



Fundação Educacional do Município de Assis
Instituto Municipal de Ensino Superior de Assis
Campus "José Santilli Sobrinho"

DENISE MARIA GONÇALVES BEGOSSO

**ESTUDO COMPARADO ENTRE AS LEGISLAÇÕES DE FRANQUIA
BRASILEIRA E DO ESTADO DE NOVA IORQUE**

ASSIS, SP

2014

DENISE MARIA GONÇALVES BEGOSSO

**ESTUDO COMPARADO ENTRE AS LEGISLAÇÕES DE FRANQUIA
BRASILEIRA E DO ESTADO DE NOVA IORQUE**

Trabalho de Conclusão de Curso
apresentado ao Instituto Municipal de
Ensino Superior de Assis, como requisito
do Curso de Graduação.

Orientador: Ms. Leonardo de Gênova

Área de Concentração: Direito Empresarial

Assis, SP
2014

FICHA CATALOGRÁFICA

BEGOSSO, Denise Maria Gonçalves

Estudo comparado entre as legislações de franquia brasileira e do estado de Nova Iorque / Denise Maria Gonçalves Begosso. Fundação Educacional do Município de Assis – FEMA – Assis, 2014.

45p.

Orientador: Leonardo de Gênova

Trabalho de Conclusão de Curso – Instituto Municipal de Ensino Superior de Assis – IMESA

1. Franquias.

CDD: 340

Biblioteca da FEMA

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO	9
1. Breve Histórico da Franquia	11
1.1. Breve Histórico da Franquia no Brasil	12
1.2. Conceito de Franquia	13
2. Legislação pertinente à Franquia Brasileira	16
2.1. Circular de Oferta de Franquia	25
2.2. Pré-Contrato de Franquia	28
2.3. Contrato de Franquia	29
2.4. Sobre a Natureza do Contrato de Franquia	30
3. Legislação pertinente à Franquia nos Estados Unidos	33
3.1. Artigo 33 Franquias	34
3.2. Franchise Disclosure Document	38
3.3. Franchise Agreement – Contrato de Franquia	40
4. Estudo comparado entre a Legislação de Franquia Brasileira e a Legislação de Franquia do estado de Nova Iorque (EUA) ...	43
4.1. Aspectos semelhantes entre a legislação brasileira e a nova-iorquina	43
4.2. Aspectos divergentes entre a legislação brasileira e a nova-iorquina	44
CONCLUSÃO	49
Referências	51
Anexo 1 – Legislação de Franquia Brasileira – Lei 8.955/94	53
Anexo 2 – General Business Law – Article 33 - § 680 a § 695	56
Anexo 3 – Tradução da General Business Law – Article 33 - § 680 a § 695	72

AGRADECIMENTOS

Meus agradecimentos:

A Deus, pela oportunidade.

Aos meus amados esposo Luiz Ricardo e filhos Raíssa e Ricardo, por me inspirarem a ir um pouco mais além sempre.

Ao Professor Leonardo de Gênova, pela orientação e incentivo.

RESUMO

Diante do significativo crescimento do setor de franchising no Brasil, torna-se fundamental um melhor entendimento sobre o tema através do compartilhamento de informações. Este trabalho visa, por meio de uma breve comparação, mostrar as divergências e semelhanças mais relevantes entre a legislação de franquias brasileira, desenhada nos moldes do maior mercado mundial do setor – os Estados Unidos – e a legislação de franquias do estado de Nova Iorque.

Palavras-chave: Franquia – Franchising – Comparação – Nova Iorque – Brasil – Circular de Oferta de Franquia

ABSTRACT

Given the significant growth of the franchising industry in Brazil, it becomes essential to a better understanding of the topic through information sharing. This research aims, through a brief comparison, to show the most relevant differences and similarities between the franchising Brazilian legislation, designed along the lines of the world's largest market sector - the United States - and the franchising legislation of the State of New York.

Keywords: Franchising – Comparison – New York – Brazil – Franchising Disclosure Document

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

ABF	Associação Brasileira de Franchising
COF	Circular de Oferta de Franquia
FDD	Franchising Disclosure Document
FTC	Federal Trade Commission
GBL-NY	General Business Law – New York
IFA	International Franchising Association
INPI	Instituto Nacional de Propriedade Intelectual
NYFA	New York Franchise Act
UFOC	Uniform Franchise Offering Circular

Introdução

O objetivo deste trabalho é contribuir para uma melhor consciência a respeito da lei de franquia brasileira, fazendo uma breve comparação com a lei de franquia do estado de Nova Iorque, nos Estados Unidos, uma vez que a legislação brasileira foi elaborada no modelo da lei de franquia estadunidense, mostrando os aspectos semelhantes e divergentes mais relevantes entre as duas legislações.

Para atingir seus objetivos, este trabalho está organizado em quatro capítulos.

O primeiro capítulo descreve o histórico do *franchising*, que se originou nos Estados Unidos e o histórico do *franchising* no Brasil, como e quando se iniciou e quem foram os precursores deste setor no país. Ainda neste capítulo será citado o conceito de franquia conforme o entendimento de doutrinadores brasileiros.

No segundo capítulo será realizado um estudo sobre a legislação pertinente à franquia no Brasil – Lei 8.955/94, com uma análise detalhada de seus onze artigos e respectivos parágrafos. Neste capítulo também será estudada a Circular de Oferta de Franquia imposta por esta legislação, demonstrando a importância de sua apresentação ao candidato a franqueado. Também neste capítulo será abordado o pré-contrato e contrato de franquia no Brasil, como se caracterizam e sua natureza jurídica.

O terceiro capítulo tratará, de modo geral, da legislação de franquia estadunidense e, mais especificamente da legislação pertinente à franquia no estado de Nova Iorque, com suas peculiaridades e exigências sobre o registro. E também será analisado o contrato de franquia e a importância da *Franchising Disclosure Document* – FDD, como um requisito de divulgação em nível federal e no estado de Nova Iorque.

No quarto capítulo será realizado um breve estudo comparativo entre a legislação de franquia brasileira e a nova-iorquina. Este capítulo não pretende fazer um estudo exaustivo, de artigo por artigo e seus parágrafos, mas um estudo sobre os pontos divergentes e semelhantes com maior relevância, com o intuito de um melhor entendimento sobre o instituto do *franchising* que cresce significativamente a cada ano nos dois países, gerando empregos e aumentando receitas.

A metodologia utilizada será a análise das legislações de franquia brasileira – Lei 8.955/94 e a *New York Franchising Act – NYFA / General Business Law – GBL*.

1. Breve Histórico da Franquia

O sistema de franquias é uma criação do mundo moderno, surgiu nos Estados Unidos. Porém os primeiros sinais de franchising podem ser rastreados até o período feudal da Inglaterra, quando senhores permitiam certos direitos sobre partes de suas terras em troca de uma taxa para realizar tarefas como poços de extração de água ou execução de um mercado, por exemplo. Alguns sinais de franquia também podem ser encontrados no fornecimento de recursos para homens do exército e chefes locais, em troca de privilégios de cobrança de impostos. Anos mais tarde, o sistema de franquia se tornou mais evidente no Reino Unido, com o sistema de “pubs”, pela introdução da legislação que tornava muito caro manter uma casa pública. Assim, nasceu uma forma de negócios que continua sendo amplamente utilizada até os dias atuais (Franchise Opportunities, 2014).

A origem da franquia, como conhecida e definida atualmente, é claramente identificada a um homem: Isaac Singer. Após a Segunda Guerra Civil nos Estados Unidos, na década de 1860, Singer tinha alcançado a capacidade de produzir em massa suas famosas máquinas de costura, mas não tinha nenhuma maneira economicamente viável de manutenção e reparos delas através de um país geograficamente tão vasto como os Estados Unidos. Ele começou a licenciar a manutenção e reparos para comerciantes locais em todo o país, que mais tarde também foram autorizados a se tornar vendedores regionais para as máquinas. O contrato usado por Singer, para viabilizar este negócio, introduziu a mais antiga forma de acordo de franquia e o primeiro sistema de franquia moderno (How Franchising Began, 2014).

Ao longo dos anos seguintes, as formas de franchising tornaram-se mais amplamente utilizadas nos Estados Unidos, como uma maneira de padronização de produção e de modelos. Inicialmente surgiu o modelo de negócio de carros, introduzido pela *General Motors*, no início da década de 1900, concedendo direitos e território exclusivos para os proprietários de franquias. Após isso, as empresas de

petróleo e supermercados começaram a tirar proveito de um modelo de negócios que lhes proporcionaram crescimento rápido e com risco reduzido.

Após a Segunda Guerra Mundial, o sistema de franquia cresceu rapidamente, impulsionado por empresas que procuraram expandir-se rapidamente. As empresas Coca-Cola e Pepsi não poderiam operar economicamente em todo os Estados Unidos, com tanta quantidade de água em seus produtos e transporte caro em relação ao custo. Com isso, eles desenvolveram um sistema de franquia, no qual distribuíam o xarope com receita secreta e o franqueador adicionava água e carbonato, engarrafava e vendia localmente (Franchise Opportunities, 2014)..

1.1. Breve Histórico da Franquia no Brasil

As primeiras franquias começaram a surgir no Brasil no início dos anos 1960. As escolas de inglês Yázigi e CCAA foram responsáveis pela introdução desse sistema no país. Segundo registra o livro de 20 anos de Franchising/ABF, “o Yázigi criou formalmente, em 1960, a primeira rede de franquias do Brasil. Seus fundadores Fernando Heráclio Silva e o filho de imigrantes libaneses Sérgio Yazigi não sabiam, mas estavam dando o primeiro passo para que o país se transformasse em um dos líderes mundiais em franchising” (ABF, 2008).

Em 1979, o Boticário adotou o sistema de franquias. Na década de 1980, o Bob’s e a Água de Cheiro passaram a oferecer o sistema de franquias aos interessados em tornarem-se franqueados. Em 1981, o McDonald’s, empresa que viria a se tornar o símbolo maior de franchising no mundo, inaugurou o primeiro restaurante na cidade de São Paulo.

Em 7 de Junho de 1987, foi oficialmente criada a Associação Brasileira de Franchising – ABF, considerada marco fundamental para a profissionalização e expansão sustentada do setor. No dia 15 de Dezembro de 1994, o Presidente da República, Itamar Franco, sancionou a Lei 8.955, que dispõe sobre o Contrato de Franquia Empresarial e dá outras providências. Esta Lei veio para amparar os

muitos potenciais franqueadores que, por insegurança jurídica, deixavam de se envolver em negócios importantes (Lamonica, 2014).

A partir de década de 1990, há uma grande impulso no sistema de franchising no Brasil. Com maior abertura ao comércio exterior e o fim da política de substituição de importação, diversas redes multinacionais de franquias resolveram se instalar definitivamente no país. Em 1993 houve uma primeira tentativa de entrada do Subway no Brasil, entretanto foi realizada com um fracasso temporário, necessitando ser executada posteriormente.

A partir dos anos 2000, com o aumento do poder aquisitivo e com o ímpeto de empreendedorismo dos brasileiros, popularizaram-se as franquias baratas, como o meio de renda para a população. O aumento de ofertas de franquias de baixo custo contrasta com o passado do setor, quando apenas os grandes comerciantes podiam empreender. Com a popularização, formou-se um novo cenário de franchising no país (Lamonica, 2014).

1.2. Conceito de Franquia

A palavra franchising, traduzida para franquia em Português, vem do francês medieval *franc*, e significa outorga ou privilégio. A Lei 8.955/94 – Lei de Franquia Empresarial, define o contrato de franquia em seu Artigo 2º como:

Art. 2º Franquia empresarial é o sistema pelo qual um franqueador cede ao franqueado o direito de uso de marca ou patente, associado ao direito de distribuição exclusiva ou semi-exclusiva de produtos ou serviços e, eventualmente, também ao direito de uso de tecnologia de implantação e administração de negócio ou sistema operacional desenvolvidos ou detidos pelo franqueador, mediante remuneração direta ou indireta, sem que, no entanto, fique caracterizado vínculo empregatício.

Alguns doutrinadores estudaram e conceituaram o contrato de franquia. Bulgarelli (2000) conceitua franquia como:

“a operação pela qual um comerciante, titular de uma marca comum, cede seu uso, num setor geográfico definido, a outro comerciante. O beneficiário da obrigação assume integralmente o financiamento da sua atividade e remunera o seu co-contratante com uma porcentagem calculada sobre o volume dos negócios. Repousa sobre a cláusula de exclusividade, garantindo ao beneficiário, em relação aos concorrentes, o monopólio da atividade”.

Orlando Gomes (1977 *apud* Bulgarelli, 2000, p.528) ensina-nos que franquia é: “a operação pela qual um empresário concede a outro o direito de usar a marca de produto seu com assistência técnica para sua comercialização, recebendo, em troca, determinada remuneração”.

Já Antonio Chaves (1982 *apud* Bulgarelli, 2000, p.530) nos apresenta o contrato de franquia como:

“o contrato pelo qual uma pessoa assume o compromisso de efetuar distribuição seletiva de bens, de sua fabricação ou de terceiro, ou a proporcionar método ou serviços caracterizados por marca registrada a outras que a ela se vinculam, em dependência, por compromisso de licença, ligação contínua, e eventual assistência técnica, para a venda limitada à determinada área geográfica”.

O autor Jorge Lobo (2003) sabiamente apresenta a franquia como:

“o contrato pelo qual um comerciante (*franqueador/franchisor*) licencia o uso de sua marca a outro (*franqueado/franchisee*) e presta-lhe serviços de organização empresarial, com ou sem venda de produtos. Através desse tipo de contrato, uma pessoa com algum capital pode estabelecer-se empresarialmente sem precisar proceder ao estudo e ao equacionamento de muitos aspectos do empreendimento, basicamente os relacionados com a estruturação administrativa, treinamento de funcionários e técnicas de marketing. Isso porque tais aspectos encontram-se já suficiente e devidamente

equacionados pelo titular da marca de comércio ou serviço, ele fornece os subsídios indispensáveis a estruturação do negócio”.

Martins (1996, p.486) entende esse contrato como sendo:

“o contrato que liga uma pessoa a uma empresa, para que esta, mediante condições especiais, conceda para a primeira o direito de comercializar marcas ou produtos de sua propriedade, sem que, contudo, a essas estejam ligadas por vínculo de subordinação. O franqueado, além dos produtos que irá comercializar, receberá do franqueador permanente assistência técnica e empresarial, inclusive no que se refere à publicidade dos produtos”.

Nota-se que os doutrinadores trazem conceitos equivalentes que, para o franqueador, trata-se de uma possibilidade de expansão de seu negócio, com baixo investimento, que é realizado diretamente pelo franqueado e possui ampla divulgação de sua marca. E, para o franqueado, é a oportunidade de utilizar métodos comprovados de operação, publicidade ampla e alto impacto, marcas registradas reconhecidas, assistência técnica e gerencial contínua, reduzindo riscos ao montar seu próprio negócio.

De forma resumida, franquia é um relacionamento contínuo no qual o franqueador fornece um privilégio licenciado para o franqueado, para que este possa fazer negócios, oferecendo assistência na organização, treinamento, merchandising, marketing e gestão, em troca de uma contrapartida monetária. É uma forma de negócio pelo qual o proprietário (franqueador) de um produto, serviço ou método, obtém a distribuição através dos revendedores afiliados (franqueados).

2. Legislação pertinente à Franquia Brasileira

No Brasil houve uma ampliação significativa do modelo de negócios de franquias para exercer atividade empresarial. De acordo com Diniz (2006, p. 50), o *franchising* é vantajoso para ambas as partes, pois “possibilita ao franqueador a oportunidade de ser seu próprio patrão, de ser dono de sua empresa, com riscos bem menores do que os enfrentados por aqueles que se aventuram no auto empreendimento sem contar com o auxílio de alguém com experiência, proprietário de uma marca. E, além disso, permite ao consumidor beneficiar-se da qualidade uniforme do produto ligado a uma marca conhecida e a método já experimentado”.

Com o passar do tempo, esse modelo de negócio tornou-se cada vez mais utilizado no Brasil, surgindo problemas entre os contratantes, por falta de legislação e pela complexidade da relação de negócios entre as partes.

Aí então, o legislador entendeu a necessidade, visando dar elucidação a este problema, de estabelecer regras para a compra e venda de franquias publicando a Lei 8.955 em 15 de dezembro de 1994, esta lei é também chamada de Magalhães Teixeira.

Neste sentido, Coelho (1995, p.20) ensina-nos que “o objetivo da Lei 8.955/94 foi o de disciplinar a formação do contrato de franquia. Trata-se de diploma legal do gênero denominado *disclosure statute* pelo direito norte-americano. Ou seja, encerra apenas normas que não regulamentam propriamente o conteúdo de determinada relação jurídico-contratual, mas apenas impõem o dever de transferência na relação”.

Art. 2º Franquia empresarial é o sistema pelo qual um franqueador cede ao franqueado o direito de uso de marca ou patente, associado ao direito de distribuição exclusiva ou semi-exclusiva de produtos ou serviços e, eventualmente, também ao direito de uso de tecnologia de implantação e administração de negócio ou sistema operacional desenvolvidos ou detidos

pelo franqueador, mediante remuneração direta ou indireta, sem que, no entanto, fique caracterizado vínculo empregatício.

Nesta definição de contrato de franquia, fica claro que na relação contratual não há o vínculo empregatício.

Art. 3º Sempre que o franqueador tiver interesse na implantação de sistema de franquia empresarial, deverá fornecer ao interessado em tornar-se franqueado uma circular de oferta de franquia, por escrito e em linguagem clara e acessível, contendo obrigatoriamente as seguintes informações:

Este artigo determina que o franqueador deverá fornecer a Circular de Oferta de Franquia (COF) ao interessado, de forma clara e acessível. Neste documento deverá conter, obrigatoriamente, as informações relacionadas nos incisos de I a XV.

I - histórico resumido, forma societária e nome completo ou razão social do franqueador e de todas as empresas a que esteja diretamente ligado, bem como os respectivos nomes de fantasia e endereços;

Na COF deverá conter os dados do franqueador, informando nome comercial completo, nome fantasia, empresas que estejam eventualmente ligadas quer de forma societária ou controladora, controlada ou coligada através de outros vínculos jurídicos, como consórcio empresarial, por exemplo.

II - balanços e demonstrações financeiras da empresa franqueadora relativos aos dois últimos exercícios;

As demonstrações financeiras e os balanços são essenciais para que o franqueador demonstre sua idoneidade financeira.

III - indicação precisa de todas as pendências judiciais em que estejam envolvidos o franqueador, as empresas controladoras e titulares de marcas, patentes e direitos autorais relativos à operação, e seus subfranqueadores, questionando especificamente o sistema da franquia ou que possam diretamente vir a impossibilitar o funcionamento da franquia;

A norma tem a finalidade de trazer segurança ao franqueado, a respeito do negócio que se pretende adquirir.

IV - descrição detalhada da franquia, descrição geral do negócio e das atividades que serão desempenhadas pelo franqueado;

O franqueado precisa conhecer antecipadamente o tipo de negócio que irá investir, para que avalie o exercício das atividades, compensação financeira, e vantagens e desvantagens.

V - perfil do franqueado ideal no que se refere a experiência anterior, nível de escolaridade e outras características que deve ter, obrigatória ou preferencialmente;

Ao franqueador também é atribuído o direito de conhecer previamente a pessoa com quem irá contratar.

VI - requisitos quanto ao envolvimento direto do franqueado na operação e na administração do negócio;

O franqueador deve informar se exige ou não administração direta do negócio pelo franqueado, ou se outra pessoa poderá gerí-lo.

VII - especificações quanto ao:

- a) total estimado do investimento inicial necessário à aquisição, implantação e entrada em operação da franquia;
- b) valor da taxa inicial de filiação ou taxa de franquia e de caução; e
- c) valor estimado das instalações, equipamentos e do estoque inicial e suas condições de pagamento;

O franqueador obtém o direito de entrada na rede franqueada, com a aquisição mediante pagamento da taxa inicial, que depende do porte do negócio, sucesso da marca, know-how. Pode-se exigir também que o franqueado preste caução no caso de inadimplência.

VIII - 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 as mesmas remuneram ou o fim a que se destinam, indicando, especificamente, o seguinte:

- a) remuneração periódica pelo uso do sistema, da marca ou em troca dos serviços efetivamente prestados pelo franqueador ao franqueado (royalties);
- b) aluguel de equipamentos ou ponto comercial;
- c) taxa de publicidade ou semelhante;
- d) seguro mínimo; e
- e) outros valores devidos ao franqueador ou a terceiros que a ele sejam ligados;

O franqueado deverá pagar periodicamente os royalties, um percentual sobre o volume dos negócios e ainda pagar aluguel quando os equipamentos pertencam ao franqueador. A taxa de publicidade deverá ser avençada no contrato. Geralmente os gastos com publicidade são divididos mensalmente entre as unidades franqueadas.

O item “d” não menciona qual tipo de seguro deverá ser pago pelo franqueado. Porém, caso a COF tenha sido omissa ou imprecisa, paga-se o mínimo. Qualquer gasto, ainda que eventual ou de baixo valor, deve constar na COF.

IX - relação completa de todos os franqueados, subfranqueados e subfranqueadores da rede, bem como dos que se desligaram nos últimos doze meses, com nome, endereço e telefone;

A norma garante ao franqueado conhecer a idoneidade econômico-financeira do franqueador e obter informações daqueles que deixaram de ser franqueados, sobre vantagens e desvantagens do negócio. Seriam informações, que por algum motivo, não tenham sido fornecidas pelo franqueador. Este item impõe o cumprimento do princípio da boa-fé, indispensável à celebração do contrato.

X - em relação ao território, deve ser especificado o seguinte:

- a) se é garantida ao franqueado exclusividade ou preferência sobre determinado território de atuação e, caso positivo, em que condições o faz; e
- b) possibilidade de o franqueado realizar vendas ou prestar serviços fora de seu território ou realizar exportações;

O franqueado deverá saber exatamente onde exercerá suas atividades, através do limite territorial estabelecido no contrato. Esse território pode ser um país, estado, grupo de estados, uma cidade, uma região de uma cidade ou um bairro, ou também uma área situada em um shopping center por exemplo. O contrato também deverá determinar o direito ou não de preferência à aquisição de outra franquia, pelo franqueado, a ser instalada em localidade próxima a sua área de atuação. Esta cláusula é muito importante, pois o franqueado poderá ser prejudicado com a instalação de uma nova franquia concorrente.

XI - 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, oferecendo ao franqueado relação completa desses fornecedores;

A fim de assegurar uma identidade, o franqueador deverá estabelecer a padronização característica da franquia, a aparência dos locais, do pessoal, do gerenciamento do negócio, um padrão de coisas, e método de operação.

XII - indicação do que é efetivamente oferecido ao franqueado pelo franqueador, no que se refere a:

- a) supervisão de rede;
- b) serviços de orientação e outros prestados ao franqueado;
- c) treinamento do franqueado, especificando duração, conteúdo e custos;
- d) treinamento dos funcionários do franqueado;
- e) manuais de franquia;
- f) auxílio na análise e escolha do ponto onde será instalada a franquia; e
- g) layout e padrões arquitetônicos nas instalações do franqueado;

Tudo que se diz respeito à franquia é decidido pelo franqueador, pois o franqueado está sujeito à supervisão e orientação e é obrigado, inclusive, a aceitar a designação de um interventor para verificar o cumprimento de seu contrato.

