

1.	Roteiro do Planejamento de Expansão	1
2.	Planejamento de Expansão	2
A.	Processo de Planejamento de Expansão	2
B.	Modelo do Negócio	3
C.	Estratégias de Expansão	4
D.	Plano de Expansão Anual.....	5
3.	Perfis da Franquia	7
A.	Franqueados	7
B.	Ponto Comercial	8
4.	Fontes de Prospecção de Candidatos	9
5.	Material Institucional Sobre a Franquia	10
6.	Processo de Troca de Informações e Seleção de Candidatos à Franquia.....	11
A.	Receber Candidatos e Realizar Entrevistas Individuais	12
B.	Análise de Crédito.....	14
C.	Entrega da Circular de Oferta	15
a)	Procedimentos de Entrega da COF	15
b)	Documentação e Análise	16
D.	Discovery Day	17
7.	Processo de Celebração do Contrato de Franquia	21
A.	Contrato de Franquia.....	21
8.	Legislação do Sistema de Franchising.....	24
9.	Anexos	29

1. ROTEIRO DO PLANEJAMENTO DE EXPANSÃO

Estratégias de Expansão

- Unidades próprias.
- Franquias:
 - Individual.
 - Conversão.
 - Máster.
- Desenvolvimento de Área.

Áreas Potenciais

- Estudos e definições semestrais de potencialidade/geomarketing
- Priorização de áreas, bem como definição dos raios de abrangência.
- Análise de custos de marketing para introdução da marca em novos mercados.

Perfil de Franqueados

- Características, experiência, expectativas, aspectos locais, demanda, capital disponível, Análise de Perfil Comportamental Profissional (APCP).

Perfil de Localização

- Características do ponto comercial.
- Características do entorno.
- Porte de unidade.

Estratégias Comunicação

- Site da Empresa, Portal ABF, Anúncios nos veículos ABF e outros voltados a investidores/empreendedores.
- Feiras: ABF, Setor de Energia Solar.
- Ações nas unidades.
- Assessoria de imprensa, Mídias e Redes Sociais.

Material Institucional

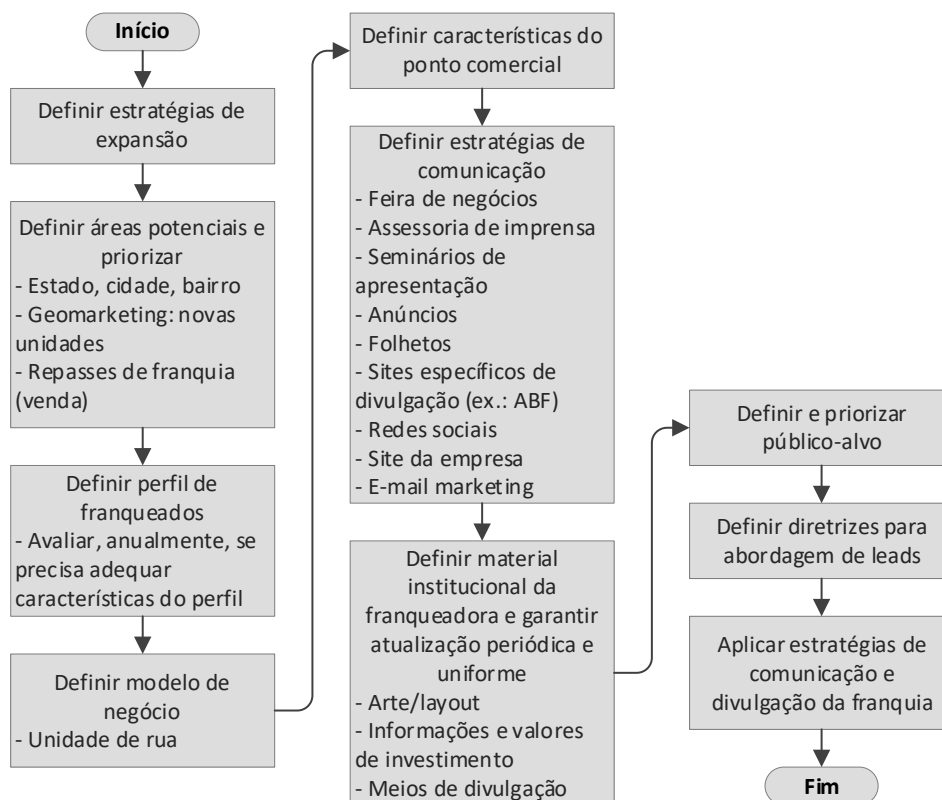
- Vídeo, Apresentação, Site.

2. PLANEJAMENTO DE EXPANSÃO

Objetivos:

- Garantir a qualidade da expansão e padrão da rede.
- Balizar a forma e o ritmo de crescimento da rede.
- Definir estratégias.
- Ajudar a manter o controle do negócio.
- Reduzir custos de implantação, suporte e marketing, agrupando as unidades por fases/localização/tempo de rede e adequadas à capacidade da empresa.
- Minimizar os riscos do suporte aos Franqueados: controlando e planejando o fluxo de caixa para remunerar a estrutura necessária para treinar e supervisionar a rede.
- Otimizar recursos, facilidade de comunicação e gestão sobre uma mesma área de influência com crescimento gradativo, estruturado e seguro para ambas as partes.

A. Processo de Planejamento de Expansão



B. Modelo do Negócio



A **SOLARIS ENERGY** é uma empresa especializada em projetar, vender, instalar e realizar a manutenção de sistemas de energia solar fotovoltaica.

A unidade deve:

- Ser implantada em ponto de rua, em imóvel com no mínimo 30 m² e preferencialmente banhado pela luz do sol, para instalação de gerador de energia fotovoltaico de 2,68 kWp.
- Permitir a divisão nos seguintes ambientes:



- Estar localizada em área com boa visibilidade, movimento de veículos e pedestres e de fácil acesso à estacionamento.
- Funcionar de segunda-feira a sábado, em horários pré-determinados de acordo com a localização.
- Respeitar a legislação vigente.
- Adotar o modelo padrão de:
 - Identidade visual.
 - Mix de produtos e serviços.
 - Política comercial.
 - Processos de atendimento especializado, conforme as regras definidas e descritas nos manuais e treinamentos.

C. Estratégias de Expansão

Unidades Próprias:	Franquias Individuais:	Franquia de Conversão:	Máster Franquia:	Desenvolvedor de Área:
<ul style="list-style-type: none"> •Pertencem aos sócios da empresa Franqueadora. •Devem ser tratadas e atuar como unidades da rede, sem a conotação de “unidades da Franqueadora”. Tratamento especial em qualquer aspecto financeiro ou operacional pode trazer desconforto à rede e insatisfação dos parceiros. •Exceção: unidade piloto. Serve como centro de treinamento para novos Franqueados ou funcionários e como local de testes de mercado (novos produtos, serviços, procedimentos e políticas). •Devem contribuir igualmente para o fundo comum de propaganda e marketing. 	<ul style="list-style-type: none"> •Pertencem a franqueados individuais, que podem ter sócios ou atuar como empresários individuais. •O Franqueado arca com a implantação e operação, mas deve seguir todos os padrões estabelecidos. •Recebe transferência de know how, treinamentos, suporte e orientação, além da força da marca da rede. •Estratégia com custos mais baixos (em comparação com unidades próprias) e com controle da Franqueadora – desde que haja um sistema de gestão e contato direto com a rede franqueada. 	<ul style="list-style-type: none"> •Converte um negócio similar e independente em uma franquia individual, implantando o padrão desenvolvido. •O candidato deve passar pelo processo de seleção convencional e poderá se utilizar da pessoa jurídica existente. •Vantagem: curto tempo de abertura em relação à franquia individual. Aproveita-se o ponto e a experiência do empresário. •Risco: processo de padronização mais lento ou questionado pelo novo Franqueado. Tendência é que ele traga vícios do negócio anterior e alegue saber o que está fazendo. 	<ul style="list-style-type: none"> •Explora um território e vende subfranquias. •Responsável pela abertura de unidades (de acordo com o plano de expansão). •Prospecta e seleciona candidatos e pontos, treina e supervisiona a rede. •Contratos das subfranquias são assinados pelo Máster, que recebe as taxas e repassa percentual à Franqueadora. •Estratégia para crescer em região distante da matriz (normalmente outro país) e cujo mercado pede adaptações (principalmente culturais e legislativas). •Risco: diminuição do controle da rede, “perda” de território para o Máster e mais um nível de renda na estrutura, diminuindo as margens de lucro. 	<ul style="list-style-type: none"> •Tem meta de abrir novas franquias próprias na região (de acordo com o plano de expansão e novas oportunidades) e deve vender franquias a terceiros, seguindo cronograma e metas. •Responsável pelo suporte às franquias de sua área. •Contratos são assinados diretamente com a Franqueadora (Desenvolvedor de Área recebe parte das taxas) e não são permitidos subfranqueados. •Vantagem em relação à Máster Franquia: maior facilidade para trocar o Desenvolvedor, caso não cumpra metas ou não preste suporte adequado, já que os contratos de franquias são assinados com a Franqueadora. •Risco: diminuição parcial do controle da rede e mais um nível de renda na estrutura.

D. Plano de Expansão Anual

Estudo e definição das áreas para abertura de franquias e unidades próprias:

- Regiões, Estados e Cidades.
- Priorização de áreas e definição dos raios de abrangência dos territórios – com base no potencial de consumo do local.

Quando ocupar nova região, contratar serviços de *geomarketing* para estimar potencial de vendas, potencial de novas unidades e melhor localização de ponto.

Capacidade para abertura de unidades e projeção de abertura:

- Conhecimento da localização, cultura, hábitos, perfil de população etc.
- Recursos humanos para acompanhar instalação da franquia: aprovação de PDV, treinamento, consultoria de campo.
- Recursos financeiros: taxa de franquia e royalties remuneram estrutura e custos?
- Capacidade de prestar suporte: consultoria de campo, marketing, treinamentos e reciclagens com estrutura e recursos adequados.
- Valor de construção da marca em locais onde não é conhecida.
- Logística para abertura de unidades.

Objetivos:

- Implantação de franquias em locais que ofereçam bons resultados.
- Ocupar pontos estratégicos para a marca.
- Ocupar as cidades com maior população potencial consumidora do mix de produtos e serviços **SOLARIS ENERGY**.

O Plano de Expansão deve ser analisado periodicamente e reformulado com base nas experiências adquiridas, buscando minimizar as dificuldades enfrentadas e torná-lo mais eficaz. Pode ser redefinido conforme a necessidade de conquista de mercados e surgimento de oportunidades de rentabilidade, preferencialmente crescendo uma região do país por vez para evitar a dispersão de esforços.

Riscos do não planejamento:

Ritmo de expansão alto vs. falta de estrutura para atender a demanda gerada.

Franchising exige *know how* de gestão operacional do negócio, e para isso é preciso tempo para consultores de campo serem formados.

• Tempo médio para adquirir competência para gerenciar e supervisionar a rede: 18 meses por funcionário novo.

Cuidados:

- Franquias não podem ser repassadas ou vendidas pelo Franqueado para terceiros sem concordância e aprovação da Franqueadora. Não são hereditárias.
 - Cada novo candidato, em caso de revenda da franquia ou falecimento do Franqueado, deve passar por todo o processo de seleção e aprovação da Franqueadora.
- Em nenhuma hipótese deverá ser concedida a franquia a parentes, amigos e conhecidos sem que eles participem do processo de seleção.
- Jamais conceder unidades de rede gratuitas ou a valores fora do especificado:
 - Royalties e taxas calculados com base no faturamento significam que a Franqueadora já está participando do risco inerente ao negócio.
 - Isenção ou desconto nas taxas equivale a isentar o Franqueado do risco que ele aceitou ao participar da rede.
 - Isenção ou desconto em royalties significa tirar o valor da marca e do sistema de franquia (*know how*), além de afetar a principal receita da Franqueadora, o que pode vir a afetar a qualidade do suporte à rede, iniciando uma espiral de queda para Franqueadora e Franqueados.
 - Isenção ou desconto na taxa de publicidade significa que o franqueado irá se beneficiar injustamente de um suporte que está sendo custeado pelos outros integrantes da rede.

Ferramenta: Anexo II.a - Plano de Expansão Anual.

Período:				
Prioridade	UF	Cidade	Capacidade Lojas Novas	Bairro / Localização Ideal para novas lojas

Planilha Premissas

	Jan	Fev	Mar	Abr	Mai	Jun	Jul	Ago	Set	Out	Nov	Dez
Unidades Novas - Franquias												
Unidades Novas - Próprias												
Total de Unidades												
Novos Consultores de Campo												
Total Consultores de Campo												

Planilha Cronograma

3. PERFIS DA FRANQUIA

A. Franqueados

Principais Aspectos:

Identificar-se com o negócio **SOLARIS ENERGY**, sua forma de atuação e acreditar na marca.

Que tenha ambição como empreendedor, mas que não se importe em seguir regras e ser acompanhado.

Dedicação e Disponibilidade

- Atuar com a marca **SOLARIS ENERGY** conforme as regras definidas e procedimentos padronizados.
- Implantar modelo de gestão conforme for definido pela Franqueadora.
- Trabalhar diariamente no negócio.
- Disposição em participar de uma rede que atua sob regras claras, procedimentos padronizados e indicadores de desempenho.
- Empenho em manter o negócio em crescimento, buscando oportunidades e melhorias, enfrentando a concorrência com criatividade, iniciativa e ética.