O franqueador irá detalhar como serão prestadas as informações, grau de frequência, como solicitar os serviços, custos e disponibilidade para orientar o franqueado em sua unidade.

Ainda, o franqueador deverá proporcionar treinamento e formação ao franqueado e seus funcionários.

Os manuais de franquia, sobre os quais o franqueado deverá manter sigilo, também são chamados de Manuais Confidenciais de Exploração.

O franqueador elabora o seu Manual de Operações com o objetivo de apresentar a empresa, seus procedimentos e, principalmente, a gestão de uma unidade no seu dia a dia. Toda possível alteração desse manual deverá ser repassada ao franqueado.

O franqueador deverá opinar acerca do local onde será efetuada a atividade, bem como a elaboração de um plano para a construção ou reforma do prédio ou, até mesmo, indicar profissionais capazes de executar o serviço.

XIII - situação perante o Instituto Nacional de Propriedade Industrial - (INPI) das marcas ou patentes cujo uso estará sendo autorizado pelo franqueador;

É necessário que o franqueado verifique se o franqueador tem registro em órgão competente.

XIV - situação do franqueado, após a expiração do contrato de franquia, em relação a:

a) know how ou segredo de indústria a que venha a ter acesso em função da franquia; e

b) implantação de atividade concorrente da atividade do franqueador;

Nestes itens, o legislador pretende assegurar os direitos do franqueador após o término do contrato, evitando-lhe prejuízo pelo uso do sigilo quanto ao processo de fabricação dos produtos ou do exercício da atividade concorrente.

XV - 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 e prazo de validade.

Trata-se aqui do efetivo cumprimento do princípio da transparência, pois nos modelos de contrato deverão constar todas as cláusulas contratuais para que o franqueado fique ciente de todas as obrigações quando da celebração do contrato.

Art. 4º A circular 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 pessoa ligada a este.

Parágrafo único. Na hipótese do não cumprimento do disposto no caput deste artigo, o franqueado poderá argüir a anulabilidade do contrato e exigir devolução de todas as quantias que já houver pago ao franqueador ou a terceiros por ele indicados, a título de taxa de filiação e royalties, devidamente corrigidas, pela variação da remuneração básica dos depósitos de poupança mais perdas e danos.

Para que o franqueado não assuma qualquer responsabilidade da qual não tenha conhecimento, a lei estabelece que a COF seja lhe apresentada no mínimo 10 dias antes da assinatura do contrato, sob pena de anulabilidade.

Art. 5º (VETADO).

O Presidente da República, entendeu que o assunto deste artigo já havia sido regulado pela legislação do Imposto de Renda no artigo 71 da Lei 5.506/64, que dispõe sobre a dedução de despesas com royalties.

Art. 6º O contrato de franquia deve ser sempre escrito e assinado na presença de 2 (duas) testemunhas e terá validade independentemente de ser levado a registro perante cartório ou órgão público.

A formalidade do contrato de franquia se dá por ser escrito e assinado na presença de duas testemunhas e terá validade independentemente de ser registrado em cartório ou órgão público. Este artigo terá validade apenas entre as partes celebrantes, não se estendendo a terceiros.

Art. 7º A sanção prevista no parágrafo único do art. 4º desta lei aplica-se, também, ao franqueador que veicular informações falsas na sua circular de oferta de franquia, sem prejuízo das sanções penais cabíveis.

Além das perdas e danos, o franqueador deverá reembolsar o franqueado das despesas pagas. E a prestação de informações falsas constitui estelionato, punível pelo Art. 171 do Código Penal e Art. 66 do Código de Defesa do Consumidor.

Art. 8º O disposto nesta lei aplica-se aos sistemas de franquia instalados e operados no território nacional.

Os contratos passaram a ser regidos pela Lei de Introdução ao Código Civil, hoje chamada de Lei de Introdução às Normas do Direito Brasileiro, após sua entrada em vigor. Portanto, este artigo deve ser interpretado com esta Lei. Sobre o assunto, Coelho (1995) destaca:

"Os contratos de franquia vigentes na entrada em vigor da Lei 8.955/94 ficam a ela sujeitos nos termos do seu art. 8.º Essa disposição pode parecer, *prima facie*, inconsistente, já que o diploma legislativo diz respeito, como visto, apenas ao momento que antecede a formação do vínculo contratual, e nada dispõe acerca do conteúdo do vínculo contratual. A rigor, em se tratando de um verdadeiro *disclosure statute* - que se limita a prescrever ao franqueador o dever de transparência, antes da assinatura do contrato - é inquestionável que as franquias já instaladas e em operação na data da entrada em vigor da lei (60 dias após a publicação), já haviam necessariamente ultrapassado o momento das tratativas.

A primeira impressão, portanto, é a de que a norma do art. 8.º não teria nenhuma condição de aplicabilidade, sendo que pertinente a fatos já inteiramente ocorridos. Aliás, a própria constitucionalidade do dispositivo poderia ser questionada, perante a vedação de retroatividade da lei em prejuízo do ato jurídico perfeito (cf, art. 5.º, XXXVI).

A interpretação conforme a Constituição, no entanto, aponta para direção diferente à sugerida por essa primeira intelecção do texto legislativo. Quer dizer, como a tutela da boa-fé dos contratantes é princípio geral do direito, tendo se firmado na ordem jurídica brasileira muito anteriormente à edição da lei da franquia, deve-se considerar fundamentada a coibição à sonegação de informações essenciais, pelos franqueadores, mesmo em relação aos contratos assinados antes da vigência da Lei 8.955/94. O art. 8.º, assim, apenas reflete o que o direito contratual já prescrevia antes da lei da franquia ser editada.

Desse modo, se restar provado em juízo que o franqueador havia deliberadamente negado a transmissão de dados essenciais sobre a franquia ou as condições gerais de negócio, no momento das tratativas,

então será possível a anulação do contrato de franquia e a indenização do franqueado."

Art. 9º Para os fins desta lei, o termo franqueador, quando utilizado em qualquer de seus dispositivos, serve também para designar o subfranqueador, da mesma forma que as disposições que se referam ao franqueado aplicam-se ao subfranqueado.

Trata-se da denominada franquia master, ou franquia da franquia, que é a forma utilizada para ampliar a rede numa determinada região, nacional ou internacional, pela qual o subfranqueado deve obedecer os padrões impostos pela franquia adquirida.

Art. 10. Esta lei entra em vigor 60 (sessenta) dias após sua publicação.

Essa lei passou a vigorar em 14 de fevereiro de 1995.

Art. 11. Revogam-se as disposições em contrário.

Essa lei revogou o item 1.1, do Ato Normativo 15, de 11 de setembro de 1975, no que diz respeito ao contrato de franquia.

2.1. Circular de Oferta de Franquia

O sistema de franquia teve um crescimento significativo no Brasil, que não dispunha de uma lei específica que o regulamentasse. Esse tipo de negócio atraía a atenção de muitos investidores, por ser mais prático e seguro do que iniciar um negócio

próprio. Os inexperientes não estudavam as consequências de se envolverem em uma relação contratual com direitos e obrigações, enquanto que os mais experientes deixavam de fechar bons negócios por se sentirem inseguros pela falta de informações claras, sólidas e objetivas.

Desta forma, muitos franqueados desistiam do negócio, pediam indenização aos franqueadores, alegando terem comprado uma coisa pela outra. Certamente a causa destes problemas era a falta de informação adequada, o que levou a criação da Lei de Franquia Brasileira 8.955/94, baseada no sistema de franquia dos Estados Unidos, que é fundamentado na transparência de informações, com disposição sobre a Circular de Oferta de Franquia (COF), em seus artigos 3º e 4º.

Esta lei impõe o dever do franqueador de fornecer uma Circular de Oferta de Franquia, que presta todas as informações sobre o negócio ao futuro franqueado. A COF é tão importante, que a lei 8.955/94, em seu artigo 3º, incisos I a XV, destaca todas as informações que deve conter e determina o prazo mínimo de 10 dias antes da assinatura do contrato, para estudá-la sem riscos de perder o negócio.

Negrão (2012) destaca que: “se o franqueador não demonstrar ter entregue a Circular de Oferta ao interessado no prazo determinado pelo legislador brasileiro, o franqueado pode requerer anulabilidade do contrato assinado pelas partes, exigindo a devolução das quantias pagas a título de taxa de filiação e de royalties, devidamente atualizadas, acrescidas de indenização pelos danos sofridos”.

Observa-se que todos os requisitos da COF tem o objetivo de proteger o franqueado.

Ainda segundo Negrão (2012), “a COF pode ser apreciada sob 5 aspectos: (a) dever de informação sobre o franqueador e sua rede, relativa a imagem e realidade financeira da franqueadora; (b) deve ser de identificação integral o objeto contratado; (c) dever de informação sobre a qualificação exigida do franqueado: características e comportamentos esperados do franqueado; (d) dever de informação sobre os encargos contratuais; (e) dever de explicar a extensão territorial e o regime de exclusividade”.

A empresa franqueadora deve apresentar na COF:

- todas as informações financeiras, balanços e até mesmo possíveis pendências judiciais suas ou de empresas controladoras e titulares da marca;
- características gerais do tipo de negócio e atividade que serão desempenhados pelo franqueado;
- o perfil ideal do franqueado, suas experiências anteriores, nível de escolaridade;
- requisitos quanto ao envolvimento pessoal do franqueado no negócio ou administração da unidade franqueada;
- informações sobre o investimento inicial estimado, implantação do negócio, taxa inicial de filiação ou taxa de franquia e ainda valor estimado das instalações, equipamentos e do estoque inicial;
- especificações sobre as taxas periódicas ou outros valores a serem cobrados pelo franqueador com respectivas bases de cálculo, relação completa de todas as unidades franqueadas, subfranqueadas e subfranqueadores da rede e ainda os que se desligaram nos últimos doze meses com dados completos;
- se o franqueado tem garantia de exclusividade ou preferência sobre determinado território de atuação e quais condições para que seja feito;
- se o franqueado tem ou não obrigação de adquirir bens, serviços ou insumos do franqueador ou de terceiro indicado;
- o que o franqueador oferece ao franqueado quanto a supervisão, orientação, treinamento do franqueado e seu funcionários, manuais de franquia, auxílio ao definir o ponto, layout e padrões arquitetônicos;
- a situação da marca ou patente perante o INPI e a situação do franqueador após o término do contrato quanto ao segredo de indústria ou know-how e implantação de atividade concorrente;
- um modelo de contrato padrão de franquia adotado pelo franqueador.

O artigo 7º da Lei 8.955/94 também prevê sanção ao franqueado que veicula informações falsas na COF, já que esta tem obrigatoriedade de ajudar a evitar a oferta e venda fraudulenta de franquia ou que empresas pouco estruturadas no mercado possam causar futuros problemas aos seus franqueados.

2.2. Pré-Contrato de Franquia

O pré-contrato de franquia tem a finalidade de pré-estabelecer direitos e deveres do franqueador e do franqueado, com os mesmos aspectos do contrato definitivo, já antes demonstrado o seu modelo na COF. O pré-contrato não é obrigatório, depende de cada franqueador a decisão de adotá-lo ou não.

De acordo com Negrão (2012), um pré-contrato pode ser definido como sendo um acordo entre o franqueador e o possível franqueado, no qual se estabelece determinado prazo de experiência em que o interessado desempenhará total ou parcialmente as atividades oferecidas, pagando determinadas taxas ao franqueador, e se comprometendo, ao final da experiência, optar pela celebração do contrato definitivo ou encerrar a relação, obrigando-se nesse caso a guardar sigilo quanto aos segredos de indústria e know-how.

Sendo o pré-contrato uma espécie de contrato provisório, os mecanismos de sua eficácia são os mesmos do contrato definitivo e sua previsão legal está no Artigo 462 do Código Civil, que diz:

Art. 462. O contrato preliminar, exceto quanto à forma, deve conter todos os requisitos essenciais ao contrato a ser celebrado.

Uma importante característica do pré-contrato é o prazo, que será sempre por período determinado, do contrário se tornaria definitivo. Além disso, também se faz necessário estabelecer a eleição do Foro onde serão resolvidos possíveis conflitos que poderão surgir ao longo da relação contratual. Tais conflitos poderão ser resolvidos em Câmaras de Mediação e Arbitragem, muito comuns no sistema de franquias por sua celeridade e baixa custo do procedimento (ABF, 2014).

2.3. Contrato de Franquia

O contrato de franquia é o documento que dá início à relação jurídica, sendo um acordo entre duas ou mais partes. De acordo com Diniz (2012), “trata-se de um sistema de parceria empresarial, em que o franqueador cede ao franqueado o direito de usar a marca ou patente, associado ao direito de distribuição exclusiva ou semiexclusiva de produtos e serviços e, eventualmente, também ao direito de uso de tecnologia de implantação e administração de negócio ou sistema operacional desenvolvidos ou detidos pelo franqueador mediante remuneração direta ou indireta, sem que no entanto fique caracterizado vínculo empregatício”.

Na visão de Bittar (2008, p.207), “caracteriza-se o contrato de franchise pela licença outorgada à empresa comercial autônoma, para a colocação de produtos no mercado com uso da marca titular, que lhe presta assistência técnica e comercial, tudo mediante percentual incidente sobre o respectivo faturamento”.

A maioria dos doutrinadores segue a mesma linha de raciocínio ao definir o que é contrato de franquia empresarial. É notável que o contrato de franquia liga uma pessoa a uma empresa que lhe concede o direito, com assistência, de comercializar marcas e produtos de sua propriedade, sem que haja relação de trabalho.

Diniz (2012) ainda considera que para esse contrato se caracterize é necessário: (a) a presença do franqueador (franchisor), que pode ser uma empresa comercial detentora da marca, de serviço, ou do produto; e do franqueado (franchisee), podendo ser uma empresa individual ou coletiva com disponibilidade de distribuir produtos ou serviços no mercado consumidor; (b) exploração com assistência de uma marca ou produto; (c) independência do franqueado em relação ao franqueador; (d) rede de distribuição de produtos pouco onerosa ao franqueador; (e) exclusividade do franqueado para atuar em determinado território físico; (f) onerosidade do contrato, especificando a taxa de filiação e concessão, para a comercialização do produto ou serviço; (g) obrigatoriedade do franqueado em manter a reputação dos produtos ou serviços.

Negrão (2012, p.311), resume a relação contratual entre franqueador e franqueado através das informações contidas na Tabela 1.

Franqueador	Franqueado
<p>Oferece, de forma contínua e sucessiva:</p> <ul style="list-style-type: none"> - licença de uso de direitos de propriedade industrial; - distribuição exclusiva ou semiexclusiva de produtos ou serviços. <p>Cumulativamente ou não, com serviços de:</p> <ul style="list-style-type: none"> - tecnologia na implantação e na administração da empresa; - sistema operacional adequado à organização da atividade empresarial. 	<p>Recebe os recursos oferecidos pelo franqueador para a expansão de sua empresa</p>
<p>Recebe remuneração (royalties) do franqueado</p>	<p>Paga remuneração (royalties) ao franqueador;</p> <p>Obriga-se a respeitar as cláusulas contratuais exigidas pelo franqueador, no período de vigência deste.</p>

Tabela 1 – Relação Contratual entre Franqueador e Franqueado (adaptado de Negrão, 2012)

Conclui-se que não é somente a Lei 8.955/94, de forma isolada, que rege o contrato de franquia, mas também é regido por cláusulas contratuais específicas estabelecidas.

2.4. Sobre a Natureza do Contrato de Franquia

As definições propostas pelos estudiosos do assunto baseiam-se nos estudos realizados por Bulgarelli (2000), Boiteux (2001) e Negrão (2012).

De acordo com Bulgarelli (2000, p.531):

1. contrato bilateral, consensual, cumulativo, oneroso, de duração;

2. entre empresas (dado o caráter de autonomia das partes, uma em relação à outra);
3. tendo como objeto a cessão do uso da marca (conjuntamente ou não com o produto, podendo este ser fabricado pelo franquizador) ou o título de estabelecimento ou nome comercial, com assistência técnica, mediante o pagamento de um preço (geralmente, uma porcentagem sobre o volume dos negócios, preço que se pode designar pelo termo *royalty*);
4. com exclusividade ou delimitação territorial.

No entendimento de Boiteux (2001, p.241):

“o contrato de *franchising* é consensual, pois se forma pelo simples acordo de vontades; bilateral, porque impõe obrigações para ambas as partes; oneroso; comutativo; formal, pois a lei determina que seja celebrado por escrito na presença de duas testemunhas; *intuito personae*, pois leva em consideração as características pessoais dos contratantes; de trato sucessivo; de colaboração (comunhão de escopo), pela cooperação que deve existir entre ambas as partes; caracterizando-se, ainda, pela autonomia entre as partes”.

De acordo com Negrão (2012), a natureza do contrato é bilateral, oneroso e de execução continuada, formal, registro especial e é um contrato atípico, pois a Lei de Franquias não definiu os direitos e deveres das partes contratantes, não dispendo sobre o conteúdo da relação negocial, mas apenas obrigando o franqueador, anteriormente a conclusão do acordo, a expor as informações essenciais claramente aos interessados na franquia. A validade das cláusulas entre as partes celebrantes decorre da exigência de ser escrito e assinado na presença de duas testemunhas.

Já Bulgarelli (2000), entende que a Lei 8.955/94 deu tipicidade ao contrato de franquia, passando de um regime jurídico de ampla liberdade para um sistema de rígida disciplina jurídica, acompanhando a tendência intervencionista estatal nos contratos.

Quanto à extinção do contrato de franquia, este se finda em razão de decurso de prazo acordado, distrato, justa causa ou sem justa causa (por vontade unilateral) e, ainda, em virtude de declaração judicial de anulabilidade, como por exemplo, no caso da COF não ter sido previamente entregue ou na verificação de informação falsa em suas declarações, conforme disposto no Artigo 4º da Lei 8.955/94.

3. Legislação pertinente à Franquia nos Estados Unidos

Nos Estados Unidos a oferta e venda de franquias são regulamentadas por lei estadual e federal, que foram estruturadas em regulamento promulgado pela *Federal Trade Commission (FTC)* – Comissão Federal do Comércio, e refere-se aqueles envolvidos no sistema de franquia, como a *Federal Trade Commission Rule*, que em 1979 se tornou formalmente intitulada “*Disclosure Requirement and Prohibitions Concerning Franchise*” – Requisito de Divulgação e Proibição Referentes à Franquia e Oportunidade de Negócios, que exige que o franqueador apresente informações verdadeiras e transparentes para o interessado em se tornar franqueado nos Estados Unidos e seus territórios.

A legislação de franquia de estado específico se aplica a oferta e venda de uma franquia quando o franqueador é residente daquele estado ou quando o franqueado irá operar dentro de suas fronteiras.

Os registros estaduais incluem a maioria dos maiores mercados comerciais do país, tais como Califórnia e Nova Iorque.

De acordo com Webster (1986), logo após a promulgação da FTC Rule, em 1981 passou a vigorar no estado de Nova Iorque as regras do estatuto *New York Franchise Act (NYFA)*, que regula o sistema de franquias, enquanto que os demais estados que não tinham estatuto próprio de venda de franquia sentiram que a entrada da FTC em cena era suficiente.

Segundo o estatuto NYFA, um franqueador que residir no estado de Nova Iorque deve registrar sua oferta de franquia neste estado, independentemente de onde a oferta e venda serão realizadas ou onde a unidade franqueada será operada.

As regras do estatuto NYFA estão consolidadas no Código Geral de Negócios do Estado de Nova Iorque (*GBLNY – General Business Law of New York*), em seu artigo 33, nos parágrafos 680 a 695, que serão descritos a seguir.

General Business

ARTICLE 33 - FRANCHISES

Section 680. Legislative findings and declaration of policy.

681. Definitions.

682. Scope.

683. Disclosure requirements.

684. Exemptions.

685. Escrows and impoundments.

686. Designation of secretary of state as agent for service of process; service of process.

687. Fraudulent and unlawful practices.

688. Investigations.

689. Action by the department of law.

690. Violations and penalties.

691. Civil remedies.

692. Enforcement by attorney general.

693. Immunity.

694. Administration.

695. Separability clause; construction.

3.1. Artigo 33 Franquias

§ 680 – Informações Legislativas e Declaração de Política

Neste parágrafo o legislador declara sua preocupação com a falta de informações completas do franqueador para com o possível franqueado e determina que a oferta e venda de franquia é um assunto de interesse público e está sujeito a determinações do Estado, com o intuito de que não haja oferta e venda fraudulenta de franquia.

§ 681 – Definições

Este parágrafo dá a definição de diversos conceitos, como franquia, franqueador, franqueado, área de franquia, contrato, acordo, taxa de franquia, agenda de vendas de franquia, fraude, oferta e venda de franquia, pessoa, Estado, subfranqueador, subfranqueado, ônus da prova, departamento, arrendamento, publicidade. Essas definições vão além da terminologia e estabelecem detalhadamente, por exemplo, o que é publicidade, o tipo de publicidade, se é oral, escrita, televisionada ou gravada.

Ao definir franqueador, franqueado, subfranqueador, subfranqueado, vai-se ainda mais longe, ditando minuciosamente quais os direitos e obrigações destes. E continua do mesmo modo quando trata sobre taxa de franquia e o que não deve ser entendido como taxa. Ao definir fraude, explica como pode ser cometida.

§ 682 – Escopo

As exigências de divulgação impostas neste artigo aplicam-se a todo tipo de contrato, oral ou escrito, entre franqueador e franqueado.

§ 683 – Requisitos de Divulgação

É ilegal e proibido oferecer e vender qualquer franquia no estado de Nova Iorque, sem que seja registrado junto ao Departamento de Direito uma declaração conhecida como “Prospecto de Oferta”, que deverá conter informações exigidas por este artigo. Tal prospecto de oferta deve ser acompanhado de um pedido para inscrição, o qual deve conter, entre outras informações:

- o nome do franqueador, tipo do negócio, nome sob o qual pretende realizar negócios, nome da empresa ou afiliada com os quais o franqueador possa se relacionar, endereço comercial, nome do agente do Estado autorizado a receber o processo, que neste caso é o Procurador Geral do Estado;
- o formato de negócio do franqueador, informações relativas à identidade e experiência das pessoas envolvidas, de empresas afiliadas com o franqueador;
- declaração indicando os diretores, sócios, ou qualquer pessoa no pedido de registro, declaração de pendências jurídicas (cíveis ou criminais) que o franqueador possa estar envolvido;
- declaração indicando se está sujeito a alguma decisão do governo federal ou comissão do comércio, e se for o caso, descrever o tribunal, data de condenação ou julgamento, emissor e data;
- tempo de experiência como franqueador e detalhes como balanços e demonstrativos financeiros da empresa, desde os mais antigos até os mais recentes, informações contábeis;
- taxas a serem cobradas, condições de rescisão ou renovação do contrato;
- número de unidades franqueadas e território onde atuam;

- declaração de comunicação publicitária.

Enfim, tudo o que venha a esclarecer o potencial franqueado deve estar presente no prospecto de oferta, evitando uma venda fraudulenta.