Principais Desafios

- Responder pela correta gestão do negócio e valorização da marca.
- Fazer da franquia uma referência no mercado onde atua, mostrando seus diferenciais competitivos.
- Trabalhar a imagem do negócio, produtos/serviços e marca para serem reconhecidos pelos *stakeholders*.
- Abrir espaço entre os concorrentes em função da qualidade em todos os aspectos que regem o negócio.
- Conquistar e manter clientes fiéis, pelo alto nível de atendimento personalizado e marketing de relacionamento.
- Identificar as reais necessidades e desejos dos clientes, repassando as informações à Franqueadora, para um contínuo aprimoramento da rede.
- Apoiar o constante rejuvenescimento do negócio, inclusive através de sugestões.
- Trabalhar em estreita parceria com a Franqueadora e demais franqueados da rede.

Conhecimento e experiência

- Saber atuar com excelência e qualidade, cuidando de detalhes.
- Conhecer o mercado e seus concorrentes.
- Ter conhecimentos ou facilidade de estabelecer relacionamentos com empresas e clientes para a promoção do negócio.
- Ter facilidade em atuar comercialmente seja com parceiros ou clientes.
- Saber liderar equipe e transmitir alto grau de motivação e comprometimento com o negócio e seus princípios.
- Ter facilidade na análise de resultados e sua interpretação, para permitir a tomada de decisões gerenciais.

Perfil profissional dos franqueados

- Sugerimos a seguir os valores ideais do **APCP** / Análise de Perfil Comportamental Profissional dos candidatos a franqueados, como forma de iniciarmos um estudo sobre estas competências e suas necessidades.
- Para informações complementares sobre a ferramenta, vide **www.apcp.com.br**.

APCP - Características	%
Assertividade	65
Autodesenvolvimento Contínuo	75
Conformidade a Regras	70
Desenvolvimento de Pessoas	75
Empreendedorismo	80
Gerenciamento de Conflitos	70
Iniciativa	80
Liderança	70
Negociação	75
Orientação ao Cliente	80
Relacionamento Interpessoal	75
Tomada de Decisão	70



B. Ponto Comercial

Ver Anexos II.b - Escolha e Aprovação de Ponto de Shopping e II.c - Cartilha ABF Locação Comercial.

[illegible]

4. FONTES DE PROSPECÇÃO DE CANDIDATOS

Meio	Veículo	Ação
ABF	!! Portal da ABF (www.abf.com.br)	Cadastro de Franquias Anúncio no Site - banners
	Guia de Franquias ABF	Cadastro de Franquias Anúncio: contratar em abril, maio
	Mailing	E-mail Marketing
	Revista Franquia ABF	Releases e anúncios
Jornais	Principais veículos das cidades onde serão instaladas franquias – caderno Negócios/Pequenas Empresas	Assessoria de imprensa Anúncios
Internet	!! Site/Portal SOLARIS ENERGY → página só de franquia ou link para site específico sobre franquia (ex.: www.franquiasolarisenergy.com.br)	Cadastro de Franqueados Informações gerais e notícias SEO – Search Engine Optimization
	Sites de busca Publicidade regular	Anúncio e patrocínio Chamadas para site - link Franquias <i>AdWords</i>
	www.sebrae.com.br	Anúncio nos Sites (por UF) Cadastro de Franquias
	Mídias e Redes Sociais – <i>posts</i> comuns e patrocinados	Facebook, Instagram, LinkedIn
Feiras	Setor de Energia	Estande e distribuição de panfletos
	ABF FRANCHISING EXPO – estudar viabilidade de participação na feira principal em SP e nas feiras regionais, de acordo com a prioridade do plano de expansão e objetivo estratégico.	Anúncio nas revistas que circulam nos eventos
Revistas Especializadas	ABF	Assessoria de Imprensa
	Pequenas Empresas Grandes Negócios	Anúncio no Site
	Outras: novas ou que passem a se destacar	Anúncio nas revistas
Unidades Franqueadas	Comunicação visual	Seja um franqueado, visite o site
	Flyer	

5. MATERIAL INSTITUCIONAL SOBRE A FRANQUIA

Objetivo: Material de apoio ao processo de seleção de Franqueados.

Deve ser desenvolvido e atualizado, de acordo com:

Perfil do Franqueado definido como ideal, revisado anualmente.

Estratégia de expansão.

Realidade do negócio, baseada nas expectativas e perguntas básicas de quem costuma participar do processo de seleção de Franqueados.

Dúvidas comuns de candidatos à franquia devem passar a fazer parte dos materiais informativos da franquia.

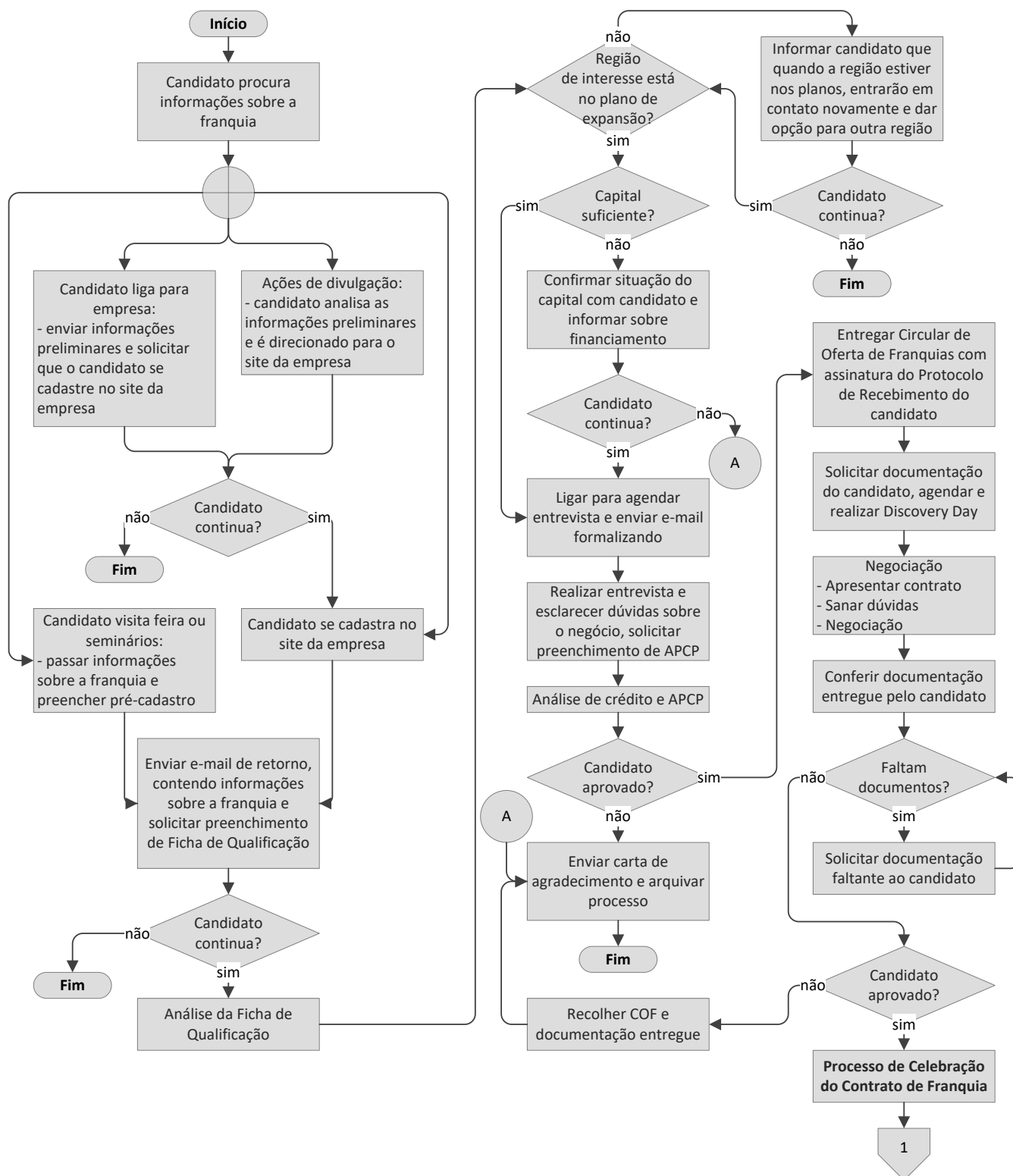
!! Informações para candidatos devem estar atualizadas e padronizadas (valores e características), em todas as formas de veiculação da franquia.