Estabelece ainda este parágrafo, que todas as questões relativas à franquia podem ser investigadas pelo Departamento de Direito do Estado.

§ 684 – Isenções

Trata-se da autonomia do Departamento de Direito, para isentar, por norma ou regulamento, qualquer franquia ou transação comercial, dispostos no § 683 deste Artigo.

§ 685 – Impedimentos

Se o Departamento de Direito descobre que o requerente do registro cometeu irregularidades financeiras para cumprir obrigações relacionadas a itens incluídos na oferta, este pode pedir que o franqueador deposite o valor das taxas e outros fundos pagos pelo franqueado ou subfranqueado até que as obrigações sejam cumpridas.

§ 686 – Designação de Agente para Serviço do Processo

Qualquer pessoa que oferecer ou vender franquia no estado de Nova Iorque terá um agente indicado pela Secretaria de Estado, para qualquer ação, investigação ou processo.

§ 687 – Práticas Fraudulentas e Ilegais

É ilegal, para qualquer pessoa, fazer declaração falsa ou intencionalmente omitir qualquer fato relevante, deixar de notificar o Departamento de Direito sobre alguma modificação relevante em qualquer aplicação, declaração, prospecto ou relatório. Também é ilegal, para qualquer pessoa em conexão direta ou indiretamente com a oferta, venda ou compra de franquia, empregar qualquer tipo de fraude ou omitir fatos importantes ou declará-los falsamente.

§ 688 – Investigações

Este parágrafo prevê que as investigações sobre venda ilegal ou fraudulenta de franquia, quando chegam ao Departamento de Direito mediante denúncia ou outra

forma, este poderá investigar dentro ou fora do estado; quando considerar necessário pode intimar testemunhas e exigir que qualquer pessoa apresente declaração por escrito, sob juramento ou outra forma. Os custos de todas as despesas de viagem e hospedagem do Estado, relativos a estas investigações, serão suportados pelo investigado, conforme determinação judicial.

§ 689 – Ação do Departamento de Direito

Quando o Departamento de Direito encontrar evidências satisfatórias de que qualquer pessoa tenha feito ou está para realizar alguma prática ou transação reconhecida como ilegal ou fraudulenta, este pode iniciar uma ação.

§ 690 – Infrações e Penalidades

Qualquer pessoa que violar conhecimentos de causa das disposições deste artigo será culpado por contravenção punível com multa de não mais de US\$10.000, ou prisão por não mais do que um ano, ou de ambos.

§ 691 – Reparação Civil

Este parágrafo prevê a reparação cível por atos considerados ilegais que violem os parágrafos 683, 684 ou 687 deste artigo.

§ 692 – Execução pelo Procurador Geral

O Departamento de Direito pode processar toda pessoa acusada de delito penal, podendo comparecer perante qualquer tribunal de registro ou qualquer júri e realizar todos os deveres em relação a tais ações ou procedimentos que o promotor público de outra forma seria autorizado ou obrigado a exercer ou executar.

Sob a constatação pelo Departamento de Direito de qualquer ato ilegal, conforme definido neste artigo, este pode incluir em uma ação um pedido para restituição de quaisquer danos diretos, dinheiro ou bem obtido direta ou indiretamente por esta prática.

§ 693 – Imunidade

Após qualquer investigação ou processo perante o Departamento de Direito ou qualquer processo criminal ou perante o Grande Júri ou Tribunal do Júri, conferir imunidade em conformidade com as disposições aplicáveis ao criminoso.

§ 694 – Administração

É obrigação do Departamento de Direito cobrar e recolher taxas para pedido de registro, apresentação de emenda de qualquer oferta registrada e para apresentação de prospecto de oferta de franquia.

§ 695 – Cláusula de Separabilidade

Este artigo deve ser interpretado liberalmente para efetuar os seus fins.

3.2. Franchise Disclosure Document

De acordo com Webster (2012, p.139), no ano de 2007, a *Federal Trade Commission* (FTC) adotou emendas para a FTC Rule, antes intitulada de *Disclosure Requirements and Prohibitions Concerning Franchising* – Requisito de Divulgação e Proibição Referentes à Franquia. Estas foram as primeiras mudanças para a FTC Rule desde sua adoção 30 anos antes. Entre outras coisas, esta emenda ditou uso de um único documento de divulgação para fornecer ao potencial franqueado, informações necessárias para facilitar uma compra consciente. Este novo formato é chamado de *Franchise Disclosure Document*, que é a FDD e pode ser usado em qualquer lugar nos Estados Unidos.

Esta mudança foi significativa porque antes da emenda da FTC Rule, o franqueador podia escolher seguir um dos dois formatos: o formato FTC Rule ou o formato *Uniform Franchise Offering Circular* – UFOC.

Muitos franqueadores utilizavam o formato UFOC por ser o formato exigido nos registros estaduais. Esta emenda simplificou o processo de divulgação, eliminando os dois formatos e prescreveu um padrão para a informação, que deve ser incluída no atual FDD.

A emenda à FTC Rule também estabeleceu o momento da entrega da FDD, o qual precisa ocorrer com antecedência mínima de 14 dias em nível federal e 10 dias no estado de Nova Iorque.

A *Franchising Disclosure Document* no estado de Nova Iorque deve conter os seguintes itens relacionados abaixo (The Franchise King Blog, 2014):

- Os dados do franqueador, de seus predecessores e afiliados;
- Experiência de negócio;
- Taxa inicial;
- Outras taxas;
- Investimento inicial;
- Obrigações do franqueador;
- Restrições quanto a fonte de produtos e serviços;
- Acordo de financiamento;
- Obrigações do franqueado;
- Marca, patentes e propriedade de informação;
- Obrigação do envolvimento pessoal do franqueado na operação do negócio;
- Restrições sobre o que o franqueado pode comercializar;
- Renovação, término, transferência e resolução de conflitos;
- Declaração de envolvimento de figura pública na divulgação da franquia;
- Pagamento de royalties ou outros rendimentos;
- Lista de unidades franqueadas;
- Demonstrações financeiras;
- Contrato;
- Receita.

O *Franchise Disclosure Document* (FDD) é equivalente à Circular de Oferta de Franquia (COF) na legislação brasileira.

3.3. *Franchise Agreement* – Contrato de Franquia

O contrato de franquia nos Estados Unidos é, provavelmente, o documento mais importante depois da FDD, no processo de compra e venda de franquia. É um compromisso legal que vincula o franqueador e o franqueado.

Conforme Keup (2012, p.185), no contrato de franquia as promessas do franqueador devem ser apresentadas ao franqueado por escrito e submetidas a um exame minucioso antes de sua assinatura. Ao rever o contrato, o franqueado terá que determinar se ele confirma o que lhe foi dito. Se houver impropriedades, neste momento, o franqueado poderá decidir retirar-se da transação antes de se comprometer em acordo que pode não lhe ser benéfico. Se, no entanto, o franqueado optar por continuar com o processo, ele poderá negociar condições favoráveis. Porém, uma vez assinado o contrato, estará vinculado pelas disposições do acordo.

O contrato de franquia é composto por duas partes principais: o contrato de compra e o contrato de licença. Por conveniência, ocasionalmente a transação da franquia é dividida nessas duas etapas, quando não, estão inseridas em um único contrato.

O acordo de compra de franquia abrange: o pacote de franquia, o preço e os serviços a serem prestados. Já o contrato de licença abrange os direitos concedidos ao franqueado, obrigações assumidas pelo franqueador e as impostas ao franqueado, restrições comerciais impostas ao franqueado, atribuição, morte do franqueado e disposição de rescisão.

O pacote de franquia consiste de uma lista que deve conter os itens que o franqueado espera conhecer. Algumas empresas de franquia consideram esta lista como sendo confidencial, e estipula no contrato que assim deve ser tratado.

O preço e a forma de pagamento será especificado, podendo ser em dinheiro na assinatura do contrato, mas frequentemente é necessário um depósito no momento da assinatura com o pagamento do saldo restante até o momento da entrega (de um equipamento, por exemplo).

Em relação aos serviços a serem prestados, estão as responsabilidades a serem executadas pelo franqueador ao franqueado.

De acordo com Sherman (2011, p. 202), ao franqueado será dado o direito que se aplica a circunstâncias particulares. Seus direitos incluem:

- Uso de marca registrada, nome comercial e patente do franqueador;
- Uso da imagem da marca e do projeto e decoração de instalações desenvolvidas pelo franqueador;
- Uso de métodos secretos do franqueador;
- Uso de materiais de direitos autorais do franqueador;
- Uso de receitas, fórmulas, especificações e processos e método de fabricação desenvolvidos pelo franqueador;
- Conduzir o negócio sobre ou nas instalações designadas estritamente de acordo com os métodos do franqueador, e sujeito a instruções deste;
- Diretrizes estabelecidas pelo franqueador com relação aos direitos territoriais exclusivos.

Quanto às obrigações assumidas pelo franqueador, no contrato deve estar descrito o que este fará pelo franqueado antes e após o início do negócio. Este item frequentemente refere-se a obrigações contratuais específicas, detalhadas no contrato de franquia, que é anexado à FDD.

Quanto às obrigações impostas ao franqueado, essas incluem:

- Desenvolver a atividade franqueada e nenhuma outra sobre as mesmas instalações;
- Observar o horário de funcionamento;
- Pagar a taxa de franquia;
- Não fazer publicidade sem aprovação prévia dos anúncios por parte do franqueador;
- Usar e exibir materiais do ponto de venda conforme o franqueador estipula;
- Manter as instalações em boas condições;
- Manter a cobertura de seguro mais ampla possível;

- Permitir que o pessoal do franqueador entre nas instalações para que façam inspeções e verifiquem se suas normas estão sendo cumpridas;
- Comprar bens e produtos do franqueador ou de seus fornecedores designados;
- Treinar sua equipe em métodos do franqueador;
- Não atribuir o contrato de franquia sem o consentimento do franqueador.

As restrições ao comércio impostas a um franqueado pode proibir-lhe de exercer um negócio semelhante, exceto sob franquia do franqueador, levando a equipe longe de outros franqueados, mantendo um negócio semelhante em estreita proximidade com outra empresa franqueada dentro desta cadeia. Também restringe o uso do nome comercial do franqueador ou segredos após o término do contrato.

O franqueado deve assegurar que, em caso de morte, seu representante pessoal ou dependente será capaz de manter o negócio até que um deles possa se qualificar como um franqueado, e que os arranjos possam ser feitos para manter o negócio.

O término de uma franquia é um evento fortemente regulamentado pelas leis de franquia nos Estados Unidos e seus estados de registro. A lei de relação de franquia no estado de Nova Iorque especifica as condições em que um franqueador pode ou não rescindir ou renovar o contrato, impondo um padrão de justa causa, motivo razoável, como definido pela referida legislação, com antecedência mínima, para evitar demissões com aviso prévio que varia de cinco a noventa dias (Keup, 2012, p. 193).

O contrato de franquia deriva da manifestação da vontade das partes, acarretando direitos e deveres a ambas. Tratando-se assim de um contrato consensual, bilateral e oneroso.

4. Estudo comparado entre a Legislação de Franquia Brasileira e a Legislação de Franquia do estado de Nova Iorque (EUA)

4.1. Aspectos semelhantes entre a legislação brasileira e a nova-iorquina

Como já foi descrito no Capítulo 2, a Lei 8.955/94 foi elaborada nos moldes da legislação de franquia estadunidense e, conseqüentemente, os aspectos semelhantes entre a legislação brasileira e a nova-iorquina são consideráveis e serão descritos a seguir:

- Definição de franquia;
- Histórico do negócio e informações corporativas como: nome, razão social do franqueado e empresas afiliadas;
- Demonstrativos financeiros;
- Indicações sobre pendências judiciais em que o franqueador possa estar envolvido, impedindo diretamente o funcionamento da franquia;
- Detalhes sobre o sistema de franquia, com descrição geral do negócio e atividades a serem realizadas;
- Requisitos quanto ao franqueado estar diretamente ligado com operação e administração do negócio;
- Investimento estimado na aquisição, implantação e início do negócio;
- Valor da taxa inicial;
- Custo estimado referente a aquisição de equipamentos e estoque inicial;
- Remuneração periódica para direito de utilização do sistema, marca (royalties);
- Taxa para locação de equipamento ou aluguel do local onde a franquia será instalada;
- Seguro mínimo;
- Quaisquer outros valores devidos ao franqueador ou terceiro relacionado;
- Lista de todas as unidades da franquia, contendo todos os dados completos;
- Território, quanto à exclusividade ou apenas direito de preferência e em quais condições será exercido;

- Se o franqueado pode vender produtos, prestar serviços ou exportação além dos limites de seu território;
- Informações detalhadas quanto a obrigação do franqueado de adquirir bens, serviços, ou fornecimentos para a implantação, operação ou gestão do negócio da franquia com lista de fornecedores indicados e aprovados pelo franqueador;
- Descrição do que o franqueador oferece efetivamente ao franqueado, como:
 - Supervisão de rede;
 - Consultoria e serviços de apoio;
 - Treinamento para o franqueado e seus funcionários;
 - Assistência na instalação e local da unidade;
 - Padrões de layout;
 - Marca, patente;
- Condições da situação do franqueador após o término do contrato sobre know-how e segredos comerciais ou de indústria;
- Condições ou limitações de não concorrência.

Não existe, em ambas as legislações de franquia, qualquer obrigação específica de divulgação contínua, com exceção de obrigação geral das partes em lidar uns com os outros em boa fé.

A Associação Brasileira de Franchising, ABF, tem uma forte presença em questões relacionadas à franquia e possui um Código de Ética, que se aplica a seus associados, mas não é uma entidade oficial ou governamental, assim como a *International Franchise Association* , IFA, nos Estados Unidos, que também possui Código de Ética, mas no entanto não tem força de lei.

4.2. Aspectos divergentes entre a legislação brasileira e a nova-iorquina

A legislação de franquia brasileira foi criada nos moldes do maior mercado de *franchising* mundial, os Estados Unidos, com uma legislação cujo fundamento e

apresentação de informações são relevantes para possibilitar aos candidatos a franqueados uma decisão de compra bem estruturada.

Embora baseada no sistema de franquia estadunidense, com muitos aspectos em comum, a legislação de franquia brasileira, por si só, não cumpre a necessidade dos contratantes, necessitando recorrer aos princípios gerais do contrato do Direito Civil Brasileiro.

Nos Estados Unidos e seus estados de registro, o sistema de franquia é alicerçado no princípio de *Disclosure* (divulgação), que visa a transparência no mercado, possibilitando ao investidor ter informações essenciais sobre empresas nas quais pretende investir. Trata-se da relação sincera e total dos dados empresariais no mercado de capitais e franquias empresariais.

De acordo com Purvin (2008, p. 46), o princípio de *Disclosure* surgiu na década de 1930, após a quebra da Bolsa de Valores de Nova Iorque, quando foi lançado o *Securities Act* (1933), com o objetivo de obrigar as empresas a fornecerem a seu público de potenciais investidores as informações necessárias, para que estes pudessem realizar suas operações cientes de plena situação financeira de empresa.

Embora o Direito americano tenha natureza pragmática, este é o motivo pelo qual as legislações de franquia federal e dos estados de registro com estatuto próprio, como Nova Iorque, serem tão exigentes e criteriosos sobre os requisitos de divulgação de oferta e venda de uma franquia.

No estado de Nova Iorque, como já analisado anteriormente, o *New York Franchise Act*, NYFA, está consolidado no *General Business Law*, GBL, em seu Artigo 33, nos parágrafos 680 a 695, exige que o franqueador apresente um pedido de registro ao Departamento de Direito de Nova Iorque, antes de oferecer e vender franquias deste ou para este estado, pois não basta ter uma marca registrada para ser considerado um franqueador neste estado, mas também é necessário atender os requisitos de divulgação impostos por este departamento.

O Departamento de Direito do estado de Nova Iorque analisa o pedido de registro, ao qual está incluído uma declaração de divulgação, o *Franchise Disclosure Document*, FDD, que é similar ao documento de divulgação do *Federal Trade Commission*, FTC, porém com algumas diferenças no que se refere a litígios. Caso

seja necessário, o departamento devolve ao aspirante a franqueador os comentários e documentos juntados, apontando as deficiências e, algumas vezes, solicitando informações complementares ou esclarecimentos sobre alguns aspectos.

Após uma, duas ou mais idas e vindas entre o Departamento de Direito e o franqueador aplicante, no prazo de trinta dias dependendo de cada caso em particular, se o estado decidir que a empresa está agindo como um franqueador, ele autoriza e regula as atividades como venda, marketing e a distribuição de informações exigidas na FDD para os potenciais franqueadores, tornando assim essa aplicação efetiva pelo período de um ano, após o qual um pedido de renovação pode ser arquivado se o estado e o franqueador não concordarem com mudanças necessárias propostas. Caso não haja um consenso em relação a essas possíveis alterações, o franqueador não estará mais habilitado a oferecer e vender sua franquia no estado de Nova Iorque até que este impasse seja resolvido com a anuência do Departamento de Direito do estado (Sherman, 2011, p.137).

Já no Brasil, para uma empresa se tornar uma franqueadora, deve primeiramente ter sua marca registrada no Instituto Nacional da Propriedade Intelectual, INPI. Tendo a marca registrada, uma reserva de caixa, definir as taxas iniciais, ter um manual de uso dessa marca, modelo de treinamento, estratégia de venda e elaboração de uma Circular de Oferta de Franquia - COF, nos moldes da Lei 8.955/94, com a ajuda de um advogado especializado no assunto, esta empresa já é considerada um franqueador (INPI, 2014).

Não há, no Brasil, um órgão ou agência do governo federal ou estadual, que imponha requisitos de divulgação. O INPI é um órgão do governo, mas não tem poderes específicos para impor requisitos de divulgação.

Portanto, o Brasil não possui um prospecto de registro de divulgação, sem o qual não existirá uma franquia no estado de Nova Iorque.

O GBL-NY prevê, como requisito de divulgação, uma declaração de remuneração ou benefício dado a figura pública e a Lei 8.955/94 não dispõe sobre este aspecto.

Em relação às taxas, no estado de Nova Iorque, todas devem ser estipuladas, como taxa de registro, taxa de apresentação de emenda de registro, e taxa para aplicação de um agente de franquias.

Quanto às declarações de pendências judiciais, o GBL-NY exige que conste o tribunal e a data de condenação ou julgamento.

A previsão do prazo de aceitação do registro pelo Departamento de Direito do estado de Nova Iorque é de trinta dias úteis e, sem a observância deste, não poderá ser feito qualquer tipo de divulgação em relação ao negócio da franquia.

A legislação de franquia brasileira não dispõe sobre qualquer dos aspectos abordados acima e, curiosamente, exige o nível de escolaridade do franqueado ideal.

No estado de Nova Iorque, quando um franqueador violar os requisitos de divulgação, ou não fornecer a FDD no prazo mínimo de 10 dias, o estado dá o direito privado de ação para o franqueado e também nomeia um procurador geral do estado para propor uma ação pública, com o intuito de proibir atos ilícitos. Os recursos incluem negação ou revogação de registro de franquia no estado, o que implica no término dessa empresa como franqueadora no estado de Nova Iorque, além de reparação dos consumidores na forma real, danos consequentes, rescisão, sanções cíveis ou penais no caso de violação intencional.

No Brasil, caso o franqueador viole os requisitos da COF, como o prazo mínimo de 10 dias ou forneça informações falsas, o franqueado pode alegar que o contrato é nulo e tem o direito de restituir todas as taxas ou royalties pagos (ajustados monetariamente), mais danos e em alguns casos também pode haver sanções penais.

Porém, em uma série de precedentes em que o franqueado alegou nulidade do contrato por não ter recebido a COF com a devida antecipação, os tribunais negaram alegações com base no argumento de que, apesar do franqueador não fornecer a COF cumprindo a exigência do período de 10 dias, pelo tempo que levou o pleito, o franqueador já tivera tempo de julgamento deste negócio.

Apesar de não ser unânime, esta parece ser a decisão da maioria dos casos em que franqueados ineficientes parecem tentar abusar do direito legal de evitar consequências de término de acordo de franquia, tendo em vista sua própria incapacidade de gerir um negócio.

Porém essas decisões abrem precedentes importantes ao questionar a validade da Circular de Oferta de Franquia no artigo 3º da Lei 8.955/94, no qual está disposto que:

“sempre que o franqueador tiver interesse na implantação de sistema de franquias empresarial, deverá fornecer ao interessado em tornar-se franqueado uma circular de oferta de franquias”.

O estado de Nova Iorque tem o seu estatuto próprio, que regula a lei de franquias, o NYFA/GBL. Entretanto, a Lei Geral de Fraude e Falsidade Ideológica também afeta a oferta e venda de franquias, assim como a Lei Geral dos Contratos, Anti-Truste e princípios da boa-fé.

No Brasil, a oferta e venda de franquias é regida principalmente pelos princípios gerais do contrato e as obrigações do Direito Civil.

CONCLUSÃO

Os Estados Unidos é o país que mais cresce no mercado de franquias, onde o *franchising* é relativamente um novo corpo de leis com um esquema regulatório complexo, pois tanto o processo de oferta e venda de franquias como a relação entre franqueador e franqueado são, durante a vigência do negócio, regulados por leis federais e estaduais visando a proteção das partes.

Para a maioria dos 14 estados de registro, um franqueador não precisa registrar a sua oferta se a sua venda será operada em outros estados. Porém, o franqueador que reside no estado de Nova Iorque deve registrar sua FDD neste estado, independentemente de onde sua oferta ou venda será feita e sua unidade será operada, o que desencoraja muitos investidores, pois qualquer ponto que não atenda os requisitos de divulgação impostos pelo estado de Nova Iorque pode fazer com que seu pedido de registro fracasse neste estado. E isso não se aplica somente a situações internas, mas também é válida para situações internacionais quando um franqueador do estado de Nova Iorque quer vender sua franquias em outro país. Neste caso, este deve estar de acordo com as disposições do NYFA/GBL-NY.

Por se tratar de um negócio em constante crescimento, o comitê do *State Bar Association* propôs mudanças para o NYFA/GBL, visto que entre os estados de registro e não-registro, Nova Iorque é o estado que tem menos franqueadores fazendo negócios, deixando de gerar empregos e aumentar o faturamento.

Depois dos Estados Unidos e China, o Brasil é o terceiro país que mais cresce no setor de franquias e também no número de franquias, contribuindo com 21% do PIB nacional e faturamento anual de 75.987 bilhões de reais com um crescimento significativo a cada ano.

Embora a Lei 8.955/94, em vigor até hoje, esteja envolta em uma estrutura complexa com valores de ordem jurídica, não é suficiente para sanar os conflitos entre franqueador e franqueado, necessitando assim seguir os princípios gerais do contrato, como parâmetro para análise, confecção e interrupção do contrato.

Percebe-se, com o desenvolvimento e análise deste trabalho, que a lei de franquia do estado de Nova Iorque é tão exigente que pode dificultar a viabilidade de um negócio e afastar empreendedores para investir em outros estados. Por outro lado, não há oportunidades para investidores mal intencionados ou ineficientes que queiram agir de modo fraudulento, pois é notado a importância do registro da FDD junto ao Departamento de Direito e sua apresentação ao franqueado. O mesmo é válido para franqueados com a mesma intenção. Isso faz com que a quantidade de conflitos seja reduzida neste estado.

No Brasil há muitos conflitos e ações movidas por falta de apresentação da COF, ou limite de território, por exemplo, podendo-se concluir que a lei de franquia brasileira, embora seja baseada na lei estadunidense, ainda deixa muito a desejar quando não designa um órgão com força de lei para regular a vigência do negócio firmado e os requisitos de divulgação. Daí a importância de um efetivo respaldo jurídico e consciência empresarial, tanto por parte do franqueador como do franqueado.

Tanto a lei de franquia nova-iorquina como a lei de franquia brasileira, com novos projetos, poderiam incrementar ainda mais o segmento do *franchising*, pois este é um setor que colabora com a economia de forma representativa nos dois países.

Referências

ABF. **20 anos de Franchising/ABF 100 Anos de Varejo**. São Paulo: Editora L&A, 2008.

ABF. **Portal do Franchising**. <http://www.portaldofranchising.com.br/>, acessado em 14/05/2014.

Bittar, Carlos Alberto. **Contratos Comerciais**. 5ª Ed. Rio de Janeiro: Forense Universitária, 2008.

Boiteux, Fernando Netto. **Contratos Mercantis**. São Paulo: Dialética, 2001.

BULGARELLI, Waldirio. **Contratos Mercantis**, 12ª Ed., São Paulo, Atlas, 2000.

Coelho, Fábio Ulhoa - **Considerações sobre a lei de franquia**. *Revista da Associação Brasileira de Propriedade Industrial* 16/15-21, maio/jun. 1995.

DINIZ, Maria Helena. **Tratado teórico e prático dos contratos**. 6. Ed. São Paulo: Saraiva. 4-V, p. 50, 2006.

Fernandes, Maria Luiza Machado. **Do Contrato de Franquia**. Belo Horizonte: Del Rey, 2000.

Franchise Opportunities. <http://www.franchising.com>, acessado em 22/04/2014.

How Franchising Began, <http://www.sba.gov/community/blogs/how-franchising-began>, acessado em 11/03/2014.

INPI. **Instituto Nacional da Propriedade Industrial**. <http://www.inpi.gov.br>, acessado em 27/06/2014.

Keup, Erwin. **Franchise Bible**. 7ª Ed, Ed Entrepreneur Press, 2012.

Lamonica. <http://editoralmonica.com.br/historico.html>, acessado em 22/03/2014.

Landau, S. **Cambridge Dictionary of American English**. 6ª Ed., Cambridge University Press, 2004.

LOBO, Jorge. **Contrato de Franchising**, 3ª Ed., Rio de Janeiro, Forense, 2003.

Maria Helena Diniz. **Lições do Direito Empresarial**. São Paulo: Saraiva, 2012.

Martins, Fran. **Contratos e Obrigações Comerciais**. 14ª Ed. Rio de Janeiro: Forense, 1996.

NEGRÃO, Ricardo. **Manual de Direito Comercial e de Empresa**. V.2, 3ª Ed., São Paulo, Saraiva, 2012.

Purvin, Robert. **The Franchise Fraud**. American Association of Franchisees, 2008.

Sherman, Andrew. **Franchising & Licensing**. 4ª Ed. New York: Amacon, 2011.

Stevens, H. G. **Law Dictionary**. 6ª Ed., Barrons, New York, 2010.

The Franchise King Blog. <http://www.thefranchiseking.com/blog>, acessado em 12/06/2014.

Webster, Bryce. **The Insiders Guide to Franchising**. New York: Amacon, 1986.

Anexo 1 – Legislação de Franquia Brasileira – Lei 8.955/94

LEI Nº 8.955, DE 15 DE DEZEMBRO DE 1994.

Dispõe sobre o contrato de franquia empresarial (franchising) e dá outras providências.

O PRESIDENTE DA REPÚBLICA Faço saber que o Congresso Nacional decreta e eu sanciono a seguinte lei:

Art. 1º Os contratos de franquia empresarial são disciplinados por esta lei.

Art. 2º Franquia empresarial é o sistema pelo qual um franqueador cede ao franqueado o direito de uso de marca ou patente, associado ao direito de distribuição exclusiva ou semi-exclusiva de produtos ou serviços e, eventualmente, também ao direito de uso de tecnologia de implantação e administração de negócio ou sistema operacional desenvolvidos ou detidos pelo franqueador, mediante remuneração direta ou indireta, sem que, no entanto, fique caracterizado vínculo empregatício.

Art. 3º Sempre que o franqueador tiver interesse na implantação de sistema de franquia empresarial, deverá fornecer ao interessado em tornar-se franqueado uma circular de oferta de franquia, por escrito e em linguagem clara e acessível, contendo obrigatoriamente as seguintes informações:

I - histórico resumido, forma societária e nome completo ou razão social do franqueador e de todas as empresas a que esteja diretamente ligado, bem como os respectivos nomes de fantasia e endereços;

II - balanços e demonstrações financeiras da empresa franqueadora relativos aos dois últimos exercícios;

III - indicação precisa de todas as pendências judiciais em que estejam envolvidos o franqueador, as empresas controladoras e titulares de marcas, patentes e direitos autorais relativos à operação, e seus subfranqueadores, questionando especificamente o sistema da franquia ou que possam diretamente vir a impossibilitar o funcionamento da franquia;

IV - descrição detalhada da franquia, descrição geral do negócio e das atividades que serão desempenhadas pelo franqueado;

V - perfil do franqueado ideal no que se refere a experiência anterior, nível de escolaridade e outras características que deve ter, obrigatória ou preferencialmente;

VI - requisitos quanto ao envolvimento direto do franqueado na operação e na administração do negócio;

VII - especificações quanto ao:

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

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

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

VIII - 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 as mesmas remuneram ou o fim a que se destinam, indicando, especificamente, o seguinte:

a) remuneração periódica pelo uso do sistema, da marca ou em troca dos serviços efetivamente prestados pelo franqueador ao franqueado (royalties);

b) aluguel de equipamentos ou ponto comercial;

c) taxa de publicidade ou semelhante;

d) seguro mínimo; e

e) outros valores devidos ao franqueador ou a terceiros que a ele sejam ligados;

IX - relação completa de todos os franqueados, subfranqueados e subfranqueadores da rede, bem como dos que se desligaram nos últimos doze meses, com nome, endereço e telefone;

X - em relação ao território, deve ser especificado o seguinte:

a) se é garantida ao franqueado exclusividade ou preferência sobre determinado território de atuação e, caso positivo, em que condições o faz; e

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

XI - 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, oferecendo ao franqueado relação completa desses fornecedores;

XII - indicação do que é efetivamente oferecido ao franqueado pelo franqueador, no que se refere a:

a) supervisão de rede;

b) serviços de orientação e outros prestados ao franqueado;

c) treinamento do franqueado, especificando duração, conteúdo e custos;

d) treinamento dos funcionários do franqueado;

e) manuais de franquia;

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

g) layout e padrões arquitetônicos nas instalações do franqueado;

XIII - situação perante o Instituto Nacional de Propriedade Industrial - (INPI) das marcas ou patentes cujo uso estará sendo autorizado pelo franqueador;

XIV - situação do franqueado, após a expiração do contrato de franquia, em relação a:

a) know how ou segredo de indústria a que venha a ter acesso em função da franquia;
e

b) implantação de atividade concorrente da atividade do franqueador;

XV - 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 e prazo de validade.

Art. 4º A circular 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 pessoa ligada a este.

Parágrafo único. Na hipótese do não cumprimento do disposto no caput deste artigo, o franqueado poderá argüir a anulabilidade do contrato e exigir devolução de todas as quantias que já houver pago ao franqueador ou a terceiros por ele indicados, a título de taxa de filiação e royalties, devidamente corrigidas, pela variação da remuneração básica dos depósitos de poupança mais perdas e danos.

Art. 5º (VETADO).

Art. 6º O contrato de franquia deve ser sempre escrito e assinado na presença de 2 (duas) testemunhas e terá validade independentemente de ser levado a registro perante cartório ou órgão público.

Art. 7º A sanção prevista no parágrafo único do art. 4º desta lei aplica-se, também, ao franqueador que veicular informações falsas na sua circular de oferta de franquia, sem prejuízo das sanções penais cabíveis.

Art. 8º O disposto nesta lei aplica-se aos sistemas de franquia instalados e operados no território nacional.

Art. 9º Para os fins desta lei, o termo franqueador, quando utilizado em qualquer de seus dispositivos, serve também para designar o subfranqueador, da mesma forma que as disposições que se refiram ao franqueado aplicam-se ao subfranqueado.

Art. 10. Esta lei entra em vigor 60 (sessenta) dias após sua publicação.

Art. 11. Revogam-se as disposições em contrário.

Brasília, 15 de dezembro de 1994; 173º da Independência e 106º da República.

ITAMAR FRANCO

Anexo 2 – General Business Law – Article 33 - § 680 a § 695

§ 680 : NY Code - Section 680: Legislative findings and declaration of policy

1. The legislature hereby finds and declares that the widespread sale of franchises is a relatively new form of business which has created numerous problems in New York. New York residents have suffered substantial losses where the franchisor or his representative has not provided full and complete information regarding the franchisor-franchisee relationship, the details of the contract between the franchisor and franchisee, the prior business experience of the franchisor, and other factors relevant to the franchise offered for sale. 2. It is hereby determined and declared that the offer and sale of franchises, as defined in this article, is a matter affected with a public interest and subject to the supervision of the state, for the purpose of providing prospective franchisees and potential franchise investors with material details of the franchise offering so that they may participate in the franchise system in a manner that may avoid detriment to the public interest and benefit the commerce and industry of the state. Further, it is the intent of this law to prohibit the sale of franchises where such sale would lead to fraud or a likelihood that the franchisor's promises would not be fulfilled.

§ 681 : NY Code - Section 681: Definitions

1. "Advertisement" includes any written or printed communication, or any communication by means of recorded telephone messages or spoken on radio, television, or similar communications media, published in connection with an offer or sale of a franchise. 2. "Department" means the department of law. 3. "Franchise" means a contract or agreement, either expressed or implied, whether oral or written, between two or more persons by which: (a) A franchisee is granted the right to engage in the business of offering, selling, or distributing goods or services under a marketing plan or system prescribed in substantial part by a franchisor, and the franchisee is required to pay, directly or indirectly, a franchise fee, or (b) A franchisee is granted the right to engage in the business of offering, selling, or distributing goods or services substantially associated with the franchisor's trademark, service mark, trade name, logotype, advertising, or other commercial symbol designating the franchisor or its affiliate, and the franchisee is required to pay, directly or indirectly, a franchise fee. A franchise under this article shall not include any agreement, contract, or franchise subject to the provisions of article eleven-B of this chapter or section one hundred ninety-nine of this chapter, or any agreement or contract for the sale of motor fuel. 4. A "franchisee" is a person to whom a franchise is granted. 5. A "franchisor" is a person who grants a franchise. 6. "Area franchise" means a contract or agreement between a franchisor and a subfranchisor whereby the subfranchisor is granted the right, for consideration given in whole or in part for such right, to sell or negotiate the sale of franchises in the name or on behalf of the franchisor; unless specifically stated otherwise, "franchise" includes "area franchise". 7. "Franchise fee" means any fee or charge that a franchisee or subfranchisor is required to pay or agrees to pay directly or indirectly for the right to enter into a business under a franchise agreement or otherwise sell, resell or distribute goods, services, or franchises under such an agreement, including, but not limited to, any such payment for goods or services. The following are not the payment of a franchise fee: (a) The purchase or agreement to purchase goods at a bona fide wholesale price; (b) The payment of a

reasonable service charge to the issuer of a credit card by an establishment accepting or honoring such credit card; (c) Amounts paid to a trading stamp company by a person issuing trading stamps in connection with the retail sale of merchandise or services; (d) The purchase or lease, at fair market value, of real property or agreement to so purchase or lease real property necessary to enter into the business or to continue the business under the franchise agreement; (e) The payment of a fee which on an annual basis does not exceed five hundred dollars where the payor receives sales materials of an equivalent or greater value than his payment; (f) The purchase of sales demonstration equipment and materials furnished at cost for use in making sales and not for resale; (g) A lease, license or other agreement by a retailer permitting the lessee, licensee or beneficiary to offer, sell or distribute goods or services on or about the premises occupied by said retailer. 8. "Franchise sales agent" means a person who directly or indirectly engages in the offer or sale of any franchise on behalf of another. Franchisors, subfranchisors, and their employees are not to be considered franchise sales agents. 9. "Franchise salesman" means each and every person employed by a franchisor or franchise sales agent for the purpose of representing such franchisor or franchise sales agent in the offer or sale of any franchise. 10. "Fraud," "fraudulent practice," and "deceit" are not limited to common law fraud or deceit, and include: (a) Any deception, concealment, suppression, device, scheme or artifice employed by a franchisor, franchise sales agent, subfranchisor or franchise salesman to obtain any money, promissory note, commitment or property by any false or visionary pretense, representation or promise; (b) Any material misrepresentation in any registered prospectus filed under this article; or (c) The omission of any material fact in any registered prospectus filed under this article. 11. "Offer" or "offer to sell" includes any attempt to offer to dispose of, or solicitation of an offer to buy, a franchise or interest in a franchise for value. The terms "offer" and "offer to sell" do not include the renewal or extension of an existing franchise where there is no interruption in the operation of the franchised business by the franchisee. 12. (a) An offer or sale of a franchise is made in this state when an offer to sell is made in this state, or an offer to buy is accepted in this state, or, if the franchisee is domiciled in this state, the franchised business is or will be operated in this state. (b) An offer to sell is made in this state when the offer either originated from this state or is directed by the offeror to this state and received at the place to which it is directed. An offer to sell is accepted in this state when acceptance is communicated to the offeror from this state. (c) An offer to sell is not made in this state merely because a publisher circulates or there is circulated on his behalf in this state a bona fide newspaper or other publication of general, regular and paid circulation which has had more than two-thirds of its circulation outside this state during the past twelve months, or a radio or television program originating outside this state is received in this state. 13. "Person" means an individual, corporation, partnership, joint venture, association, company, trust, unincorporated organization or other entity and shall include any other person that has a substantial interest in or effectively controls such person, as well as the individual officers, directors, general partners, trustees or other individuals in control of the activities of each such person. 14. "Publish" means publicly to issue or circulate by newspaper, mail, radio or television, or otherwise to disseminate to the public. 15. "Sale" or "sell" includes every contract or agreement of sale, contract to sell, or disposition of, a franchise or interest in a franchise for value. 16. "State" means any state, territory, or possession of the United States, the District of Columbia and Puerto Rico. 17. "Subfranchisor" means a franchisee who has the right to sell or subdivide his franchise to another or others, known as "subfranchisees," while having and retaining all or part of the franchisor's interest or rights under franchise agreements with such subfranchisee. Under this article and in this situation, the

subfranchisee shall be considered the franchisee, and both the principal franchisor and the subfranchisor shall be considered the franchisor. 18. In any proceeding under this article, the burden of proving an exemption or an exception from a definition is upon the person claiming it.

§ 682 : NY Code - Section 682: Scope

The disclosure requirements mandated by this article apply to all written or oral arrangements between a franchisor and franchisee in connection with the offer or sale of a franchise, including, but not limited to, the franchise offering, the franchise agreement, sales of goods or services, leases and mortgages of real or personal property, promises to pay, security interests, pledges, insurance, advertising, construction or installation contracts, servicing contracts, and all other arrangements in which the franchisor or subfranchisor has an interest.

§ 683 : NY Code - Section 683: Disclosure requirements

1. It shall be unlawful and prohibited for any person to offer to sell or sell in this state any franchise unless and until there shall have been registered with the department of law, prior to such offer or sale, a written statement to be known as an "offering prospectus" concerning the contemplated offer or sale, which shall contain the information and representations set forth in and required by this section. Any uniform disclosure document approved for use by any agency of the federal government or sister state may be utilized and sought to be registered, provided that said uniform disclosure documents comply with the provisions of this article. 2. The offering prospectus sought to be registered with the department of law shall be filed with the department, accompanied by an application for registration on forms prescribed by the department, and shall contain the following: (a) The name of the franchisor, the name under which the franchisor is doing or intends to do business, and the name of any parent or affiliated company that will engage in business transactions with franchisees. (b) The franchisor's principal business address and the name and address of its agent in this state authorized to receive process. (c) The business form of the franchisor, whether corporate, partnership, or otherwise. (d) Such information concerning the identity and business experience of persons affiliated with the franchisor as the department of law may by rule prescribe. (e) A statement as to whether the franchisor and its principals, officers, partners, directors, or any other person identified in the application for registration: (1) Has been convicted of a felony, or pleaded nolo contendere to a felony charge, or held liable or enjoined in a civil action by a final judgment if such civil action involved fraud, embezzlement, fraudulent conversion or misappropriation of property. (2) Is subject to any currently effective order of the United States securities and exchange commission or the securities administrator of any state denying the registration of or barring, revoking or suspending the registration of such person as a securities broker or dealer, or investment advisor, or securities agent or registered representative, or is subject to any currently effective order of any national securities association or national securities exchange, as defined in the Securities and Exchange Act of 1934, suspending or expelling such person from membership in such association or exchange. (3) Is subject to a currently effective order or ruling of the federal trade commission. (4) Is subject to any currently effective injunctive or restrictive order relating to business activity as a result of an action brought by a public agency or department, including, without limitation, actions affecting a license as a real estate broker or salesman. Such statement shall set forth the court, date of conviction or

judgment, any penalty imposed or damages assessed, or the date, nature and issuer of such order. (f) The length of time the franchisor: (1) has conducted a business of the type to be operated by the franchisees, (2) has granted franchises for such business, and (3) has granted franchises in other lines of business. (g) The most recent financial statement of the franchisor, together with a statement of any material changes in the financial condition of the franchisor from the date thereof. The department of law may by rule or order prescribe (1) the form and content of financial statements required under this article, (2) the circumstances under which consolidated financial statements shall be required, and (3) the circumstances under which financial statements shall be audited by independent certified public accountants. (h) A statement of the franchise fee charged, the proposed application of the proceeds of such fee by the franchisor, and the formula by which the amount of the fee is determined if the fee is not uniform and the same in all cases. (i) A statement describing any payments or fees other than franchise fees that the franchisee or subfranchisor is required to pay to the franchisor, including royalties and payments of fees which the franchisor collects in whole or in part on behalf of a third party or parties. (j) A statement of the conditions under which the franchise agreement may be terminated or renewal refused or repurchased at the option of the franchisor. (k) A statement as to whether, by the terms of the franchise agreement or by other device or practice, the franchisee or subfranchisor is required to purchase from the franchisor or his designee services, supplies, products, fixtures or other goods relating to the establishment or operation of the franchise business, together with a description and the terms and conditions thereof. (l) A statement as to whether, by the terms of the franchise agreement or other device or practice, the franchisee is limited in the goods or services offered by him to his customers. (m) A statement of the terms and conditions of any financing arrangements when offered directly or indirectly by the franchisor or his agent or affiliate. (n) A statement of any past or present practice or of any intent of the franchisor to sell, assign, or discount to a third party any note, contract, or other obligation of the franchisee or subfranchisor in whole or in part. (o) Any representation of estimated or projected franchisee earnings or income, together with a statement setting forth the data, methods and computations upon which such estimate or projection is based. (p) A statement of any compensation or other benefit given or promised to a public figure arising, in whole or in part, from (1) the use of the public figure in the name or symbol of the franchise, or (2) the endorsement or recommendation of the franchise by the public figure in advertisements. (q) A statement of the total number and location of franchises presently operating and proposed to be sold. (r) A statement as to whether franchisees or subfranchisors receive an exclusive area or territory. (s) A representation that the registered prospectus does not knowingly omit any material fact or contain any untrue statement of a material fact. (t) Other information which the franchisor may desire to present. (u) Other information or such additional disclosures related to the offer or sale of the franchise as the department of law may prescribe by rules or regulations promulgated under section six hundred ninety-four of this article as will afford prospective franchisees an adequate basis upon which to found their judgment. (v) When the person filing the application for registration of an offering prospectus is a subfranchisor, the prospectus shall also include the same information concerning the subfranchisor as is required from the franchisor pursuant to this article. 3. Applications for registration of an offering prospectus shall be signed and verified by the franchisor or by the subfranchisor in the same manner provided in the civil practice law and rules for the verification of pleadings. 4. Every application by a franchisor for registration of an offering prospectus shall be accompanied by a copy of the typical franchise contract or agreement proposed for use or in use in this state, including all amendments, deletions, variations, and

supplements thereto. 5. Every application by a franchisor for registration of an offering prospectus shall be accompanied by such materials, data, records, or other information as the department may by rule require in connection with its consideration of the application. 6. The offering prospectus shall recite in bold type of not less than twelve-point that registration does not constitute approval, recommendation, or endorsement by the department of law. The department may require that the applicant set forth in its prospectus potentially adverse information in designated positions and in a type size acceptable to the department. 7. Unless otherwise provided by regulation issued by the department, applications to register the offering prospectus required by subdivision one of this section shall be filed with the department of law at its office in the city of New York prior to the offering of the franchise involved. No offer, advertisement, or sale of such a franchise shall be made in or from the state of New York until the department has issued to the franchisor or other offeror a letter stating that the offering prospectus sought to be registered has been accepted for filing and filed. The department, not later than thirty days after such filing, shall issue such a letter or, in the alternative, a notification in writing indicating the respect in which the application for registration or the proposed offering prospectus itself is deficient or otherwise fails to make adequate disclosure. A refusal to register an offering prospectus, and notification thereof, shall be forthcoming if the department finds: (a) That there has been a failure to comply with any of the provisions of this article or the rules of the department pertaining thereto. (b) That the offer or sale of the franchise would constitute misrepresentation to, or deceit or fraud of, prospective franchisees. (c) That the application for registration of the offering prospectus or the proposed offering prospectus itself is incomplete in any material respect or contains any statement which is, in light of the circumstances under which it was made, false or misleading with respect to any material fact. (d) That the franchisor's method of business includes or would include activities which are illegal where performed. (e) That a person identified in the application has been convicted of an offense described in subparagraph one of paragraph (e) of subdivision two of this section, is subject to an administrative order, or has had a civil judgment entered against him involving the illegal offering of franchises or securities, and the department determines that the involvement of the person in the sale or management of the franchise creates an unreasonable risk to prospective franchisees. (f) That the franchise offering sought to be registered is the subject of a permanent or temporary injunction entered under any federal or state act applicable to the offering. (g) That the franchisor has failed to pay the proper fee. 8. A franchise which is subject to registration under this article shall not be sold without first providing to the prospective franchisee, a copy of the offering prospectus, together with a copy of all proposed agreements relating to the sale of the franchise at the earlier of (a) the first personal meeting between the franchisor or its agent and the prospective franchisee, (b) at least ten business days prior to the execution of a binding franchise or other agreement, or (c) at least ten days prior to the receipt of any consideration in connection with the sale or proposed sale of a franchise. For the purposes of this chapter, the words: (i) "first personal meeting" shall mean the first face to face meeting between a franchisor or franchisor's agent or any representative or employee thereof and a prospective franchisee which is held for the purpose of discussing the sale or possible sale of a franchise; (ii) "other agreement" shall mean an agreement imposing a binding legal obligation on such prospective franchisee, about which the franchisor, franchise sales agent, or any agent, representative or employee thereof, knows or should know, in connection with the sale or proposed sale of a franchise; and, (iii) "receipt of any consideration" shall mean the payment by a prospective franchisee, about which the franchisor, franchise sales agent, or any agent, representative or employee thereof, knows or should know, of any