Riscos: informações distorcidas ou diferentes em vários locais, como: site, portfólio, COF, Contrato de Franquias, folheto de feira, manuais etc. Isso afeta a credibilidade do negócio e influencia na decisão de compra dos candidatos à franquia.

Materiais de divulgação da franquia:

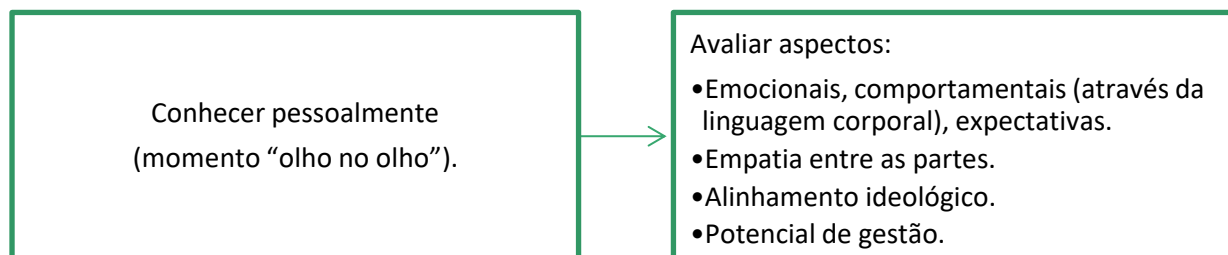
- Site.
- Apresentação.
- Folder ou folheto (para feiras e eventos).
- Vídeo institucional com depoimentos de clientes e Franqueados, fornecedores e/ou parceiros.
- Clipping de matérias que já saíram sobre a marca e negócio.

6. PROCESSO DE TROCA DE INFORMAÇÕES E SELEÇÃO DE CANDIDATOS À FRANQUIA

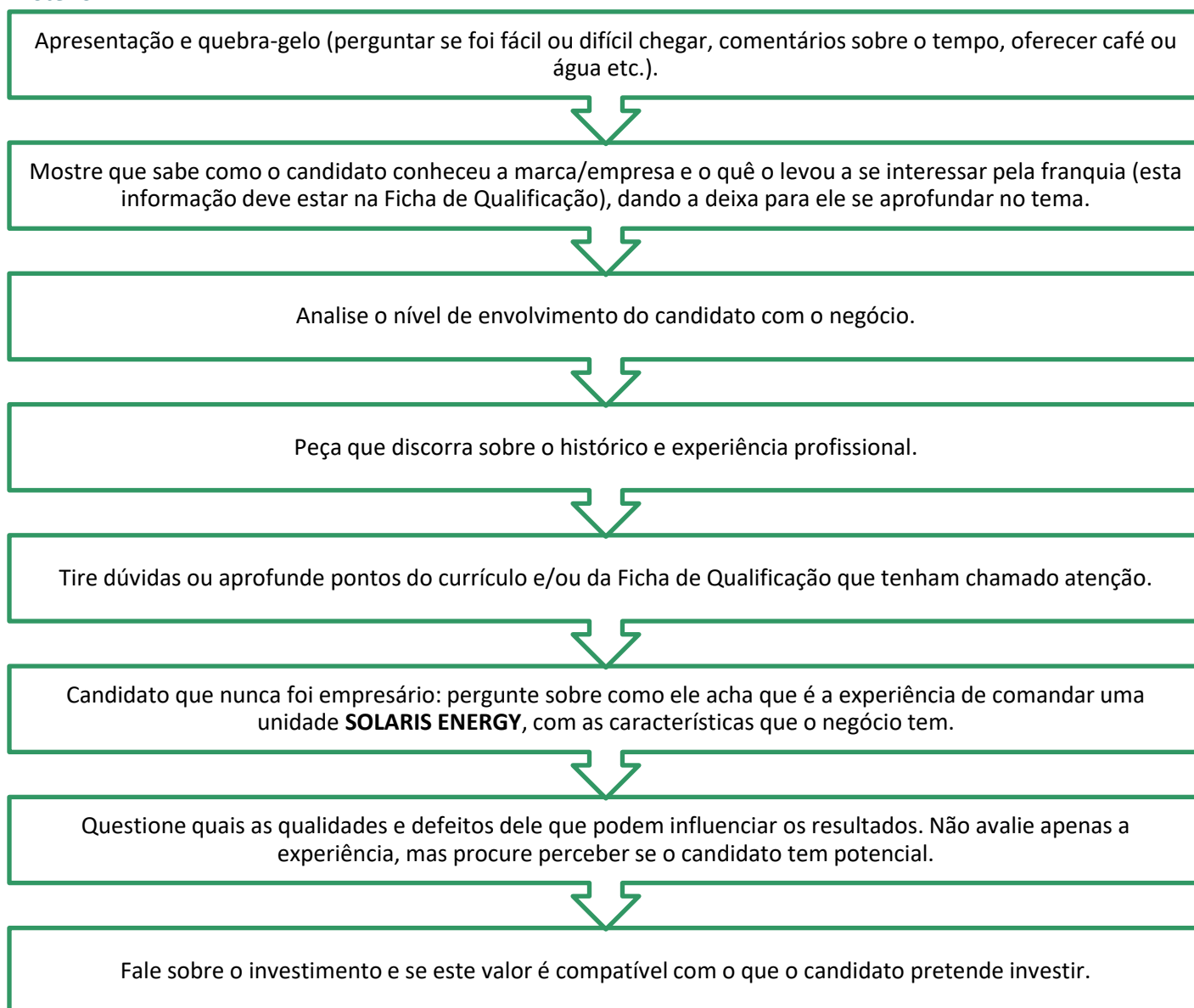


A. Receber Candidatos e Realizar Entrevistas Individuais

Objetivos:



Roteiro:



Explore o conhecimento do candidato sobre o sistema de *franchising* com perguntas como:

Você tem conhecimento sobre o sistema de franchising? Tem experiência nesse sistema?