consideration in connection with the sale or proposed sale of a franchise. 9. (a) A franchisor shall promptly notify the department in writing, by an application to amend the registered offering prospectus, of any material change in the information contained in the prospectus as originally submitted or amended. The department may further define by rule what is a material change for the purpose and circumstances under which an amendment of a registered prospectus shall be mandatory. (b) An amendment to a registered offering prospectus filed after the effective date of the registration of the original offering prospectus, if the amendment is approved by the department, shall become effective on such date the department may determine, having due regard for the public interest and the protection of franchisees. 10. (a) Neither the fact that an application for registration of an offering prospectus under this article has been filed, nor the fact that such registration has become effective, constitutes a finding by the department that any document filed under this article, including the registered offering prospectus, is true, complete or not misleading. Neither any such fact nor the fact that an exemption is available for a transaction means that the department has passed in any way upon the merits or qualifications of, or recommended or given approval to, any person, franchise, or transaction. (b) It is unlawful to make or cause to be made to any prospective purchaser or offeree a representation inconsistent with paragraph (a) of this subdivision. 11. No offer of a franchise shall be made except by the offering prospectus registered with the department of law pursuant to this section. Any advertisement in whatever form, including periodicals or on radio or television, shall contain a statement that no offer of such franchise is made except by such offering prospectus, and all such advertising shall be consistent with the representations and information required to be set forth in such prospectus as hereinbefore in this section provided. 12. In all literature employed in the offer and sale of a franchise and in all advertising in connection therewith, there shall be contained, in easily readable print on the face thereof, a statement that the filing of an application for registration of an offering prospectus or the acceptance and filing thereof by the department of law as required by this section does not constitute approval of the offering or the sale of such franchise by the department of law or the attorney general of this state. 13. A person shall not offer to sell or sell a franchise in this state on behalf of a franchisor or subfranchisor, except in transactions exempted under this article, unless the franchisor or subfranchisor and the person file a franchise agent's application with the department of law on the form prescribed by the department, and the department issues an order of registration for such person. The department may prescribe rules relating to the qualifications, conduct, and denial, suspension, or revocation or registrations of franchise sales agents. 14. (a) Every franchisor or subfranchisor offering franchises for sale in this state shall keep and maintain a complete set of books and records and shall keep and maintain accounts of franchise sales in accordance with generally accepted accounting principles, and shall make and file with the department such reports as the department may by rule prescribe, including an annual report setting forth the franchises sold by it and the proceeds derived therefrom, and shall furnish to the department such materials relating to the offer or sale of the franchise as it may by rule require. All such records are subject at any time to reasonable periodic, special, or other examinations by a representative of the department, within or without this state, as the department deems necessary or appropriate in the public interest or for the protection of investors. (b) The department may consider the opinions, appraisals, and reports of engineers, appraisers, or other experts which may be presented by an applicant or any interested party, on any question of fact concerning or affecting the franchises proposed to be offered and sold. In lieu of, or in addition to, such opinions, appraisals, and reports, the department may have any or all matters concerning or

affecting such franchises investigated, appraised, passed upon, and certified to it by engineers, appraisers, or other experts selected by it. The experts' cost of travel and lodging relating to such investigation, and the costs of experts' fees, shall be borne by the applicant and shall be paid before effectiveness of its registration, provided that the applicant shall have agreed in writing with the department to bear such costs and fees, or shall have had the opportunity to establish that no good cause exists for such investigation or expenditure, or shall have himself furnished the desired information to the department. (c) If information that the department deems necessary relating to the franchise is requested by the department and is not furnished by the applicant, or the department deems information submitted to be unreliable or substantially incomplete, the department may investigate any or all matters concerning or affecting such franchise. The costs of all travel and lodging expenses relating to investigations outside of this state shall be borne by the applicant and shall be paid before effectiveness of its registration. 15. The department may by rule require the filing and approval prior to use of any pamphlet, circular, form letter, advertisement, or other sales literature or advertising communication addressed to or intended for distribution to prospective franchisees.

§ 684 : NY Code - Section 684: Exemptions

1. The department of law is hereby authorized and empowered to exempt by rule or regulation any person, franchise, or transaction from any provision of section six hundred eighty-three of this article or from any rule or regulation thereunder if the department finds that such action is not inconsistent with the public interest or the protection of prospective franchisees. 2. The department of law may, upon application and within its discretion, exempt from the registration requirements of section six hundred eighty-three of this article the offer and sale of a franchise if: (a) The franchisor has a net worth on a consolidated basis, according to its most recently audited financial statement, of not less than five million dollars; or the franchisor has a net worth, according to its most recently audited financial statement, of not less than one million dollars and is at least eighty percent owned by a corporation which has a net worth on a consolidated basis, according to its most recently audited financial statement, of not less than five million dollars; and (b) The franchisor files with the department of law an application for an exemption, on forms and in the manner prescribed by the department, and a consent to service of process on the form required by the department; and (c) The franchisor discloses in writing to each prospective franchisee, at least seven days prior to the execution by the prospective franchisee of any binding franchise or other agreement, or at least seven days prior to the receipt of any consideration, whichever occurs first, the following information: (1) The name of the franchisor, the name under which the franchisor is doing or intends to do business, and the name of any parent or affiliated company that will engage in business transaction with the franchisee. (2) The franchisor's principal business address and the name and address of its agent in this state authorized to receive process. (3) The business form of the franchisor, whether corporate, partnership, or otherwise. (4) Such information concerning the identity and business experience of persons affiliated with the franchisor as the department may by rule prescribe. (5) The business experience of the franchisor, including the length of time the franchisor (i) has conducted a business of the type to be operated by franchisees, (ii) has granted franchises for such business, and (iii) has granted franchises in other lines of business. (6) A copy of the typical franchise contract or agreement proposed for use and in use in this state, including all amendments, deletions, variations, and supplements thereto. (7) A statement of the

franchise fee charged, the proposed application of the proceeds of such fee by the franchisor, and the formula by which the amount of the fee is determined if the fee is not uniform and the same in all cases. (8) A statement describing any payments or fees other than franchise fees that the franchisee is required to pay to the franchisor, including royalties and payments or fees which the franchisor collects in whole or in part on behalf of a third party or parties. (9) A statement of the conditions under which the franchise agreement may be terminated or renewal refused, or repurchased at the option of the franchisor. (10) A statement as to whether, by the terms of the agreement or by other device or practice, the franchisee is required to purchase from the franchisor or his designee services, supplies, products, fixtures or other goods relating to the establishment or operation of the franchise business, together with a description and the terms and conditions thereof. (11) A statement as to whether, by the terms of the franchise agreement or by other device or practice, the franchisee is limited in the goods or services offered by him to his customers. (12) A statement of the terms and conditions of any financing arrangements when offered directly or indirectly by the franchisor or his agent or affiliate. (13) A statement of any past or present practice or of any intent of the franchisor to sell, assign, or discount to a third party any note, contract, or other obligation of the franchisee in whole or in part. (14) If any statement of estimated or projected franchisee earnings or income is used, a statement of such estimate or projection and the data, methods and computations upon which such estimate or projection is based. (15) A statement as to whether franchisees receive an exclusive area or territory. (16) Other information related to the offer and sale of the franchise as the department of law may reasonably require. (d) Applications for exemptions shall be signed and verified by the franchisor in the same manner provided in the civil practice law and rules for the verification of pleadings, and shall be filed with the department of law at its office in the city of New York. 3. There shall be exempted from the registration provisions of section six hundred eighty-three of this article the offer and sale of a franchise if: (a) (i) The franchisor has a net worth on a consolidated basis, according to its most recent audited financial statement, of not less than fifteen million dollars; or the franchisor has a net worth, according to its most recent audited financial statement, of not less than three million dollars and is at least eighty percent owned by a corporation which has a net worth on a consolidated basis, according to its most recent audited financial statement, of not less than fifteen million dollars; and (ii) The franchisor discloses in writing to each prospective franchisee, at least seven days prior to the execution by the prospective franchisee of any binding franchise or other agreement, or at least seven days prior to the receipt of any consideration, whichever occurs first, such information as is required to be disclosed under subparagraph two of paragraph (c) of subdivision two of this section. (b) The offer or sale is to a bank, savings institution, trust company, insurance company, investment company, or other financial institution, association, or institutional buyer, or to a broker-dealer, where the purchaser is acting for itself or in some fiduciary capacity. (c) The transaction is pursuant to an offer directed by the franchisor to not more than two persons, other than persons specified in this subdivision, if the franchisor does not grant the franchisee the right to offer franchises to others, a commission or other remuneration is not paid directly or indirectly for soliciting a prospective franchisee in this state, and the franchisor is domiciled in this state or has filed with the department of law its consent to service of process on the form prescribed by the department. (d) The offer or sale by a franchisor of a franchise to one of his existing franchisees. This exemption shall apply where: (i) the existing franchisee has actively operated a franchise of the selling franchisor for the eighteen months preceding the offer; and (ii) the existing franchisee purchases the franchise in order to operate the business and

not for the purpose of resale; and (iii) the franchisor reports the sale to the department of law on the form required by the department within fifteen days of the sale. 4. The department of law may, in its discretion, deny or revoke an exemption with respect to a specific franchisor or transaction, or withdraw or further condition any exemption enumerated in this section. 5. The offer or sale of a franchise by a franchisee for his own account or the offer and sale of an entire area franchise owned by a subfranchisor for his own account is exempted from the registration provisions of section six hundred eighty-three of this article if: (a) The sale is an isolated sale and not part of a plan of distribution of franchises; and (b) The sale is not effected by or through a franchisor; and (c) The franchisee furnishes to the prospective purchaser, at least one week prior to the execution of any binding contract or purchase agreement, or at least one week prior to the receipt of any consideration, whichever occurs first, a copy of the offering prospectus of the franchisor (including amendments, if any) currently registered with the department of law. A sale is not effected by or through a franchisor merely because a franchisor has a right to approve or disapprove a different franchisee. 6. This article shall not be applicable to any transaction relating to a bank credit card plan. "Bank credit card plan" means a credit card plan in which the issuers of credit cards are only: banks regulated by or under the supervision of the Federal Reserve Board; the Federal Deposit Insurance Corporation; the Controller of the Currency of the United States; or the Superintendent of Banks of this state; or persons controlling such banks, provided that the assets of such a bank or banks represent a majority of the assets on a consolidated basis of any holding company system of which such card issuers may be a party; or, persons controlled by such banks.

§ 685 : NY Code - Section 685: Escrows and impoundments

If the department of law finds that the applicant for registration has failed to demonstrate that adequate financial arrangements have been made to fulfill obligations to provide real estate, improvements, equipment, inventory, training, or other items included in the offering, the department may require the escrow or impoundment of franchise fees and other funds paid by the franchisee or subfranchisor until the obligations are fulfilled, or, at the option of the franchisor, the furnishing of a surety bond as provided by rule of the department of law if it finds that the requirement is necessary and appropriate to protect prospective franchisees or subfranchisors.

§ 686 : NY Code - Section 686: Designation of secretary of state as agent for service of process; service of process

Any person who shall offer to sell or sell a franchise in this state as a franchisor, subfranchisor or franchise sales agent shall be deemed to have irrevocably appointed the secretary of state as his or its agent upon whom may be served any summons, complaint, subpoena, subpoena duces tecum, notice, order or other process directed to such person, or any partner, principal, officer, salesman or director thereof, or his or its successor, administrator or executor, in any action, investigation, or proceeding which arises under this article or a rule hereunder, with the same force and validity as if served personally on such person. Service of such process upon the secretary of state shall be made by personally delivering to and leaving with him or a deputy secretary of state a copy thereof at the office of the department of state, and such service shall be sufficient provided that notice of such service and a copy of such process are sent forthwith by the department to such person, by registered or certified mail with return receipt requested, at his address as set forth in the

application for registration of his offering prospectus or in the registered offering prospectus itself filed with the department of law pursuant to this article, or in default of the filing of such application or prospectus, at the last address known to the department. Service of such process shall be complete upon receipt by the department of a return receipt purporting to be signed by the addressee or a person qualified to receive his or its registered or certified mail, in accordance with the rules and customs of the post office department, or, if acceptance was refused or unclaimed by the addressee or his or its agent, or if the addressee moved without leaving a forwarding address, upon return to the department of the original envelope bearing a notation by the postal authorities that receipt thereof was refused or that such mail was otherwise undeliverable.

§ 687 : NY Code - Section 687: Fraudulent and unlawful practices

1. It is unlawful for any person to make any untrue statement of a material fact in any application, notice, statement, prospectus or report filed with the department under this article, or wilfully to omit to state in any such application, notice, statement, prospectus or report any material fact which is required to be stated therein, or to fail to notify the department of any material change as required by this article. 2. It is unlawful for a person, in connection with the offer, sale or purchase of any franchise, to directly or indirectly: (a) Employ any device, scheme, or artifice to defraud. (b) Make any untrue statement of a material fact or omit to state a material fact necessary in order to make the statements made, in the light of the circumstances under which they were made, not misleading. It is an affirmative defense to one accused of omitting to state such a material fact that said omission was not an intentional act. (c) Engage in any act, practice, or course of business which operates or would operate as a fraud or deceit upon any person. 3. It is unlawful for any person to violate any provision of this article, or any rule of the department promulgated hereunder, or any condition to the effectiveness of the registration of an offering prospectus or of an exemption from the registration provisions of this article. 4. Any condition, stipulation, or provision purporting to bind any person acquiring any franchise to waive compliance with any provision of this law, or rule promulgated hereunder, shall be void. 5. It is unlawful to require a franchisee to assent to a release, assignment, novation, waiver or estoppel which would relieve a person from any duty or liability imposed by this article.

§ 688 : NY Code - Section 688: Investigations

1. Whenever it shall appear to the department of law, either upon complaint or otherwise, that any person has violated any provision of this article, the department: (a) may make such investigations within or outside of this state as it deems necessary to determine whether any person has violated any provision of this article or any rule or regulation hereunder, or to aid in the enforcement of this article or in the prescribing of rules and forms hereunder, and (b) may require or permit any person to file a statement in writing, under oath or otherwise as the attorney general determines, as to all the facts and circumstances concerning the matter to be investigated. 2. The costs of all out of state travel and lodging expenses relating to investigations by the department of persons who appear to the department to have violated any provision of this article shall be borne by such persons upon a judicial determination that said persons have committed unlawful and fraudulent acts or practices, as defined in this article, or so much thereof as is deemed proper by the court. 3. The department is empowered to subpoena witnesses, compel their attendance, examine them under oath before it or a court of record or a judge or justice thereof, and require the production of any

books or papers which it deems relevant or material to the inquiry. Such power of subpoena and examination shall not abate or terminate by reason of any action or proceeding brought by the department under this article. 4. (a) No person is excused from attending and testifying or from producing a document or record, in obedience to the subpoena of the department or in a proceeding instituted by the department, on the ground that the testimony or evidence, documentary or otherwise, required of him may tend to incriminate him or subject him to penalty or forfeiture; but a person may not be prosecuted or subjected to a penalty of forfeiture for or on account of any transaction, matter, or thing concerning which he is compelled, after validly claiming his privilege against self-incrimination, to testify or produce evidence, documentary or otherwise, except that the person testifying is not exempt from prosecution and punishment for perjury or contempt committed in testifying. The department shall compel such testimony or the production of such evidence only after notifying and consulting with any appropriate local prosecuting authorities. (b) No person shall be excused from attending such inquiry pursuant to the mandate of a subpoena, or from producing a paper or book, or from being examined or required to answer a question, on the ground of failure of tender or payment of a witness fee and/or mileage, unless at the time of such appearance or production, as the case may be, such witness makes demand for such payment as a condition precedent to the offering of testimony or production required by the subpoena and unless such payment is not thereupon made. The provision for payment of witness fees and/or mileage shall not apply to any officer, director, salesman or other person in the employ of any person whose conduct or practice is being investigated. 5. If a person subpoenaed to attend such inquiry fails to obey the command of a subpoena without reasonable cause, or if a person in attendance upon such inquiry shall without reasonable cause refuse to be sworn or to be examined or to answer a question or to produce and permit reasonable examination of a book or paper when ordered so to do by the officer conducting such inquiry, or if a person fails to perform any act required hereunder to be performed, he shall be guilty of a class A misdemeanor punishable as provided in section six hundred ninety of this article. 6. It shall be the duty of all public officers, their deputies, assistants, subordinates, clerks or employees and all other persons to render and furnish to the department or other designated officer when requested all information and assistance in their possession or within their power with respect to all matters being investigated by the department under this article. Any officer participating in such inquiry and any person examined as a witness upon such inquiry who shall disclose to any person other than his attorney or the department the name of any witness examined or any other information obtained upon such inquiry except as directed by the department shall be guilty of a class A misdemeanor punishable as provided in section six hundred ninety of this article.

§ 689 : NY Code - Section 689: Action by the department of law

1. Whenever the department shall believe from evidence satisfactory to it that any person has engaged in or is engaged in or is about to engage in any practice or transaction heretofore referred to as and declared to be an unlawful or a fraudulent practice, it may bring an action in the name and on behalf of the people of the state of New York against such person and any other person theretofore concerned in or in any way participating in such unlawful or fraudulent practice, to enjoin such person or persons from continuing such unlawful and fraudulent practice or engaging therein or doing any act or acts in furtherance thereof or, if the department should believe from such evidence that such person actually has or is engaged in any such unlawful or fraudulent practice, it may include in such action an

application to enjoin permanently such person and such other person as may have been or may be concerned with or in any way participating in such unlawful or fraudulent practice, from selling or offering for sale within or from this state as franchisor, franchise sales agent, franchise salesman, or a principal thereof, any franchise offered or to be offered or sold, or from continuing any such practice. In said action an order or a judgment may be entered awarding the relief applied for or so much thereof as the court may deem proper. Upon a showing by the department in its application for a permanent injunction hereunder that the defendant named in the action or an officer thereof has refused to be sworn or to be examined or to answer a material question or to produce a book or paper relevant to the inquiry when duly ordered to do so by the officer or judge duly conducting an inquiry into the subject matter forming the basis of the application for such injunction, such refusal shall be prima facie proof that such defendant is or has engaged in an unlawful or fraudulent practice as set forth in such application and a permanent injunction may issue from the supreme court without further showing by the department. In an action brought under this section the court may award to the plaintiff a sum not in excess of ten thousand dollars for each defendant as an additional allowance. 2. Upon a showing by the department, in an application for an injunction, that any person engaged in the offer or sale of a franchise in this state has ever been convicted by a court of competent jurisdiction in any state or county of any felony or of any other criminal offense by any such court, whether or not constituting a felony, involving franchises, securities or subdivided land, the supreme court after a hearing may issue a permanent injunction awarding the relief applied for, or so much thereof as the court may deem proper, against such person shown to have been so convicted, in the form and manner provided for in subdivision one of this section in the case of one who actually has or is engaged in any unlawful or fraudulent practice. 3. If a franchise is offered or sold within the state of New York by a non-resident person and such non-resident person has not filed pursuant to laws heretofore or hereafter existing the designation of a person upon whom process against him or it may be served or the designation of the secretary of state as such person, pursuant to section thirteen hundred four of the business corporation law or other laws heretofore or hereafter existing, or in lieu thereof, an instrument in writing duly acknowledged and filed in the office of the secretary of state designating the secretary of state as the person upon whom may be served any subpoena, subpoena duces tecum or other process directed to such non-resident person and issued in any investigation, examination or proceeding pending or about to be instituted under and pursuant to the provisions of this article, the department may serve a notice upon such non-resident person by mailing the same in a securely sealed postpaid wrapper addressed to such non-resident person at its or his last known place of business or residence, and may in such notice require that such non-resident person furnish a written statement under oath, as required in said notice, giving the information therein specified relating to the franchise offered, to be offered or sold in the state of New York by such non-resident person or, in the alternative, that such non-resident person shall appear within a reasonable time from the date of mailing such notice at a designated place within this state for examination and shall produce at the time and place of such examination such books and papers of such non-resident person as may be designated in such notice. If such non-resident person shall fail to appear pursuant thereto or to produce the books and papers required thereby to be produced, or shall refuse to submit to examination or to answer any proper question, the proof of such failure or refusal shall constitute prima facie evidence that the offer or sale of a franchise by such non-resident person constitutes a fraudulent practice and may in the discretion of the court be treated as a sufficient basis for a permanent injunction against the continuance of such fraudulent

practice. 4. In any action brought by the department as provided in this article, the court at any stage of the proceedings may appoint a receiver of any and all property derived by the defendant or defendants or any of them by means of any such unlawful or fraudulent practice, including also all property with which such property has been commingled if such property cannot be identified in kind because of such commingling, together with any or all books of account and papers relating to the same. The judgment entered in such action may provide that such receiver shall take title to any or all such property and books of account and papers relating to the same and liquidate such property or any part thereof for the benefit of all persons intervening in the said action and establishing an interest in such property. The judgment may also provide that all such property, the title to or interest in which has not been established in such action by intervenors or otherwise by due process to be in a person or persons other than defendant or defendants, shall be returned to the defendant or defendants as their interest may appear. Such receiver shall be subject to all the duties of receivers in civil actions as far as practicable except that such provisions relating to commissions or compensation of receivers shall not be applicable to receivers appointed pursuant to this section, but such commissions or compensations shall be fixed by the court in any amount which it may determine to be just and equitable. In any action brought by the department as provided in this article the court may grant such other and further relief as may be proper. 5. Whenever the department has determined to commence an action under this article, it may present to any justice of the supreme court, before beginning such action, an application in writing for an order directing the person or persons mentioned in the application to appear before the justice of the supreme court or referee designated in such order and answer such questions as may be put to them or to any of them, or to produce such papers, documents and books concerning the alleged unlawful or fraudulent practices to which the action which the department has determined to bring relates, and it shall be the duty of the justice of the supreme court to whom such application for the order is made to grant such application. The application for such order may simply show upon information and belief that the testimony of such person or persons is material and necessary. The provisions of the civil practice law and rules, relating to an application for an order for the examination of witnesses before the commencement of an action and the method of proceeding on such examination, shall not apply except as herein prescribed. The order shall be granted by the justice of the supreme court to whom the application has been made with such preliminary injunction or stay as may appear to such justice to be proper and expedient and shall specify the time when and place where the witnesses are required to appear. The justice or referee may adjourn such examination from time to time and witnesses must attend accordingly. The testimony of each witness must be subscribed by him and must be filed in the office of the clerk of the county in which such order for examination is filed. 6. The order for such examination must be signed by the justice making it, and service of a copy thereof with an endorsement by the department to the effect that the person named therein is required to appear and be examined at the time and place before the justice and referee specified in such endorsement, shall be sufficient notice for the attendance of witnesses. Such endorsement may contain a clause requiring such person to produce at such examination all books, papers and documents in his possession or under his control relating to the subject of such examination. The order shall be served upon the person named in the endorsement aforesaid by delivering to and leaving with it or him a certified copy thereof, endorsed as above provided, subject to the payment of witness fees and mileage as and when provided to be paid by paragraph (b) of subdivision four of section six hundred eighty-eight of this article in connection with attendance pursuant to subpoenas authorized to be issued under

said section. Service of such an order may also be served under section six hundred eighty-six of this article in cases falling thereunder. 7. The referee appointed as provided in this article possesses all the powers and is subject to all the duties of a referee appointed in a civil action, so far as practicable, and may punish for contempt a witness duly served with the papers as prescribed in this article for non-attendance or refusal to be sworn or to testify or to produce books, papers and documents according to the direction of the endorsement aforesaid in the same manner and to the same extent as a referee to hear, try and determine an issue of fact or law. 8. Any person against whom a permanent injunction has been granted under the provisions of this article may apply to the supreme court at any time upon at least sixty days notice to the department for an order dissolving such injunction or modifying the same upon such terms and conditions as the court deems necessary or desirable. Such application for dissolution or modification of such injunction shall contain a recitation of the facts and circumstances which caused the granting of the injunction; the occupation and employment of the person making the application and his financial remuneration therefrom since the time the injunction was granted; his net worth at the time of the application and the source thereof; together with any other facts bearing upon the reasonableness of the application and the character of the applicant as may enable the court to issue an order that will properly dispose of such application in the interest of justice. A copy of such application together with copies of any other papers in support thereof shall be served upon the department at least sixty days prior to the return date thereof. In addition thereto the applicant shall file with the court a good and sufficient surety bond in the sum of one thousand dollars guaranteeing that he will pay all costs and expenses of an investigation by the department of such applicant and the statements and claims alleged in the application together with any further investigation which the department may deem necessary or desirable to determine whether it should consent to the application, oppose the same, or make such other recommendations to the court as in its opinion are desirable to be included in any modification of such injunction. Should it appear in the course of such investigation by the department that said sum is not sufficient, the department may apply to the court by usual notice of motion or order to show cause for an increase in the amount of security or further surety bond necessary to fully pay all of the costs of the investigation and the court may require such further bond as the situation requires to fully pay the costs and expenses of the investigation. Upon the completion of such investigation, the department may file an answer to such application setting forth such facts as are pertinent to the determination by the court of the matter before it and whether said injunction should be dissolved, modified or continued in whole or in part and what conditions, if any, shall be attached to any dissolution or modification of said injunction. After a hearing upon such application and after any further investigation, proof or testimony which the court may desire has been offered, or at any adjourned dates thereof, the court may make a final order dissolving the permanent injunction or modifying the same upon such terms and conditions as in its opinion are just and desirable, or in its discretion may deny the application. Such order shall contain a direction that the applicant pay to the department the costs and expenses of the investigation in connection with the proceeding, and any judgment entered thereon may be enforced directly against the surety on the bond. The court shall grant no temporary or other relief from the injunction in force pending a final determination of such application. No application under this subdivision shall be entertained: (a) in any case where the applicant has been convicted of a felony or a crime that would be a felony if committed in the state of New York since the issuance of the injunction, nor (b) in any case where the injunction was granted incident to a felony, or the applicant has been convicted at any time of any felony involving franchises

which are the subject matter of this article. Nor shall anything contained in this subdivision be construed to deny to or interfere with the power of the department to bring any other action or proceeding, civil or criminal, against the applicant at any time. 9. The provisions of the civil practice law and rules shall apply to all actions brought under this article except as herein otherwise provided.