Porque optou pelo franchising e quais os seus objetivos e aspirações em uma franquia?

Como vê o fato de ter seu próprio negócio, embora tenha que seguir o padrão e os procedimentos estabelecidos por outros?

Se você tem ou já teve experiência com negócio próprio, comente: por quanto tempo, qual segmento, quais os resultados, lados positivos e negativos da experiência, com quantas pessoas trabalhou etc.

Se você já operou ou opera alguma franquia, qual o ramo de atividade? Onde está ou estava localizada? Comente como foi essa experiência.

Quem será o responsável e estará diretamente envolvido nas operações do dia-a-dia da franquia? Qual será o tempo disponível para o negócio?

Você se considera preparado para abrir uma franquia **SOLARIS ENERGY**? Por quê?

Pretende recorrer a financiamentos ou empréstimos para o início da operação?

Finalize aplicando o exercício **Sucesso do Negócio** (anexo II.d): o candidato deve pensar sobre o percentual que cada atributo abaixo tem sobre o sucesso do negócio e distribuí-los totalizando 100%.

- Marca (aspectos do poder da marca, marketing, produtos etc.).
- Processos (conceito do negócio, operação, sistema etc.).
- Suporte (serviços de apoio fornecidos pela Franqueadora, consultoria de campo etc.).
- Franqueado (participação do Franqueado no dia-a-dia do negócio, seu envolvimento etc.).

	% Sucesso do Negócio	Justificativa
Marca		
aspectos do poder da marca, marketing, produtos, etc.		
Processos		
conceito do negócio, operação, sistema etc.		
Suporte		
serviços de apoio fornecidos pelo franqueador, consultoria de campo, etc.		
Franqueado		
participação do franqueado no dia-a-dia do negócio, seu envolvimento, etc.		

Não há resposta correta, mas é importante analisar se o candidato percebe que o sucesso da franquia depende de um esforço conjunto do Franqueado e da Franqueadora. Candidatos com essa percepção tendem a dar 50% ao Franqueado e 50% à Franqueadora (marca + processos + suporte).

Atributo com Ênfase	Características do Candidato
Marca	Indica que o candidato vai exigir grandes esforços de marketing, pode reclamar da utilização do fundo de propaganda ("ou está fazendo pouca, ou está fazendo errado") e não costuma saber diferenciar marketing local de institucional.
Processos	Tende a seguir padrões estabelecidos, mas também podem demonstrar falta de experiência e excessiva dependência da Franqueadora.
Suporte	Costuma fugir da responsabilidade e cobrar apoio (muitas vezes além dos deveres da Franqueadora).
Franqueado	Tende a ser empreendedor além do necessário e pode querer realizar inovações no sistema, fugir dos padrões ou ganhar independência.

Pós-entrevista:

- Apresentação da franquia através de slides em *powerpoint* e/ou vídeo, detalhando o sistema de *franchising* **SOLARIS ENERGY**. É importante ficar atento e observar as reações do candidato.
- Apresentação da planilha de simulação do modelo de negócio.
 - Ao apresentar a planilha do plano de negócios, peça ao candidato informações sobre valores de custo de ocupação (especificamente aluguel, condomínio e IPTU), do seguro mínimo e de mão de obra local, para adaptar a simulação à realidade da cidade onde se pretende abrir a franquia. Quanto à receita, recomenda-se alterar apenas se a cidade apresentar potencial muito acima ou muito abaixo da média da rede.
- Se o candidato ainda não tiver respondido a Análise de Perfil Comportamental Profissional (APCP - www.apcp.com.br), explicar que é essencial para dar continuidade ao processo de seleção de novos Franqueados e pedir que responda o mais breve possível.

B. Análise de Crédito

Consulte CPF (e CNPJ, quando disponível) em serviços de proteção ao crédito para certificar-se de que o candidato é bom pagador e não tem pendências que possam prejudicar o bom andamento da Franquia.

C. Entrega da Circular de Oferta

a) Procedimentos de Entrega da COF

Somente para candidatos aprovados em entrevista, APCP e análise de crédito (SERASA). Motivo: contém informações sigilosas que compõem o segredo do negócio.

COBRE O RECIBO DE ENTREGA DA COF ASSINADO E DATADO.

SEMPRE utilize os documentos padrão atualizados: COF + Minuta de Contrato de Franquia + Aditamento de Endereço do Ponto Comercial + Aditamento de Pessoa Jurídica.

Sugerimos o envio da COF e seus anexos por e-mail, em formato PDF protegido, com o aviso de confirmação de entrega e leitura do e-mail. Motivo: agilidade.

- Recomendamos por precaução, que o candidato envie o recibo assinado e datado para arquivo da franqueadora.
- Existem alguns sistemas de envio de e-mail digital que certificam o recebimento e até leitura do anexo. Nestes casos o recebimento do recibo assinado pode ser dispensado.

Depois de enviada, a COF vincula a Franqueadora ao seu conteúdo. Se houver alguma mudança muito expressiva no negócio, que gere alteração do contrato que vai ser assinado, uma nova COF deverá ser enviada.

Respeite o prazo legal de 10 dias entre entrega da COF e assinatura de contrato de franquias para cobrar retorno e posicionamento do candidato. Não assine contrato e/ou cobre taxa de franquias ANTES deste prazo.

Após o prazo de 10 dias, entre em contato com o candidato para saber sobre sua decisão.

- Se o candidato ainda estiver em dúvida, emita novo recibo de entrega da COF, renovando o compromisso de mais 10 dias. **IMPORTANTE:** arquive o recibo original, com a primeira data. Se em qualquer momento o candidato decidir fechar o negócio, não é necessário esperar vencer o prazo de 10 dias do novo recibo, desde que se tenha o recibo já vencido.

Se o candidato quiser continuar:

- Solicite documentação para análise e elaboração da minuta de contrato definitiva.
- Agende o Discovery Day.
- Peça ao candidato para preparar uma apresentação pessoal de 5 a 10 minutos, explicando por que ele é o candidato certo para a franquias e como fará para que o negócio cresça em seu território.

b) Documentação e Análise

Solicitar o auxílio de um advogado especializado para análise da documentação.