§ 690 : NY Code - Section 690: Violations and penalties

Any person who knowingly violates any of the provisions of this article or any rule or regulation issued thereunder shall be guilty of a class A misdemeanor punishable by a fine of not more than one thousand dollars, or imprisonment for not more than one year, or both.

§ 691 : NY Code - Section 691: Civil remedies

1. A person who offers or sells a franchise in violation of section six hundred eighty-three, six hundred eighty-four or six hundred eighty-seven of this article is liable to the person purchasing the franchise for damages and, if such violation is willful and material, for rescission, with interest at six percent per year from the date of purchase, and reasonable attorney fees and court costs. 2. A person may not file or maintain suit under this section if the franchisee or such person received a written offer before suit, and at a time when he owned the franchise, to refund the consideration paid together with interest at six percent per year from the date of payment, less the amount of income earned by the franchisee from the franchise, conditioned only upon tender by the person of all items received by him for the consideration and not sold, and failed to accept the offer within thirty days of its receipt, provided that the offering documents are submitted to the department for approval at least ten business days prior to submission to the franchisee. The rescission offer shall recite the provisions of this section. If the franchise involves a substantial building or substantial equipment or fixtures and a significant period of time has elapsed since the sale of the franchise to the franchisee, the department in approving a rescission offer may approve an equitable offer recognizing depreciation, amortization, and other factors which bear upon the value of the franchise being returned to the franchisor. Nothing in this subdivision shall prohibit settlement of any dispute arising under or involving claims based on this chapter, with or without approval of the department. 3. A person who directly or indirectly controls a person liable under this article, a partner in a firm so liable, a principal executive officer or director of a corporation so liable, a person occupying a similar status or performing similar functions, and an employee of a person so liable, who materially aids in the act of transaction constituting the violation, is also liable jointly and severally with and to the same extent as the controlled person, partnership, corporation or employer. It shall be a defense to any action based upon such liability that the defendant did not know or could not have known by the exercise of due diligence the facts upon which the action is predicated. 4. An action shall not be maintained to enforce a liability created under this section unless brought before the expiration of three years after the act or transaction constituting the violation. 5. Except as explicitly provided in this article, civil liability in favor of any private party shall not arise against a person by implication from or as a result of the violation of a provision of this article or a rule, regulation or order hereunder. Nothing in this article shall limit a liability which may exist by virtue of any other statute or under common law if this article were not in effect.

§ 692 : NY Code - Section 692: Enforcement by attorney general

1. The department may prosecute every person charged with a criminal offense in violation of this article and regulations issued thereunder. In all such proceedings, the department may appear before any court of record or any grand jury and perform all the duties in respect of such actions or proceedings which the district attorney would otherwise be authorized or required to exercise or perform; or the department may in its discretion transmit evidence, proof and information as to such offense to the district attorney of the county or counties in which the alleged violation has occurred, and every district attorney to whom such evidence, proof and information is so transmitted may proceed to investigate and prosecute any person charged with such violation. In any such proceeding wherein the department has appeared, the district attorney shall only exercise such powers and perform such duties as are required of him by the department. 2. Upon a showing by the department that a fraudulent practice as defined by this article has occurred, the department may include in an action under this article an application to direct restitution of any moneys or property obtained directly or indirectly by any such fraudulent practice.

§ 693 : NY Code - Section 693: Immunity

Upon any investigation or proceeding before the department, or in any criminal proceeding before any court or grand jury, pursuant to or for a violation of any provision of this article, the department or the court or grand jury may confer immunity in accordance with the applicable provisions of the criminal procedure law.

§ 694 : NY Code - Section 694: Administration

1. The department shall charge and collect the fees fixed by this section. (a) The fee for filing an application for registration of an offering prospectus under subdivision two of section six hundred eighty-three of this article is seven hundred fifty dollars. (b) The fee for filing an amendment to any registered offering prospectus filed under subdivision two, nine or thirteen of section six hundred eighty-three of this article is one hundred fifty dollars. (c) The fee for filing a franchise agent's application under subdivision thirteen of section six hundred eighty-three of this article is one hundred fifty dollars. 2. The department may from time to time make, amend, and rescind such rules, forms and regulations as are necessary to carry out the provisions of this article, including rules and forms governing applications and reports, and defining any terms, whether or not used in this article, insofar as the definitions are not inconsistent with the provisions of this article.

§ 695 : NY Code - Section 695: Separability clause; construction

1. If any part or provision of this article or the application thereof to any person or circumstances be adjudged invalid by any court of competent jurisdiction, such judgment shall be confined in its operation to the part, provision or application directly involved in the controversy in which such judgment shall have been rendered and shall not affect or impair the validity of the remainder of this article or the application thereof to other persons or circumstances and the legislature hereby declares that it would have enacted this article or the remainder thereof had the invalidity of such provision or application thereof been apparent. 2. This article shall be liberally construed to effect the purposes thereof.

Anexo 3 – Tradução da General Business Law – Article 33 - § 680 a § 695

Artigo 33 – Franquias

§ 680 – Descobertas legislativas e declaração de política

1. O legislador aqui encontra e declara que a venda generalizada de franquias é uma forma relativamente nova de negócio que criou inúmeros problemas em Nova York. Residentes de Nova Iorque sofreram perdas substanciais quando o franqueador ou o seu representante não tenha fornecido informações completas sobre a relação franqueador-franqueado, os detalhes do contrato entre o franqueador eo franqueado, a experiência profissional prévia do franqueador, e outros fatores relevantes para a franquia colocada à venda. 2. Fica determinado e declarado que a oferta e venda de franquias, como definido neste artigo, é uma questão afetada com um interesse público e sujeito à supervisão do Estado, com a finalidade de fornecer a potenciais franqueados e potenciais investidores de franquia detalhes materiais da oferta de franquia, para que possam participar do sistema de franquia de uma forma que pode evitar prejuízo para o interesse público e beneficiar o comércio e indústria do Estado. Além disso, é a intenção desta lei proibir a venda de franquias que leve a fraude ou a probabilidade de que as promessas do franqueador não sejam cumpridas.

§ 681 – Definições

1. "Publicidade" inclui qualquer comunicação escrita ou impressa, ou qualquer comunicação por meio de mensagens telefônicas gravadas ou faladas no rádio, televisão, ou meios de comunicação semelhantes, publicado em conexão com uma oferta ou venda de uma franquia. 2. "Departamento" significa o Departamento de Direito. 3. "Franquia" significa um contrato ou acordo, expresso ou tácito, oral ou por escrito, entre duas ou mais pessoas por meio do qual: (a) a um franqueado é concedido o direito de exercer a atividade de oferta, venda ou distribuição de bens ou serviços no âmbito de um plano de marketing ou sistema prescrito em parte substancial por um franqueador, sendo o franqueado obrigado a pagar, direta ou indiretamente, uma taxa de franquia, ou (b) a um franqueado é concedido o direito de exercer a atividade de oferta, venda, ou de distribuição de bens ou serviços substancialmente associados com a marca do franqueador, marca de serviço, nome, logotipo, publicidade ou outro símbolo comercial que designa o franqueador, ou sua afiliada, sendo o franqueado obrigado a pagar, direta ou indiretamente, uma taxa de franquia. A franquia prevista no presente artigo não deve incluir qualquer acordo, contrato ou negócio sujeito às disposições do artigo décimo primeiro-B deste capítulo ou seção 199 deste capítulo, ou qualquer acordo ou contrato para a venda de combustíveis. 4. Um "franqueado" é uma pessoa a quem é concedida uma franquia. 5. Um "franqueador" é uma pessoa que concede a franquia. 6. "Máster Franquia" significa um contrato ou acordo entre um franqueador e um subfranqueador pelo qual ao subfranqueador é concedido o direito, no todo ou em parte, de vender ou negociar a venda de franquias em nome ou por conta do franqueador; a menos que especificamente indicado de outra forma, "franquia" inclui "máster franquia". 7. "Taxa de franquia" significa qualquer taxa ou encargo que um franqueado ou subfranqueador é obrigado ou se compromete a pagar, direta ou indiretamente, pelo direito de entrar em um negócio sob um acordo de franquia ou vender, revender ou distribuir bens, serviços, ou franquias sob um acordo desse tipo, incluindo, mas não limitado a, qualquer

pagamento de bens ou serviços. Os seguintes pagamentos não são considerados taxa de franquia: (a) A compra ou acordo de compra de bens a um preço por atacado; (b) O pagamento de uma taxa de serviço razoável para o emissor de um cartão de crédito por um estabelecimento que aceite ou honre tal cartão de crédito; (c) Os valores pagos a uma empresa de cartões de fidelização_ por uma pessoa ou empresa que emite tais cartões comerciais em conexão com a venda a varejo de mercadorias ou serviços; (d) A compra ou arrendamento, pelo valor justo de mercado, de bens imóveis ou acordo para assim comprar ou alugar imóveis necessários para entrar no negócio ou para continuar o negócio sob o contrato de franquia; (e) O pagamento de uma taxa, que em uma base anual não exceda quinhentos dólares que o pagador recebe materiais de vendas de valor equivalente ou maior que o seu pagamento; (f) A aquisição de equipamentos de demonstração de vendas e materiais fornecidos a um custo para a realização de vendas e não para revenda; (g) A concessão, licença ou outro contrato por um varejista permitindo ao locatário, licenciado ou beneficiário oferecer, vender ou distribuir bens ou serviços dentro ou próximo às instalações ocupadas pelo referido revendedor. 8. "Agente de vendas de franquia", uma pessoa que se envolve direta ou indiretamente na oferta ou venda de qualquer franquia em nome de outra. Franqueadores, subfranqueadores, e seus funcionários não devem ser considerados agentes de vendas franquia. 9. "Vendedor de franquia" significa toda e qualquer pessoa empregada por um franqueador ou agente de vendas com o objetivo de representar tal franqueador ou agente de vendas na oferta ou venda de qualquer franquia. 10. "Fraude", "prática fraudulenta" e "engano" não se limitam a fraude de direito comum ou engano, e incluem: (a) Qualquer fraude, ocultação, supressão, sistema ou artifício empregado pela franqueadora, _ agente de vendas de franquias, subfranqueador ou vendedor de franquia para obter dinheiro, nota promissória, compromisso ou propriedade sob qualquer pretensão, representação ou promessa falsa ou visionária; (b) Qualquer declaração material falsa em qualquer prospecto registrado arquivado nos termos deste artigo; ou (c) A omissão de qualquer fato relevante em qualquer prospecto registrado arquivado nos termos deste artigo. 11. "Oferta" ou "oferta de venda" inclui qualquer tentativa de oferecer para alienar, ou solicitação de uma oferta para comprar, uma franquia ou interesse em uma franquia por valor. Os termos "oferta" e "oferta de venda" não incluem a renovação ou ampliação de uma franquia existente em que não há interrupção na operação do negócio franqueado pelo franqueado. 12. (a) Uma oferta ou venda de uma franquia é feita neste estado quando uma oferta de venda é feita neste estado, ou uma oferta de compra é aceita neste estado, ou, se o franqueado tem o seu domicílio nesse estado, o negócio franqueado é ou será operado neste estado. (b) Uma oferta de venda é feita neste estado quando a oferta ou se originou neste estado ou é dirigida pelo ofertante a este estado e recebida no lugar para onde se dirige. Uma oferta de venda é aceita neste estado quando a aceitação é comunicada ao proponente a partir deste estado. (c) Uma oferta de venda não é feita neste estado pelo simples fato de um publicador circular ou fazer circular em seu nome neste estado um jornal ou outra publicação de circulação geral, regular e paga, que teve mais de dois terços de sua circulação fora deste estado durante os últimos doze meses, ou um programa de rádio ou televisão originado fora deste estado, ainda que recebida neste estado. 13. "Pessoa" significa um indivíduo, corporação, sociedade, joint venture, associação, empresa, organização sem personalidade jurídica ou outra entidade e deverá incluir qualquer outra pessoa que tenha um interesse substancial ou efetivamente controla essa pessoa, bem como os agentes individuais, diretores, sócios gerais, administradores ou outras pessoas no controle das atividades de cada uma dessas pessoas. 14. "Publicar" significa publicamente emitir ou circular por jornal, correio, rádio ou televisão, ou disseminar ao público. 15. "Venda"

ou "vender" inclui todos os contratos ou acordos de compra e venda, contrato de venda ou alienação de uma franquia ou interesse em uma franquia por valor. 16. "Estado" significa qualquer estado, território ou possessão dos Estados Unidos, o Distrito de Columbia e Porto Rico. 17. "Subfranqueador" significa um franqueado que tem o direito de vender ou subdividir sua franquia para outro ou outros, conhecidos como "subfranqueados," enquanto tendo e mantendo a totalidade ou parte dos juros ou direitos do franqueador sob acordos de franquia com tal subfranqueado. Nos termos deste artigo e, nesta situação, o subfranqueado será considerado o franqueado, e tanto o principal franqueador eo subfranqueador serão considerados os franqueadores. 18. Em qualquer procedimento nos termos do presente artigo, o ônus de provar uma isenção ou uma exceção de uma definição recai sobre a pessoa que o afirma.

§ 682 – Escopo

As exigências de divulgação impostas por este artigo aplicam-se a todos os acordos escritos ou orais entre um franqueador e franqueado em conexão com a oferta ou venda de uma franquia, incluindo, mas não limitando-se à oferta de franquia, o contrato de franquia, as vendas de bens ou serviços, aluguéis e hipotecas de bens móveis ou imóveis, promessas de pagamento, os interesses de segurança, garantias, seguros, publicidade, construção ou instalação, contratos de manutenção e todos os outros acordos em que o franqueador ou subfranqueador tenha interesse.

§ 683 – Requisitos de divulgação

1. Será ilegal e proibido a qualquer pessoa oferecer para venda ou vender neste estado qualquer franquia, a menos e até que tenha sido registrada junto ao departamento de direito antes de tal oferta ou venda, uma declaração por escrito denominada "circular de oferta", sobre a oferta ou venda contemplada, a qual deverá conter as informações e declarações previstas e exigidas por esta seção. 2. A circular de oferta que se pretende registrar junto ao departamento de Direito deve ser apresentada acompanhada de um pedido de registo em modelos estabelecidos pelo departamento, e deve conter o seguinte: (a) O nome do franqueador, o nome pelo qual o franqueador realiza ou pretende realizar negócios, bem como o nome de qualquer empresa afiliada ou coligada, que vai se envolver em transações comerciais com os franqueados. (b) O endereço comercial do franqueador e o nome e endereço de seu agente neste estado autorizado a receber notificações. (c) A forma de negócio do franqueador, seja corporativa, de parceria, ou qualquer outra. (d) Informações sobre a identidade e experiência de negócios de pessoas filiadas ao franqueador conforme o solicitado pelo departamento de direito. (e) Uma declaração sobre se o franqueador e seus diretores, administradores, sócios, diretores, ou qualquer outra pessoa identificada no pedido de registro: (1) Foi condenado por um crime, ou se declarou nolo contendere a uma acusação de crime, ou responsabilizado, ou intimado em uma ação civil por uma sentença transitada em julgado, se tal ação civil envolvida fraude, peculato, conversão fraudulenta ou apropriação indevida de propriedade. (2) Está sujeito a qualquer ordem atualmente em vigor da Comissão de Títulos e Comércio dos Estados Unidos, ou do administrador de valores mobiliários de qualquer estado, negando registro de restrição, revogação ou suspensão do registro dessa pessoa como corretor de valores ou revendedor, ou consultor de investimentos ou agente de títulos ou representante registrado, ou está sujeito a qualquer ordem atualmente em vigor de qualquer associação de valores nacional ou bolsa de valores

nacional, conforme definido no Securities and Exchange Act de 1934, suspendendo ou expulsando essa pessoa da qualidade de membro de tal associação ou comércio. (3) Está sujeito a uma ordem atualmente em vigor ou decisão do Federal Trade Commission. (4) Está sujeito a qualquer ordem cautelar ou restritiva atualmente em vigor relativos à atividade profissional, como resultado de um recurso interposto por uma agência ou departamento público, incluindo, sem limitação, as ações que afetam uma licença como um corretor de imóveis ou vendedor. A declaração deverá estabelecer o tribunal, data da condenação ou julgamento, qualquer penalidade imposta ou danos avaliados, ou a data, natureza e emissor de tal ordem. (f) O período durante o qual o franqueador: (1) realizou negócios do tipo a ser operado pelos franqueados. (2) concedeu franquias a estes negócios, e (3) concedeu franquias em outras linhas de negócios. (g) A mais recente demonstração financeira do franqueador, juntamente com uma declaração de quaisquer alterações significativas em sua situação financeira a partir da primeira data. O Departamento de Direito pode, por regra ou ordem estabelecer: (1) a forma e o conteúdo das demonstrações financeiras exigidas nos termos deste artigo, (2) as circunstâncias em que as demonstrações financeiras consolidadas são obrigatórias, e (3) as circunstâncias sob as quais as demonstrações financeiras serão fiscalizadas por contadores públicos certificados independentes. (h) Uma declaração da taxa de franquia cobrada, a proposta de aplicação dos recursos dessa taxa pelo franqueador e a fórmula pela qual o valor da taxa é determinado se esta não for uniforme e igual em todos os casos. (i) Uma declaração descrevendo quaisquer pagamentos além das taxas de franquia que o franqueado ou subfranqueador é obrigado a pagar ao franqueador, incluindo royalties e pagamentos de taxas que o franqueador recolhe, no todo ou em parte, em nome de um terceiro ou terceiros. (j) Uma declaração das condições em que o contrato de franquia pode ser rescindido, a renovação recusada ou a franquia recomprada por opção do franqueador. (k) Uma declaração sobre se, pelos termos do contrato de franquia, ou por outro dispositivo ou prática, o franqueado ou subfranqueador é obrigado a comprar a partir do franqueador ou terceiros designados, suprimentos, produtos, equipamentos ou outros bens relacionados ao estabelecimento ou o funcionamento do negócio de franquia, juntamente com uma descrição e os termos e condições da aquisição. (l) Uma declaração sobre se, pelos termos do contrato de franquia ou outro dispositivo ou prática, o franqueado é limitado nos bens ou serviços oferecidos por ele para seus clientes. (m) Uma declaração dos termos e condições de quaisquer acordos de financiamento, quando oferecidos, direta ou indiretamente, pelo franqueador ou o seu representante ou afiliado. (n) Uma declaração de qualquer prática passada ou presente ou de qualquer intenção do franqueador para vender, ceder ou desconto a terceiros qualquer nota, contrato ou outra obrigação do franqueado ou subfranqueador no todo ou em parte. (o) Qualquer representação de lucros ou de renda estimados ou previstos do franqueado, juntamente com uma declaração estabelecendo os dados, métodos e cálculos em que tal estimativa ou projeção se baseia. (p) A declaração de qualquer remuneração ou outro benefício dado ou prometido a uma figura pública decorrentes, no todo ou em parte, (1) do uso da figura pública em nome ou símbolo da franquia, ou (2) da aprovação ou recomendação da franquia pela figura pública em anúncios. (q) Uma declaração do número total e localização das franquias em operação e em vias de serem vendidas. (r) Uma declaração sobre se franqueados ou subfranqueadores recebem uma área exclusiva ou território. (s) Uma representação que a circular registrada não intencionalmente omite qualquer fato relevante ou contém qualquer declaração falsa de um fato relevante. (t) Outras informações que o franqueador deseje apresentar. (u) Outras informações ou informações adicionais relacionadas com a oferta ou venda da franquia, conforme o departamento de lei possa