Cópias autenticadas dos seguintes documentos, de todos os sócios e fiadores:

- Carteira de identidade RG.
- CPF.
- Certidão de nascimento.
- Certidão de casamento, se houver.
- Se for separado, certidão de casamento com averbação de separação judicial.
- Comprovante de endereço e residência.

Exclusivo para fiadores:

- Certidão atualizada de um imóvel (preferencialmente não o residencial) que não tenha quaisquer ônus (não tenha financiamento, hipoteca, alienação, restrições etc.).

Se já houver Pessoa Jurídica que se adeque às características do negócio, solicitar:

- CNPJ.
- Contrato Social.
- Registro na Junta Comercial.
- Comprovante de inscrição na Receita Federal do Brasil.

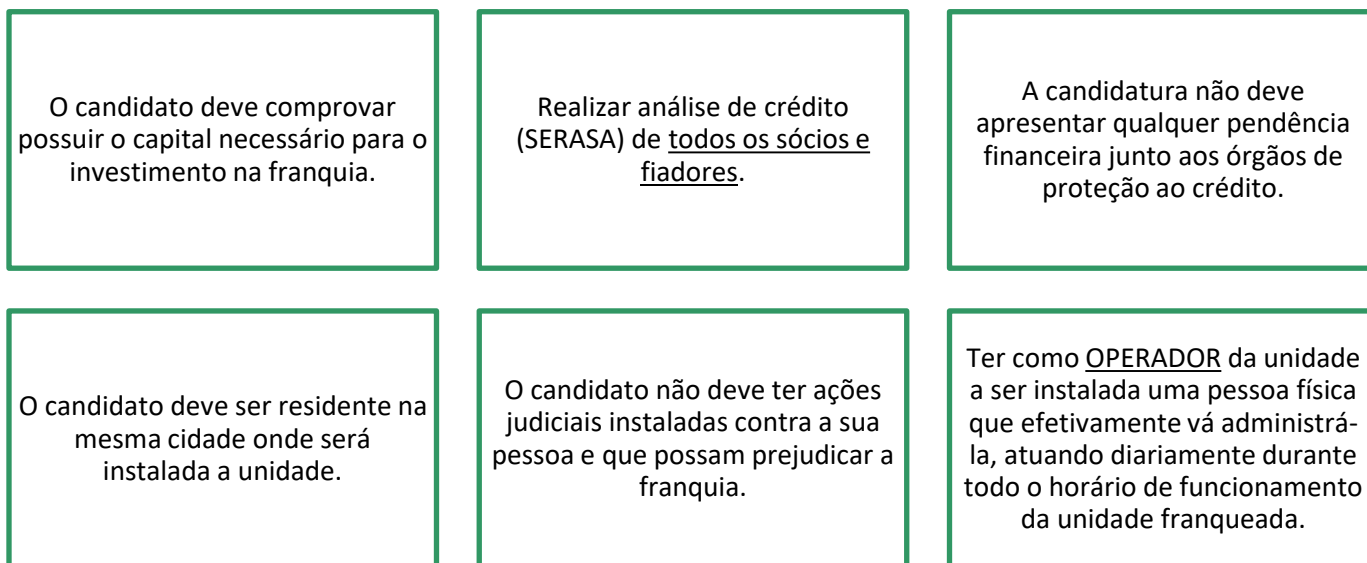
Se já houver Ponto Comercial que se adeque às características do negócio, solicitar:

- Endereço do ponto.
- Cópia do contrato de locação ou escritura (em caso de imóvel próprio).

Documentos atualizados (emitido pelo órgão responsável há no máximo 30 dias):

- Certidão negativa de distribuição de cartórios de protestos (municipal) (5 anos).
- Certidão negativa de distribuição cível estadual (10 anos).
- Certidão negativa de distribuição executivo fiscal estadual e municipal (10 anos).
- Certidão negativa de distribuição de falência e concordata estadual (10 anos).
- Certidão negativa do distribuidor da justiça federal (cível e criminal) (10 anos).
- Certidão conjunta de débitos relativos a tributos federais e à dívida ativa da União (exceto contribuições previdenciárias), emitida pela Receita Federal do Brasil.
- Certidão relativa a contribuições previdenciárias, emitida pela Receita Federal do Brasil.
- Certidão negativa de débitos trabalhistas do Tribunal Superior do Trabalho – TST.
- Certidão negativa de distribuidor de feitos trabalhistas (Justiça do Trabalho).

Condições para sequência do processo de seleção:

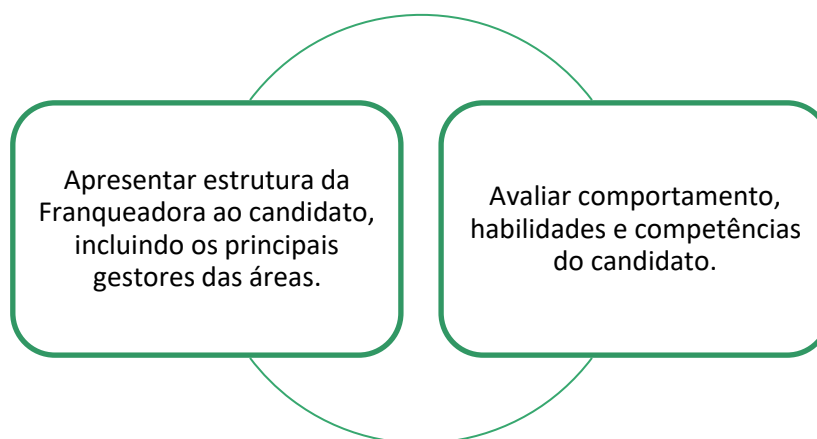


D. Discovery Day

Objetivos Principais:

- Alinhamento de expectativas.
- Afinar detalhes e conhecimento mútuo entre candidato e Franqueadora.
- Permitir ao candidato vivenciar a realidade da marca.

Dois focos:



O **Discovery Day** é o último estágio do processo de seleção.



Candidato e Franqueadora se avaliam mutuamente, tentando solucionar as últimas arestas para tomada de decisão.

Deve-se ter isso em mente em cada contato com o candidato – a Franqueadora tem a missão de encantar quando se apresenta (como numa venda) e de selecionar apenas quem tem o perfil desejado (como numa entrevista de emprego).

A marca deve estar integrada a todos os aspectos do Discovery Day, de forma que o candidato consiga discernir claramente os elementos que a compõem e que definem o conceito do negócio. Isso vai desde a forma de se vestir até os locais onde serão realizados os encontros: cada passo é uma oportunidade de impressionar o candidato e de expor os valores da organização. O candidato precisa sentir como é fazer parte da rede **SOLARIS ENERGY**. Isso facilitará perceber se há convergência ideológica entre as partes, condição essencial para iniciar uma parceria de sucesso e duradoura.