estabelecer por regras ou regulamentos promulgados sob a seção 694 deste artigo. (v) Quando a pessoa que apresenta o pedido de registro de uma circular de oferta for um subfranqueador, da circular deverão constar as mesmas informações sobre o subfranqueador, como é exigido do franqueador nos termos do presente artigo. 3. Os pedidos de registro de uma circular de oferta devem ser assinados e verificados pelo franqueador ou pelo subfranqueador, na mesma forma prevista na lei civil e regras práticas para a verificação das peças processuais. 4. Cada pedido de um franqueador de registro de circular de oferta deve ser acompanhado de uma cópia do contrato de franquia padrão ou acordo proposto para utilização neste estado, incluindo todas as emendas, rasuras, variações, e seus aditamentos. 5. Cada pedido de um franqueador de registro de circular de oferta deve ser acompanhado de tais materiais, dados, registros ou outras informações como o departamento pode, por regra, exigir no âmbito da sua apreciação do pedido. 6. A circular de oferta deve destacar, em negrito e em tamanho de fonte não inferior a doze pontos, que o registro não constitui aprovação, recomendação ou endosso por parte do departamento de direito. O departamento pode exigir que o requerente indique em sua circular informações potencialmente adversas em posições designadas e em um tamanho de fonte aceitável para o departamento. 7. Salvo disposição em contrário por regulamentação emitida pelo departamento de direito, pedidos de registro da circular de oferta, exigidos pela subdivisão um desta seção, deve ser apresentado pelo Departamento de Direito em seu escritório na cidade de Nova Iorque antes da oferta da franquia envolvida. Nenhuma oferta, publicidade ou venda de tal franquia poderá ser feita dentro ou a partir do estado de Nova Iorque até que o departamento emita para o franqueador ou outro ofertante uma carta declarando que a circular de oferta registrada foi aceita para apresentação e arquivada. O departamento, no prazo máximo de 30 dias após a apresentação, deverá emitir tal carta ou, alternativamente, uma notificação por escrito, indicando o aspecto em que o pedido de registro ou a própria oferta proposta é deficiente ou não consegue fornecer suficiente divulgação. Uma recusa de registro de uma circular de oferta, bem como notificação sobre isso, deverá ser próxima se o departamento constata: (a) Que houve uma falha no cumprimento de qualquer das disposições deste artigo ou as regras do departamento a elas associadas. (b) Que a oferta ou venda da franquia constitui deturpação, manipulação ou fraude, de potenciais franqueados. (c) Que o pedido de registro da circular de oferta ou a própria oferta proposta está incompleta em qualquer aspecto material ou contém qualquer declaração que seja, à luz das circunstâncias sob as quais ela foi feita, falsa ou enganosa em relação a qualquer fato relevante. (d) Que o método do franqueador de realizar negócios inclui ou incluiria atividades ilícitas. (e) Que uma pessoa identificada no pedido tenha sido condenada por um delito descrito no subparágrafo 1 do parágrafo “(e)” da subdivisão 2 desta seção, estando sujeito a uma ordem administrativa, ou teve um julgamento civil contra si, envolvendo a oferta ilegal de franquias ou valores mobiliários, e o departamento determina que o envolvimento de referida pessoa na venda ou na gestão da franquia cria um risco excessivo para potenciais franqueados. (f) Que a oferta de franquia cujo registro é objeto de uma injunção permanente ou temporária inserido em qualquer lei federal ou estadual aplicável à oferta. (g) Que o franqueador não pagou a taxa devida. 8. Uma franquia sujeita a registro nos termos deste artigo não pode ser vendida sem primeiro fornecer ao franqueado, uma cópia da circular de oferta, juntamente com uma cópia de todos os acordos propostos relacionados com a venda da franquia (a) na ocasião do primeiro encontro pessoal entre o franqueador ou o seu agente e o franqueado, (b) pelo menos dez dias úteis antes da contratação de uma franquia ou qualquer outro contrato, ou (c) pelo menos 10 dias antes do recebimento de qualquer quantia em conexão com a venda

ou proposta de venda de uma franquia. Para efeitos do presente capítulo, os termos: (i) "Primeira reunião pessoal" significa o primeiro encontro pessoal entre um franqueador ou agente do franqueador, ou qualquer representante ou funcionário do mesmo e um potencial franqueado, que é realizada com a finalidade de discutir a venda ou a possível venda de uma franquia; (ii) "outro acordo", um acordo que impõe uma obrigação legal vinculativa ao potencial franqueado, sobre o qual o franqueador, agente de vendas de franquia, ou qualquer agente, representante ou funcionário do mesmo, sabe, ou deveria saber, em conexão com a venda ou proposta de venda de uma franquia; e, (iii) "o recebimento de qualquer remuneração", entende-se o pagamento por um potencial franqueado, sobre o qual o franqueador, agente de vendas de franquia, ou qualquer agente, representante ou funcionário do mesmo, sabe, ou deveria saber, de qualquer remuneração em relação à venda ou proposta de venda de uma franquia.

9. (a) Um franqueador deve notificar imediatamente o departamento por escrito, por meio de um pedido de alteração da circular de oferta registrada, de qualquer alteração relevante nas informações contidas na mesma tal como foi apresentada ou alterada. O departamento pode ainda definir por regra o que é uma alteração significativa para efeito e circunstâncias em que a alteração de uma circular registrada seja obrigatória. (b) Uma emenda a uma circular de oferta registrada que tenha sido arquivada após a data de vigência do registro, se aprovada pelo departamento, entrará em vigor em tal data, conforme o departamento determinar, tendo devidamente em conta o interesse público e a proteção dos franqueados.

10. (a) Nem o fato de que um pedido de registro de uma circular de oferta tenha sido arquivado nos termos deste artigo, nem o fato de que tal registro tenha entrado em vigor, constitui um achado pelo departamento que qualquer documento apresentado nos termos do presente artigo, incluindo a circular de oferta registrada, é verdadeiro, completo ou não enganoso. Nem tal fato, nem o fato de que a isenção está disponível para uma transação significa que o departamento passou de forma alguma sobre os méritos ou qualificações, ou recomendou ou deu aprovação para qualquer pessoa, franquia, ou transação. (b) É ilegal fazer ou fazer com que seja feita uma representação incompatível com o parágrafo (a) desta subdivisão para qualquer comprador ou potencial comprador.

11. Nenhuma oferta de uma franquia deve ser feita à exceção da circular de oferta registrada no Departamento de Direito nos termos da presente seção. Qualquer publicidade sob qualquer forma, incluindo periódicos ou na rádio ou televisão, deve conter uma declaração de que nenhuma oferta de tal franquia é feita exceto por essa circular de oferta, e todo esse tipo de publicidade deve ser coerente com as representações e as informações necessárias a serem estabelecidas em tal circular como anteriormente determinado nesta seção.

12. Toda a literatura empregada na oferta e venda de uma franquia e toda a publicidade em relação a elas deve conter, em linguagem e fonte de fácil leitura sobre a face da mesma, uma declaração de que o depósito de um pedido de registro de uma circular de oferta ou a aceitação e seu depósito pelo departamento de direito, como requerido por esta seção, não constitui uma aprovação da oferta ou a venda de tal franquia pelo departamento jurídico ou o procurador-geral do estado.

13. Uma pessoa não deve oferecer para venda ou vender uma franquia neste estado em nome de um franqueador ou subfranqueador, exceto em operações isentas nos termos deste artigo, a menos que o franqueador ou subfranqueador e a pessoa apresentem um pedido de agente de franquia ao departamento de direito, sob a forma prescrita pelo departamento, e este emita uma ordem de registro para tal pessoa. O departamento pode prescrever regras relativas à qualificação, conduta, e negação, suspensão ou revogação ou inscrições de agentes de vendas de franquia.

14. (a) Todo franqueador ou subfranqueador que oferecer franquias para venda neste estado deve manter um conjunto completo de livros e registros, bem como manter

contas de vendas de franquias, de acordo com os princípios contábeis geralmente aceitos, e deve fazer e apresentar ao departamento relatórios, conforme prescrito por este, incluindo um relatório anual estabelecendo as franquias vendidas por ele e os rendimentos delas derivados, devendo apresentar ao departamento tais materiais relativos à oferta ou venda da franquia, conforme exigências. Todos esses registros estão sujeitos, a qualquer momento, a exames periódicos, especiais ou outros razoáveis, por um representante do departamento, dentro ou fora deste Estado, conforme o departamento considerar necessário ou conveniente ao interesse público ou para a proteção dos investidores. (b) O departamento pode considerar as opiniões, avaliações e relatórios de engenheiros, avaliadores, ou outros peritos que podem ser apresentadas por um requerente ou qualquer interessado, sobre qualquer questão de fato relativa ou que afete as franquias a serem oferecidas e vendidas. Ao invés de, ou além de tais opiniões, avaliações e relatórios, o departamento pode fazer com que uma ou todas as questões que digam respeito ou que afetem tais franquias sejam investigadas, avaliadas, supervisionadas, e certificadas a ele por engenheiros, avaliadores, ou outros especialistas selecionados por ele. Os custos de viagem e hospedagem relativos a tal investigação, e os custos dos honorários dos peritos, ficam a cargo do requerente e deverão ser pagos antes de a eficácia de seu registro, desde que o requerente tenha acordado por escrito com o departamento sobre esses custos e taxas, ou tenha tido a oportunidade de provar que não existe justa causa para tal investigação ou despesas, ou tenha ele próprio fornecido a informação desejada ao departamento. (c) Se a informação que o departamento julgue necessária relacionada com a franquia for solicitada pelo departamento e não for fornecida pelo requerente, ou o departamento considerar as informações apresentadas não confiáveis ou substancialmente incompletas, este poderá investigar qualquer ou todas as questões que digam respeito ou que afetem tal franquia. Os custos de todas as despesas de viagem e hospedagem relacionados com as investigações fora desse estado ficam a cargo do requerente e deverão ser pagos antes da eficácia de sua inscrição. 15. O departamento pode, por regra, exigir a apresentação e aprovação, antes do uso, de qualquer panfleto, circular, carta, propaganda, ou outra literatura de vendas ou publicidade dirigida ou destinada à distribuição aos candidatos a franqueados.

§ 684 – Isenções

1. O Departamento de Direito é autorizado e habilitado a isentar por norma ou regulamentação qualquer pessoa, franquia, ou transação de qualquer disposição da seção 683 deste artigo ou de qualquer norma ou regulamento a esse título, se entender que tal ação é incompatível com o interesse público ou a proteção de potenciais franqueados. 2. O Departamento de Direito pode, a pedido e dentro de seu critério, isentar dos requisitos de registro da seção 683 deste artigo a oferta e a venda de uma franquia se: (a) O franqueador tiver um patrimônio líquido em base consolidada, de acordo com suas demonstrações financeiras auditadas mais recentemente, não inferior a cinco milhões de dólares; ou o franqueador tiver um patrimônio líquido, de acordo com suas demonstrações financeiras auditadas mais recentemente, não inferior a um milhão de dólares e for, no mínimo, oitenta por cento detido por uma empresa que tem um patrimônio líquido em base consolidada, de acordo com suas demonstrações financeiras mais recentemente auditadas, não inferior a cinco milhões de dólares; e (b) O franqueador arquivar junto ao departamento de direito um pedido de isenção, em formulários e na forma prescrita pelo departamento, e um consentimento para a citação na forma exigida pelo departamento; e (c) O franqueador

divulgar por escrito a cada franqueado, pelo menos sete dias antes da execução pelo franqueado de qualquer acordo vinculativo de franquia ou outro, ou pelo menos sete dias antes do recebimento de qualquer contraprestação, o que ocorrer primeiro, as seguintes informações: (1) O nome do franqueador, o nome pelo qual o franqueador está fazendo ou pretende fazer negócios, bem como o nome de qualquer empresa relacionada ou coligada, que vai se envolver em transação comercial com o franqueado. (2) Endereço comercial do franqueador e o nome e endereço do seu agente neste estado autorizado a receber citações. (3) A forma de negócio do franqueador, seja corporativa, de parceria, ou qualquer outra. (4) Informações sobre a identidade e experiência de negócios de pessoas filiadas ao franqueador conforme o solicitado pelo departamento de direito. (5) A experiência de negócios do franqueador, incluindo o período durante o qual ele: (i) realizou negócios do tipo a ser operado pelos franqueados, (ii) concedeu franquias a estes negócios, e (iii) concedeu franquias em outras linhas de negócios. (6) Uma cópia do contrato de franquia padrão ou acordo proposto para utilização neste estado, incluindo todas as emendas, rasuras, variações, e seus aditamentos. (7) Uma declaração da taxa de franquia cobrada, a proposta de aplicação dos recursos dessa taxa pelo franqueador e a fórmula pela qual o valor da taxa é determinado se esta não for uniforme e igual em todos os casos. (8) Uma declaração descrevendo quaisquer pagamentos além das taxas de franquia que o franqueado ou subfranqueador é obrigado a pagar ao franqueador, incluindo royalties e pagamentos de taxas que o franqueador recolhe, no todo ou em parte, em nome de um terceiro ou terceiros. (9) Uma declaração das condições em que o contrato de franquia pode ser rescindido, a renovação recusada ou a franquia recomprada por opção do franqueador. (10) Uma declaração sobre se, pelos termos do contrato de franquia, ou por outro dispositivo ou prática, o franqueado ou subfranqueador é obrigado a comprar a partir do franqueador ou terceiros designados, suprimentos, produtos, equipamentos ou outros bens relacionados ao estabelecimento ou o funcionamento do negócio de franquia, juntamente com uma descrição e os termos e condições da aquisição. (11) Uma declaração sobre se, pelos termos do contrato de franquia ou outro dispositivo ou prática, o franqueado é limitado nos bens ou serviços oferecidos por ele para seus clientes. (12) Uma declaração dos termos e condições de quaisquer acordos de financiamento, quando oferecidos, direta ou indiretamente, pelo franqueador ou o seu representante ou afiliado. (13) Uma declaração de qualquer prática passada ou presente ou de qualquer intenção do franqueador para vender, ceder ou desconto a terceiros qualquer nota, contrato ou outra obrigação do franqueado ou subfranqueador no todo ou em parte. (14) Qualquer representação de lucros ou de renda estimados ou previstos do franqueado, juntamente com uma declaração estabelecendo os dados, métodos e cálculos em que tal estimativa ou projeção se baseia. (15) Uma declaração sobre se franqueados ou subfranqueadores recebem uma área exclusiva ou território. (16) Outras informações ou informações adicionais relacionadas com a oferta ou venda da franquia, conforme o departamento de lei possa exigir. (d) Os pedidos de isenção devem ser assinados e verificados pelo franqueador na mesma forma prevista na lei civil e regras práticas para a verificação das alegações, e devem ser apresentados ao departamento de direito em seu escritório na cidade de New York. 3. Serão isentos das disposições sobre registro da seção 683 deste artigo a oferta e a venda de uma franquia se: (a) (i) O franqueador tiver um patrimônio líquido em base consolidada, de acordo com suas demonstrações financeiras auditadas mais recentemente, não inferior a quinze milhões de dólares; ou o franqueador tiver um patrimônio líquido, de acordo com suas demonstrações financeiras auditadas mais recentemente, não inferior a três milhões de dólares e for, no mínimo, oitenta por cento detido por uma empresa que tem um patrimônio líquido em base

consolidada, de acordo com suas demonstrações financeiras mais recentemente auditadas, não inferior a quinze milhões de dólares; e (ii) O franqueador divulgar por escrito a cada franqueado, pelo menos sete dias antes da execução pelo franqueado de qualquer acordo vinculativo de franquia ou outro, ou pelo menos sete dias antes do recebimento de qualquer contraprestação, o que ocorrer primeiro, as informações exigidas nessa seção. (b) A oferta ou venda a um banco, instituição de poupança, sociedade fiduciária, companhia de seguros, empresa de investimento, ou outra instituição financeira, associação ou comprador institucional, ou de uma corretora de valores, onde o comprador está agindo por si mesmo ou em alguma capacidade fiduciária. (c) A operação está em conformidade com uma oferta dirigida pelo franqueador para não mais de duas pessoas, que não sejam as pessoas indicadas nesta subdivisão, se o franqueador não concede ao franqueado o direito de oferecer franquias para outros, uma comissão ou outra remuneração não for paga direta ou indiretamente, por solicitar um franqueado neste estado, e o franqueador for domiciliado neste estado ou apresentou com o departamento de direito o seu consentimento para a citação na forma prescrita pelo departamento. (d) A oferta ou venda por um franqueador de uma franquia a um de seus franqueados. Esta isenção é aplicável quando: (i) o franqueado existente operou ativamente uma franquia do franqueador venda durante os 18 meses anteriores à oferta; e (ii) o franqueado existente adquire a franquia para operar o negócio e não para fins de revenda; e (iii) o franqueador relata a venda para o departamento de direito sob a forma exigida por este no prazo de quinze dias da venda. 4. O departamento de direito poderá, a seu critério, negar ou revogar a isenção em relação a um franqueador ou transação específica, ou retirar ou acrescentar como condição qualquer isenção enumerada nesta seção. 5. A oferta ou venda de uma franquia por um franqueado por conta própria, ou a oferta e venda de toda uma área de franquia de propriedade de um subfranqueador por conta própria estão isentas das disposições da seção 683 deste artigo se: (a) A venda for uma venda isolada e não parte de um plano de distribuição de franquias; e (b) A venda não for efetuada por ou através de um franqueador; e (c) O franqueado fornecer ao potencial comprador, pelo menos uma semana antes da celebração de qualquer acordo ou contrato de compra vinculativo, ou pelo menos uma semana antes do recebimento de qualquer contraprestação, o que ocorrer primeiro, uma cópia da circular de oferta do franqueador (incluindo as alterações, se houver) atualmente registrados junto ao departamento de direito. A venda não é efetuada por ou através de um franqueador só porque um franqueador tem o direito de aprovar ou reprová-lo diferente. 6. Este artigo não é aplicável a qualquer transação relativa a um plano de cartão de crédito do banco. "Plano de cartão de crédito do banco" é um plano de cartão de crédito em que os emissores de cartões de crédito são apenas: bancos regulados por ou sob a supervisão do Conselho da Reserva Federal; a Empresa Federal de Seguros de Depósito; do Controlador da Moeda dos Estados Unidos; ou a Superintendência de Bancos deste estado; ou pessoas controlando esses bancos, desde que os ativos de tal banco ou bancos representem a maioria dos ativos em base consolidada de qualquer sistema de holding de que tais emissores de cartões pode ser uma parte; ou, as pessoas controladas por esses bancos.

§ 685 – Cauções e retenções

Se o departamento de Direito considerar que o requerente do registro não conseguiu demonstrar que os arranjos financeiros adequados foram feitos para cumprir as obrigações de fornecer bens imóveis, benfeitorias, equipamentos, estoque, treinamento ou outros itens incluídos na oferta, o departamento pode exigir o depósito ou retenção de taxas de franquia

e outros fundos pagos pelo franqueado ou subfranqueador até que as obrigações sejam cumpridas, ou, por opção do franqueador, o fornecimento de um seguro-fiança, conforme previsto pela regra do Departamento de Direito, se verificar que a exigência é necessária e adequada para proteger os potenciais franqueados ou subfranqueadores.

§ 686 – Designação do secretário de Estado como agente de citação; citação

Qualquer pessoa que oferecer para venda ou vender uma franquia neste estado como um franqueador, subfranqueador ou agente de venda de franquias deve ser considerada como tendo irrevogavelmente nomeado o secretário de Estado como o seu agente, sobre quem pode ser servida qualquer citação, reclamação, intimação, aviso, ordem ou outro processo dirigido a essa pessoa, ou qualquer sócio, diretor, executivo, vendedor ou diretor da mesma, ou seu sucessor, administrador ou executor, em qualquer ação, investigação ou processo que decorra deste artigo ou de uma regra dele resultante, com a mesma força e validade como se entregue pessoalmente a tal pessoa. A citação de tal processo mediante o secretário de Estado deve ser feita por meio de entrega pessoal ao destinatário ou seu preposto, retendo o escritório do Departamento de Estado uma cópia do documento, e tal citação deve ser suficiente, desde que a notificação de tal serviço e uma cópia de tal processo sejam enviadas imediatamente pelo departamento interessado, por carta registrada ou certificada com aviso de recebimento, no seu endereço, conforme estabelecido no pedido de registro de sua circular de oferta ou na circular de oferta registrada junto ao Departamento de Direito nos termos do presente artigo, ou em padrão de apresentação de tal pedido ou circular, no último endereço conhecido do departamento. A citação de tal processo deverá ser concluída após o recebimento pelo departamento de aviso de recebimento que tenha sido assinado pelo destinatário ou por uma pessoa qualificada para receber sua correspondência registrada ou certificada, de acordo com as regras e costumes do departamento de correios, ou, se a aceitação foi recusada ou não reclamada pelo destinatário ou seu agente, ou se o destinatário mudou-se sem deixar endereço, ao retornar para o departamento o envelope original com uma notação pelas autoridades postais que seu recebimento foi recusado ou que tal correspondência foi de alguma maneira impossível de se entregar.

§ 687 – Práticas fraudulentas e ilícitas

1. É ilegal para qualquer pessoa fazer qualquer declaração falsa de um fato relevante em qualquer aplicação, aviso, instrução, circular ou relatório arquivado com o departamento nos termos deste artigo, ou voluntariamente, omitir em tal pedido, aviso, instrução, circular, ou relatar qualquer fato material que seja necessário, ou deixar de notificar o departamento sobre qualquer modificação relevante, conforme exigido por este artigo. 2. É ilegal para uma pessoa, em conexão com a oferta, venda ou compra de qualquer franquia, direta ou indiretamente: (a) Empregar qualquer dispositivo, sistema ou artifício para fraudar. (b) Fazer qualquer declaração falsa de um fato relevante ou omitir um fato relevante necessário para tornar as declarações feitas, à luz das circunstâncias em que foram feitas, não enganosas. É uma defesa afirmativa de um acusado de omissão de declaração de tal fato material, que tal omissão não foi um ato intencional. (c) Envolver-se em qualquer ato, prática ou curso de negócios que funciona ou funcionaria como uma fraude ou engano sobre qualquer pessoa. 3. É ilegal para qualquer pessoa violar qualquer disposição do presente artigo, ou qualquer regra do departamento promulgada nos termos deste instrumento, ou qualquer condição

para a eficácia do registro de uma circular de oferta ou de uma isenção das disposições do presente artigo de registro. 4. Qualquer condição, estipulação ou disposição pretendendo ligar qualquer pessoa que adquirir qualquer franquia para dispensar o cumprimento de qualquer disposição da presente lei, ou regra promulgada nos termos deste instrumento, será nula. 5. É ilegal exigir de um franqueado que pareça favorável à liberação, cessão, novação, renúncia ou impedimento que iria aliviar uma pessoa de qualquer dever ou obrigação imposta por este artigo.