As reuniões não devem ter caráter formal, mas sim realizadas em locais confortáveis e que transpareçam a cultura de rede e sinergia, onde todos são partes importantes e a colaboração é sempre incentivada. O objetivo é que todo candidato que passe pelo Discovery Day saia encantado e pronto para fechar o contrato. Na despedida, procure fazer algo marcante, como abrir um espumante e realizar um brinde. São gestos como esse que tornam uma experiência memorável e incentivam o boca-a-boca: é possível conquistar novos *leads* entre os conhecidos do candidato que conta sobre sua experiência.

Roteiro do Tour:



Na sede da Franqueadora:**Apresentar:**

- Diretoria.
- Responsáveis por marketing, treinamento, implantação e operação de unidade.
- Consultor de campo e o gerente da unidade piloto.

**Apresentação Pessoal do Candidato:**

- Faz com que ele explicita suas expectativas.
- Ajuda a conhecer o que é importante para ele.
- Reforça a ideia de comprar a franquia, colocando o candidato no papel do dono.

**Reuniões de aprofundamento e solução de dúvidas:**

- Principalmente em relação ao contrato.
- A ideia é que, ao final desse encontro, seja possível preparar a minuta de contrato definitiva.

Informações para Ajustes Contratuais:

- Indicação detalhada de todo o acordo/negociação financeira e condições (Taxa Inicial de Franquia, forma de pagamento e outros acordos e carências).
- NUNCA DAR DESCONTO OU CARÊNCIA DE TAXA DE PUBLICIDADE. Lembre-se: é um fundo de uso comum da rede, que deve tratar todas as unidades de forma igualitária.
- Indicar detalhadamente o território concedido para a unidade.

No Centro de Treinamento:**Destacar:**

- Últimas inovações.
- Panorama sobre o sistema informatizado.
- Equipe responsável pelo treinamento dos Franqueados.

Na Unidade Piloto:**Demonstrar na prática as condições que diferenciam a SOLARIS ENERGY:**

- Atendimento especializado e forma como lidamos com nossos clientes.
- Tecnologia embarcada.
- Uso do sistema.
- Setores do negócio.

Avaliação Final do Candidato

Critérios:

- Forma de se relacionar com as pessoas.
- Simpatia e empatia.
- Engajamento do candidato (participação, iniciativa, comprometimento).
- Potencial como líder e gestor.
- Se inspira confiança.
- Princípios e valores.
- Alinhamento com a cultura da empresa.
- Objetivos do candidato (Investimento? Realizar um sonho? Empreender?).

Como avaliar:

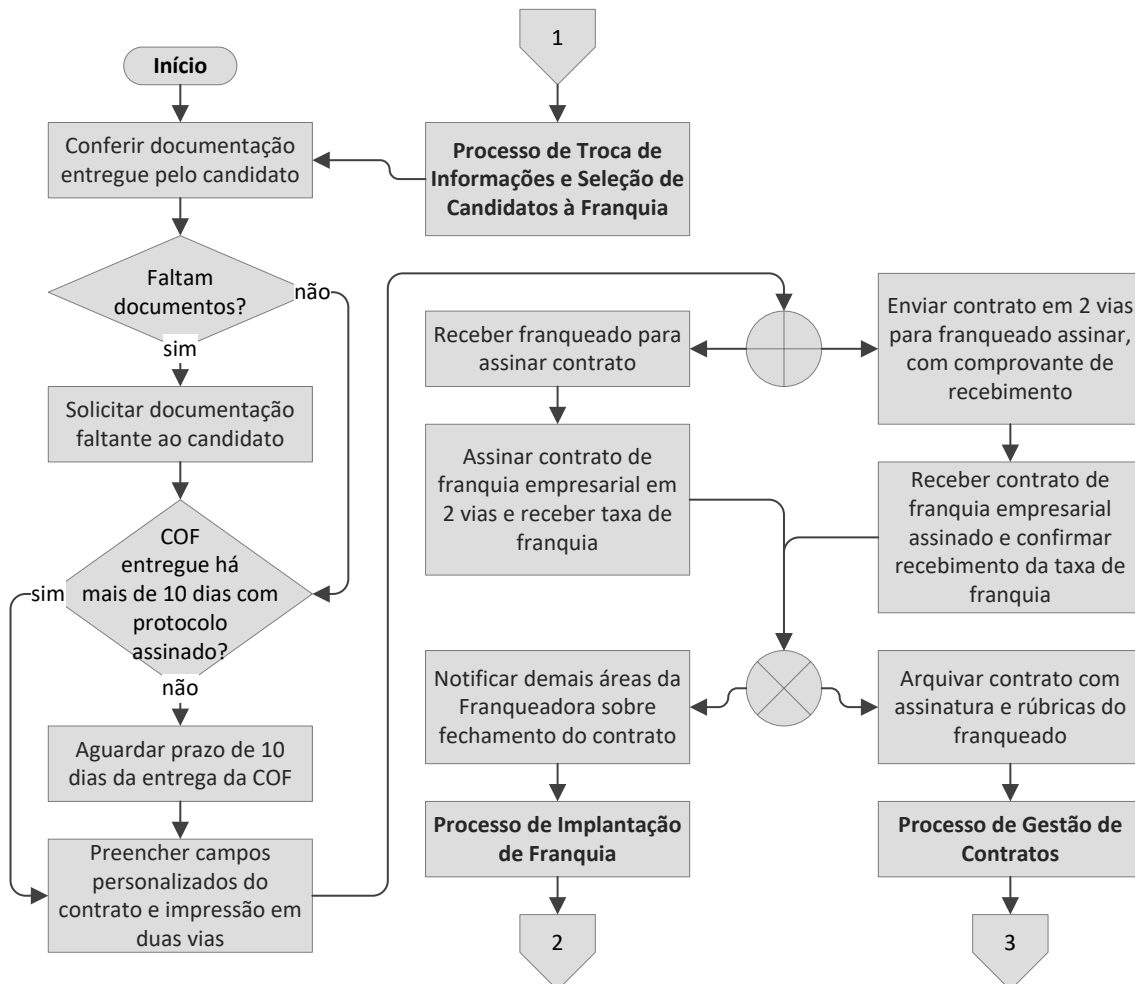
- Através do tipo de perguntas que o candidato faz.
- De como se coloca perante as questões levantadas.
- De sua expressão corporal.
- Do conteúdo e forma da apresentação pessoal: "Porque sou o candidato certo e como farei para o negócio crescer no meu território"

No dia seguinte ao Discovery Day, toda a equipe que teve contato com o candidato deve se reunir e trocar suas impressões, para decidir pela aprovação final ou não. É um processo que não pode ser demorado: a decisão precisa ser tomada e informada ao candidato enquanto as informações e a experiência estão frescas em sua memória. Do contrário, arrisca-se o esfriamento do contato e a perda da venda.