§ 688 – Investigações

1. Sempre que parecer ao departamento de direito, ou mediante denúncia ou de outra forma, que qualquer pessoa que tenha violado qualquer cláusula deste artigo, o departamento: (a) poderá fazer as investigações, dentro ou fora deste estado que julgar necessário determinar se alguma pessoa tenha violado qualquer cláusula deste artigo ou qualquer norma ou regulamento abaixo, ou para ajudar na aplicação deste artigo ou na prescrição de regras e formas abaixo, e (b) pode determinar ou autorizar qualquer pessoa a apresentar uma declaração por escrito, sob juramento ou de outra forma como o procurador-geral determina, como a todos os fatos e circunstâncias sobre o assunto a ser investigado. 2. Os custos de todas as viagens para fora do estado e gastos com hospedagem relacionados com as investigações pelo Departamento de pessoas que compareçam ao departamento para ter violado qualquer disposição do presente artigo, serão suportadas por essas pessoas conforme determinação judicial de que tais pessoas tenham cometido atos ou práticas ilícitas, conforme definido neste artigo, ou conforme considerado fraudulento pelo tribunal. 3. O departamento tem poderes para intimar testemunhas, obrigar a sua presença, examiná-las sob juramento perante um tribunal de registro ou um juiz deste, e exigir a apresentação de quaisquer livros ou documentos que considere relevante ou material para o inquérito. Tal poder de intimação e exame não deve diminuir ou cessar por motivo de qualquer ação ou procedimento de departamento nos termos deste artigo. 4. (a) Nenhuma pessoa está dispensada de participar e testemunhar ou de produzir um documento ou registro, em obediência à intimação do departamento ou em um processo instituído pelo departamento, com o fundamento de que o testemunho ou prova, documental ou de outro tipo, dele exigido, tende a incriminá-lo ou submetê-lo à multa ou confisco; mas uma pessoa não pode ser processada ou sujeita a uma pena de caducidade para ou por conta de qualquer operação, matéria, ou coisa a respeito da qual ele é obrigado, depois de validamente reivindicado seu privilégio contra a autoincriminação, para testemunhar e apresentar provas, documentais ou de outro tipo, a não ser que a pessoa que testemunhar não esteja isenta de julgamento e punição de falso testemunho ou desacato cometido em testemunhar. O departamento deve obrigar tal testemunha ou a produção de tal prova somente após notificação e de consulta com todas as autoridades repressivas locais apropriadas. (b) Nenhuma pessoa poderá ser dispensada de assistir essa investigação em cumprimento do mandato de intimação, ou de produzir um jornal ou um livro, ou de ser examinada ou obrigada a responder a uma pergunta, sob o fundamento de falta de proposta ou o pagamento de uma taxa de testemunha, a menos que, no momento de tal aparência ou produção, conforme o caso, tal testemunho torne a demanda por tal pagamento como condição precedente para a oferta de depoimento ou produção exigida pela intimação e a menos que tal pagamento seja então não feito. A provisão para pagamento de taxas de testemunhas não é aplicável a qualquer diretor, conselheiro, vendedor ou qualquer outra pessoa ao serviço de qualquer pessoa cuja conduta ou prática esteja sendo investigada. 5.

Se uma pessoa intimada a comparecer a esses inquéritos não obedece ao comando de uma intimação, sem causa razoável, ou se uma pessoa mediante tal pedido, sem motivo razoável recusar-se a prestar juramento ou a ser examinado ou para responder a uma pergunta ou a produzir e permitir uma análise razoável de um livro ou papel, quando solicitado a assim fazer pelo funcionário que proceda essas indagações, ou se uma pessoa deixa de praticar qualquer ato necessário a ser realizado, será culpada de uma contravenção de Classe A punível conforme previsto na seção 690 deste artigo. 6. Deve ser o dever de todos os funcionários públicos, seus adjuntos, assistentes, subordinados, funcionários ou empregados e todas as outras pessoas a prestar e fornecer ao departamento ou outro funcionário designado, quando solicitadas, todas as informações e assistência na sua posse ou ao seu alcance no que diz respeito a todas as questões sob investigação pelo departamento nos termos deste artigo. Qualquer funcionário que participe deste inquérito e qualquer pessoa examinada como testemunha sob essa investigação que divulgar a qualquer pessoa que não o seu advogado ou o departamento o nome de qualquer testemunha examinada ou qualquer outra informação obtida mediante este inquérito, exceto conforme indicado pelo departamento, deve ser culpado de uma contravenção de Classe A punível conforme previsto na seção 690 deste artigo.

§ 689 – Ação do Departamento de Direito

1. Sempre que o departamento entender, por meio de evidências satisfatórias, que qualquer pessoa tenha se envolvido, está envolvida, ou está prestes a se envolver em qualquer prática ou transação considerada como sendo um ilícito ou uma prática fraudulenta, poderá trazer uma ação em nome do povo do estado de New York contra essa pessoa e qualquer outra pessoa até então em causa, ou que de qualquer forma participe de tais práticas ilícitas ou fraudulentas, para ordenar a descontinuidade do exercício ou prática de qualquer ato em prol do mesmo ou, se o departamento entender de tal evidência de que tal pessoa realmente tem ou está envolvida em qualquer prática ilegal ou fraudulenta, pode incluir nessa ação um pedido para ordenar permanentemente que essa pessoa, e outras que podem ter sido ou podem ser interessados de qualquer forma, ou participem de tais práticas ilícitas ou fraudulentas, com a venda ou oferta para venda dentro ou a partir deste estado como franqueador, agente de vendas de franquias, vendedor, ou um diretor da mesma, de continuarem a essa prática. Na referida ação uma ordem ou um acórdão só pode ser introduzido concedendo ou solicitando o alívio conforme o tribunal julgue adequado. Após uma exibição pelo departamento no seu pedido de uma injunção permanente que o réu nomeado na ação ou um oficial da mesma se recusou a prestar juramento ou a ser examinado ou para responder a uma questão material ou de produzir um livro ou papel relevante para o inquérito quando devidamente ordenados a fazê-lo pelo oficial ou juiz conduzindo um inquérito sobre o assunto que está na base do pedido injunção, tal recusa deve ser à primeira vista uma prova de que tal réu é ou tenha se envolvido em uma prática ilícita ou fraudulenta conforme estabelecido na referida aplicação e uma injunção permanente pode ser emitida a partir da suprema corte, sem qualquer exibição pelo departamento. Em um recurso interposto ao abrigo desta seção o tribunal pode conceder ao requerente um montante igual ou superior a dez mil dólares para cada réu como um subsídio adicional. 2. Após uma exibição pelo departamento, em um pedido de liminar, que qualquer pessoa envolvida na oferta ou venda de uma franquia neste estado nunca foi condenado por um tribunal de jurisdição competente em qualquer estado ou condado de qualquer crime ou de qualquer outro crime por qualquer tribunal, mesmo não constituindo

um crime, envolvendo franquias, títulos ou terra subdividida, o supremo tribunal após uma audiência pode emitir uma injunção permanente que concede o alívio pedida, ou tanto deste como o tribunal pode considerem adequado, contra essa pessoa demonstrar que foram condenados por isso, na forma e condições previstas no subdivisão um dos parágrafos seguintes, no caso de alguém que realmente tem ou está envolvido em qualquer prática ilegal ou fraudulenta. 3. Se uma franquia é oferecida ou vendida no interior do estado de Nova York por uma pessoa não residente e tal pessoa não residente não apresentou nos termos da legislação até agora ou futuramente a designação de uma pessoa sobre a qual processo contra ele existente ou pode ser servido ou a designação do secretário de Estado como tal pessoa, nos termos da Cláusula Décima Terceira cento e quatro da Lei das Sociedades de negócios ou outras leis até agora ou no futuro existente, ou em seu lugar, um instrumento por escrito, devidamente reconhecido e arquivado no escritório do o secretário de Estado designar o secretário de Estado como a pessoa sobre quem pode ser servido qualquer intimação ou outro processo dirigido a uma pessoa não residente e emitido em qualquer investigação, o exame ou procedimento pendente ou prestes a ser instituído no âmbito e em conformidade com as disposições do presente artigo, o departamento pode servir um aviso sobre tal pessoa não residente enviando o mesmo em um envoltório de pós-pago bem selado endereçado a uma pessoa não residente no seu ou do seu último local conhecido da empresa ou residência, e pode, em tal notificação exigir que essa pessoa não residente fornecer uma declaração escrita sob juramento, conforme disposto no referido aviso, dando as informações nele especificados relacionados com a franquia oferecido, a ser oferecidos ou vendidos no estado de Nova York, por tal pessoa não residente ou, em alternativa, que essa pessoa não residente deve aparecer dentro de um prazo razoável a partir da data de envio da notificação em local determinado dentro deste estado, para exame e deve apresentar, no momento e local de exame, tais livros e papéis de tal pessoa não residente como pode ser designado na notificação. Se essa pessoa não residente deverá deixar de aparecer nos termos da mesma ou para produzir os livros e documentos exigidos, assim, a ser produzido, ou recusar-se a submeter-se a exame ou a responder a qualquer pergunta adequada, a prova de tal recusa ou omissão constitui prima facie evidência de que a oferta ou venda de uma franquia por essa pessoa não residente constitui uma prática fraudulenta e pode, a critério do tribunal ser tratada como uma base suficiente para uma injunção permanente contra a continuidade de tal prática fraudulenta. 4. Em todo o recurso interposto pelo departamento conforme previsto no presente artigo, o Tribunal, em qualquer fase do processo, poderá nomear um receptor de todos e quaisquer bens provenientes do réu ou réus ou qualquer um deles, por meio de qualquer ilícito ou fraudulento praticar, incluindo também todos os bens com que esses bens for misturada, se esses bens não podem ser identificados em espécie por causa de tal mescla, em conjunto com um ou todos os livros contábeis e documentos relacionados com a mesma. O julgamento em tal ação pode prever que esses receptores levem o título para qualquer um ou todos esses bens e livros contábeis e documentos relacionados com a mesma e liquidar esses bens ou parte dele para o benefício de todas as pessoas que intervêm na referida ação e estabelecimento de um direito sobre o bem. O julgamento também pode determinar que todos esses bens, o título ou direito sobre o qual ainda não foi estabelecida de tal ação por interveniente ou não pelo devido processo legal estar em uma pessoa ou outras que réu ou réus pessoas, sejam devolvidos ao réu ou réus como seus interesses podem aparecer. Esse receptor deve estar sujeito a todos os deveres de receptores em ações civis, tanto quanto possível, exceto que tais disposições relativas às comissões ou remuneração dos receptores não são aplicáveis a administradores designados nos termos da presente secção, mas tais comissões ou

remunerações serão fixadas pela o tribunal em qualquer quantidade que pode determinar a ser justa e equitativa. Em todo o recurso interposto pelo departamento conforme previsto no presente artigo, o tribunal pode conceder a outro e mais alívio que pode ser adequada. 5. Sempre que o departamento tenha determinado a iniciar uma ação nos termos deste artigo, poderá apresentar a qualquer justiça da corte suprema, antes de iniciar essa ação, um pedido, por escrito, de condenação da pessoa ou pessoas mencionados na candidatura a comparecer perante a justiça do supremo tribunal ou árbitro designado de tal ordem e responder a estas questões que possam ser colocadas para eles ou para qualquer um deles, ou a produzir tais papéis, documentos e livros sobre as alegadas práticas ilegais ou fraudulentas para que a ação que o departamento determinou trazer relaciona, e será que o dever do juiz de tribunal supremo a quem tal pedido de ordem é feito para conceder tal aplicação. O pedido dessa ordem pode simplesmente mostrar na informação e crença de que o testemunho de tal pessoa ou pessoas é material e necessário. As disposições da lei civil e prática regras, relativo a um pedido para que seja ordenada a inquirição das testemunhas antes da propositura da ação e do método de proceder nesse exame, não se aplica, exceto como aqui prescrito. A ordem deve ser concedida pelo juiz da suprema corte ao qual o pedido foi feito com essa medida liminar ou ficar como pode parecer esses a justiça seja adequado e oportuno e deve especificar o momento e lugar em que as testemunhas são obrigadas a aparecer. A justiça ou árbitro pode adiar esse exame ao longo do tempo e as testemunhas devem comparecer em conformidade. O depoimento de cada testemunha deve ser subscrito por ele e deve ser apresentado no escritório do secretário do concelho em que essa ordem para o exame é arquivado. 6. A fim de que esses exame deve ser assinado pela justiça tornando-se, e serviço de uma cópia do mesmo, com um endosso pelo departamento no sentido de que é necessário que a pessoa cujo nome dele conste a aparecer e ser examinado no momento e lugar antes do justiça e árbitro especificado em tal endosso, será notificação suficiente para a presença de testemunhas. Este visto pode conter uma cláusula que exija essa pessoa apresente a esse exame todos os livros, papéis e documentos em seu poder ou sob o seu controlo sobre a matéria de tal exame. O despacho é notificado sobre a pessoa indicada no referido endosso entregando a e deixando com ela ou a ele uma cópia autenticada do mesmo, aprovado conforme acima indicado, sujeito ao pagamento de taxas de testemunhas e quilometragem, como e quando fornecida a ser pago pelo parágrafo (b) da subdivisão quatro seção 688 deste artigo em relação a atendimento devido a intimações autorizadas a emitir ao abrigo referida seção. Serviço de tal ordem também pode ser servido sob a seção 686 deste artigo nos casos abrangidos no seu âmbito. 7. O árbitro nomeado como previsto neste artigo possui todos os poderes e está sujeito a todos os deveres de um árbitro nomeado em uma ação civil, na medida do possível, e pode punir por desacato uma testemunha devidamente citado nos jornais como prescrito no este artigo para não comparecimento ou a recusa em ser jurado ou a depor ou a apresentar livros, papéis e documentos de acordo com a direção do referido endosso da mesma forma e na mesma medida em que um árbitro de ouvir, tentar determinar um problema de fato ou de direito. 8 Qualquer pessoa contra a qual uma injunção permanente foi concedida ao abrigo do disposto no presente artigo pode requerer ao tribunal supremo a qualquer momento, pelo menos 60 dias de antecedência para o departamento para uma ordem de dissolução esses liminar ou modificar a mesma nos termos e condições que o Tribunal julgue necessário ou desejável. Tal pedido de dissolução ou modificação de tal liminar devem incluir uma recitação dos factos e as circunstâncias que causaram a concessão da liminar; a ocupação e o emprego da pessoa que faz a aplicação e sua remuneração financeira dos mesmos, desde o momento em que a liminar foi concedida; seu

patrimônio líquido no momento da aplicação e da fonte dos mesmos; juntamente com quaisquer outros fatos que digam sobre a razoabilidade do pedido e do caráter do candidato que possam permitir que o tribunal emitir uma ordem que vai descartar corretamente esse pedido no interesse da justiça. Uma cópia de tal aplicação, juntamente com cópias de quaisquer outros documentos de apoio da mesma, devem ser entregues ao departamento, pelo menos, 60 dias antes da data de retorno do mesmo. Em adição a isso, o requerente deve apresentar ao tribunal uma boa e suficiente caução no valor de mil dólares que garantem que ele vai pagar todos os custos e despesas de uma investigação pelo departamento de tal candidato e as declarações e reivindicações alegadas no pedido juntamente com quaisquer outras investigações que o departamento pode considerar necessário ou desejável para determinar se ele deve concordar com o pedido, opuser-se à mesma, ou tomar outras recomendações ao tribunal em sua opinião são desejáveis para ser incluídas em qualquer modificação de tal liminar. Sempre que se verifique no decurso da investigação pelo departamento que disse soma não é suficiente, o departamento pode recorrer ao tribunal por meio de notificação normal de movimento ou para mostrar a causa para o aumento da quantidade de segurança ou ainda fiança necessário pagar integralmente todos os custos da investigação e do tribunal pode determinar que o adicional de títulos como a situação exige para pagar integralmente os custos e despesas da investigação. Após a conclusão desta investigação, o departamento pode apresentar uma resposta a esse pedido, estabelecendo tais fatos como são pertinentes para a determinação pelo tribunal da matéria antes que ela e se disse liminar deve ser dissolvida, modificada ou continuada, no todo ou em parte, e quais as condições, se houver, deve ser anexada a qualquer dissolução ou modificação da referida liminar. Depois de uma audiência sobre esse pedido e depois de qualquer investigação adicional, prova ou testemunho que o tribunal pode desejo tem sido oferecido, ou pelo quaisquer datas adiadas ^o, o tribunal pode fazer um pedido final dissolver a injunção permanente ou modificar a mesma nos termos e condições que em sua opinião são apenas e desejável, ou, a seu critério pode negar o pedido. Essa ordem deve conter uma direção ao requerente o pagamento para o departamento de custos e despesas da investigação no âmbito do processo, e qualquer julgamento apostado pode ser executado diretamente contra o fiador no título. O tribunal deve conceder nenhum alívio temporário ou outro do mandado de segurança em vigor na pendência de uma determinação definitiva desse aplicativo. Nenhum pedido sob esta subdivisão deve ser entretido: (a) em qualquer caso em que o candidato foi condenado por um crime ou um crime que seria um crime se cometido no estado de Nova York desde a emissão da liminar, nem (b) em qualquer caso em que a liminar foi concedida incidente de um crime, ou o requerente tiver sido condenado em qualquer momento de qualquer crime envolvendo franquias que são o assunto deste artigo. Também não deve nada contido nesta subdivisão ser interpretada como negando ou interferir com o poder do departamento de trazer qualquer outra ação ou processo, civil ou criminal, contra o candidato a qualquer momento.

9. As disposições da lei civil e prática regras aplicam-se a todos os recursos interpostos nos termos deste artigo, exceto conforme aqui disposto em contrário.

§ 690 – Violações e penalidades

Qualquer pessoa que intencionalmente viole qualquer uma das disposições do presente artigo ou qualquer norma ou regulamento emitido no seu âmbito será culpada de uma contravenção punível de Classe A, com multa de não mais de mil dólares, ou pena de prisão não superior a um ano, ou ambos.

§ 691 – Recursos cíveis

1. A pessoa que oferece ou vende uma franquia em violação da seção 683, 684 ou 687 deste artigo é responsável por reparar os danos causados à pessoa que adquire a franquia e, se essa violação for material e intencional, pela rescisão, com juros de seis por cento ao ano a partir da data da compra, e honorários advocatícios razoáveis e custas judiciais. 2. Uma pessoa pode não apresentar ou manter termo sob esta seção se o franqueado ou tal pessoa recebeu uma oferta por escrito antes de termo, e numa altura em que ele era dono da franquia, a restituição do valor pago acrescido de juros de seis por cento ao ano a partir de a data do pagamento, menos o montante dos rendimentos auferidos pelo franqueado da franquia, condicionada apenas mediante concurso pela pessoa de todos os itens recebidos por ele para a consideração e não vendido, e não conseguiu aceitar a oferta no prazo de trinta dias a contar da sua recepção, desde que os documentos de oferta são submetidos ao departamento de aprovação de pelo menos dez dias úteis antes da apresentação ao franqueado. A oferta rescisão deve recitar as disposições desta seção. Se a franquia envolve um edifício substancial ou equipamentos ou acessórios, substancial e um período significativo de tempo decorrido desde a venda da franquia para o franqueado, o departamento de aprovação de uma oferta de rescisão pode aprovar uma oferta equitativa reconhecendo depreciação, amortização e outros fatores que incidem sobre o valor da franquia que estão sendo devolvidos para o franqueador. Nada nesta subdivisão deve proibir resolução de qualquer disputa resultante ou envolvendo reivindicações com base neste capítulo, com ou sem a aprovação do departamento. 3. A pessoa que controla direta ou indiretamente uma pessoa responsável nos termos deste artigo, sócio de uma empresa de forma responsável, um diretor executivo ou diretor de uma empresa de forma responsável, uma pessoa que ocupa um status similar ou que desempenhem funções similares, e um empregado de uma pessoa tão responsável, que materialmente ajudas no ato da operação que constitui a violação, também é responsável solidariamente com e na mesma medida que a pessoa, parceria, sociedade ou empregador controlada. Deve ser uma defesa contra qualquer ação com base em tal responsabilidade que o réu não sabia ou não podia ter sabido pelo exercício da devida diligência os fatos sobre os quais a ação se baseia. 4 Uma ação não deve ser mantida a impor um passivo criado nos termos desta seção, a menos que trouxe antes do término de três anos após o ato ou operação que constitui a violação. 5. Exceto quando expressamente previsto neste artigo, a responsabilidade civil em favor de qualquer entidade privada não se levantará contra alguém por implicação a partir de ou como resultado da violação de uma disposição do presente artigo ou uma regra, regulamento ou ordem abaixo. Nada neste artigo deve limitar a responsabilidade que possa existir em virtude de qualquer outra lei ou sob a lei comum, se este artigo não estiver em vigor.

§ 692 – Execução pelo procurador-geral

1. O departamento pode processar toda pessoa acusada de um delito criminal em violação deste artigo e os regulamentos emitidos ao seu abrigo. Em todos esses processos, o departamento pode comparecer perante qualquer tribunal de registro ou qualquer júri e realizar todos os deveres em relação a tais ações ou processos que o promotor público de outra forma seria autorizado ou obrigado a exercer ou executar; ou o departamento pode, a seu critério, transmitir evidências, provas e informações a respeito de tal ofensa ao

procurador distrital do condado ou condados em que a alegada violação ocorreu, e cada promotor a quem tais evidências, provas e informações são transmitidas pode continuar a investigar e processar qualquer pessoa acusada de tal violação. Em todo esse processo em que o departamento já apareceu, o promotor só exercerá as suas funções que são exigidas dele pelo departamento. 2. Após uma exibição pelo departamento que a prática fraudulenta, conforme definido por este artigo tenha ocorrido, o departamento pode incluir em uma ação nos termos deste artigo um pedido para restituição direta de quaisquer dinheiros ou bens obtidos direta ou indiretamente por qualquer prática fraudulenta.

§ 693 – Imunidade

Em caso de qualquer investigação ou processo perante o departamento, ou em qualquer processo criminal perante qualquer tribunal ou júri, nos termos do, ou por uma violação de qualquer disposição do presente artigo, o departamento, ou o tribunal, ou júri pode conferir imunidade, de acordo com as disposições aplicáveis da lei processual penal.

§ 694 – Administração

1. O departamento deve cobrar e recolher as taxas fixas por esta seção. (a) A taxa para a apresentação de um pedido de registo de um prospecto de oferta sob a subdivisão dois de seção 683 deste artigo é setecentos e cinquenta dólares. (b) A taxa para a apresentação de uma alteração a qualquer oferta registrada prospecto arquivado em subdivisão dois, nove ou treze anos da seção 683 deste artigo é de cento e cinquenta dólares. (c) A taxa de depósito de pedido de um agente de franquia sob a subdivisão treze, seção 683 deste artigo é de cento e cinquenta dólares. 2. O serviço pode, de tempos em tempos, fazer, alterar e rescindir tais normas, formulários e regulamentos necessários à execução do disposto no presente artigo, incluindo as regras e formas que regem as aplicações e relatórios, e definem os termos, ou não utilizada neste artigo, na medida em que as definições não sejam incompatíveis com as disposições do presente artigo.

§ 695 – Cláusula de separabilidade; construção

1. Se alguma parte ou disposição do presente artigo ou a aplicação a qualquer pessoa ou circunstância, for julgada inválida por qualquer tribunal de jurisdição competente, tal decisão deverá ser confinada em sua operação, à parte, o fornecimento ou a aplicação diretamente envolvido na controvérsia em que essas decisões só foram prestadas e não afetará ou prejudicará a validade do restante deste artigo ou a sua aplicação a outras pessoas ou circunstâncias e do legislador declara que teria decretado neste artigo ou o restante dela teve a invalidade de tal disposição ou aplicação evidente. 2. Este artigo deve ser interpretado liberalmente para efetuar as suas finalidades.

Minha tradução – revisado por Raíssa Helena Begosso