O candidato aprovado deve ser contatado em até 48 horas após o Discovery Day para receber orientações para a busca de pontos comerciais (Anexos II.b e II.c) e realizar a assinatura do contrato (caso já esteja com a COF há mais de 10 dias – senão, respeitar o prazo legal).

Candidato com ressalvas levantadas pela equipe: novas entrevistas para tirar qualquer dúvida sobre seu perfil. Se for o caso de uma eliminação na última etapa, é importante tomar o controle da conversa e explicar a decisão de forma direta e objetiva, evitando causar embaraços ao candidato.

7. PROCESSO DE CELEBRAÇÃO DO CONTRATO DE FRANQUIA



A. Contrato de Franquia

Responsável pelo acompanhamento jurídico da rede: advogado especializado no sistema de franchising.

Contrato de Franquia

- O contrato regula o relacionamento entre a Franqueadora e o Franqueado.
- Todos os contratos de franquia, com seus respectivos aditamentos, Circulares de Oferta e protocolos, devem ser arquivados a partir da data de celebração do contrato até pelo menos 05 anos após o encerramento do contrato.
- Manter uma relação de todos os contratos de franquia ativos, contendo:
 - O nome do Franqueado, e a área de exploração do contrato (UF, município, bairro, região);

- Data de assinatura do contrato, prazo de vigência e data de encerramento do contrato;
- Modelo de contrato (caso haja mais de um modelo ou aditamentos contratuais).
- Nunca alterar documentos padrão sem consultar o advogado responsável.
- Executar todas as formalidades, para evitar cancelamento de contrato: assinaturas presenciais, assinatura das testemunhas, conferência dos impressos.

Emissão e Assinatura do Contrato de Franquia Definitivo

- ATENÇÃO AO PREENCHIMENTO DOS CAMPOS AO LONGO DO CONTRATO, que variam de acordo com cada candidato:

Bairro, cidade e UF da unidade na capa, junto com o número do contrato (código único para identificação da franquia em questão).

Versão do contrato no rodapé.

Qualificação correta e completa das partes na introdução do contrato (qualificação do Franqueado como pessoa física), bem como indicar os nomes, local e data ao final do contrato.

Indicação do valor da Taxa Inicial de Franquia e sua condição de pagamento.

Indicação do valor da Taxa Mensal de Franquia e sua forma de apuração.

Indicação do valor da Taxa do Fundo de Marketing e sua forma de apuração.

Definição do território.

Indicar o nome e qualificação completa dos fiadores do contrato.

Indicar o nome da Câmara de Arbitragem.

- Qualquer negociação realizada com o candidato que modifique alguma cláusula do contrato padrão deve ser incluída através de aditamento. Assim, não se altera o documento padrão e facilita a identificação das peculiaridades desse contrato.

- Se o Franqueado já possuir ponto comercial que se adeque às características do negócio, assinar o Aditamento Padrão de Definição e Inclusão de Endereço da Unidade Franqueada. Do contrário, assinar após a definição do ponto e arquivar junto ao contrato.
- Se o Franqueado já possuir Pessoa Jurídica que se adeque às características do negócio, assinar o Aditamento Padrão de Inclusão de Pessoa Jurídica na relação. Do contrário, assinar após a abertura da Pessoa Jurídica e arquivar junto ao contrato.

8. LEGISLAÇÃO DO SISTEMA DE FRANCHISING

Lei 13.966, de 26 de dezembro de 2019.

Dispõe sobre o sistema de franquia empresarial e revoga a Lei nº 8.955, de 15 de dezembro de 1994 (Lei de Franquia).

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

Art. 1º Esta Lei disciplina o sistema de franquia empresarial, pelo qual um franqueador autoriza por meio de contrato um franqueado a usar marcas e outros objetos de propriedade intelectual, sempre associados ao direito de produção ou distribuição exclusiva ou não exclusiva de produtos ou serviços e também ao direito de uso de métodos e sistemas de implantação e administração de negócio ou sistema operacional desenvolvido ou detido pelo franqueador, mediante remuneração direta ou indireta, sem caracterizar relação de consumo ou vínculo empregatício em relação ao franqueado ou a seus empregados, ainda que durante o período de treinamento.

§ 1º Para os fins da autorização referida no caput, o franqueador deve ser titular ou requerente de direitos sobre as marcas e outros objetos de propriedade intelectual negociados no âmbito do contrato de franquia, ou estar expressamente autorizado pelo titular.

§ 2º A franquia pode ser adotada por empresa privada, empresa estatal ou entidade sem fins lucrativos, independentemente do segmento em que desenvolva as atividades.

Art. 2º Para a implantação da franquia, o franqueador deverá fornecer ao interessado Circular de Oferta de Franquia, escrita em língua portuguesa, de forma objetiva e acessível, contendo obrigatoriamente:

I - histórico resumido do negócio franqueado;

II - qualificação completa do franqueador e das empresas a que esteja ligado, identificando-as com os respectivos números de inscrição no Cadastro Nacional da Pessoa Jurídica (CNPJ);

III - balanços e demonstrações financeiras da empresa franqueadora, relativos aos 2 (dois) últimos exercícios;

IV - indicação das ações judiciais relativas à franquia que questionem o sistema ou que possam comprometer a operação da franquia no País, nas quais sejam parte o franqueador, as empresas controladoras, o subfranqueador e os titulares de marcas e demais direitos de propriedade intelectual;

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

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

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

VIII - especificações quanto ao:

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

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

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

IX - 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 elas remuneram ou o fim a que se destinam, indicando, especificamente, o seguinte:

a) remuneração periódica pelo uso do sistema, da marca, de outros objetos de propriedade intelectual do franqueador ou sobre os quais este detém direitos ou, ainda, pelos serviços prestados pelo franqueador ao franqueado;

b) aluguel de equipamentos ou ponto comercial;

c) taxa de publicidade ou semelhante;

d) seguro mínimo;

X - relação completa de todos os franqueados, subfranqueados ou subfranqueadores da rede e, também, dos que se desligaram nos últimos 24 (vinte quatro) meses, com os respectivos nomes, endereços e telefones;

XI - informações relativas à política de atuação territorial, devendo ser especificado:

a) se é garantida ao franqueado a exclusividade ou a preferência sobre determinado território de atuação e, neste caso, sob que condições;

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

c) se há e quais são as regras de concorrência territorial entre unidades próprias e franqueadas;

XII - 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, incluindo relação completa desses fornecedores;

XIII - indicação do que é oferecido ao franqueado pelo franqueador e em quais condições, no que se refere a:

a) suporte;

b) supervisão de rede;

c) serviços;

d) incorporação de inovações tecnológicas às franquias;

e) treinamento do franqueado e de seus funcionários, especificando duração, conteúdo e custos;

f) manuais de franquia;

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

h) leiaute e padrões arquitetônicos das instalações do franqueado, incluindo arranjo físico de equipamentos e instrumentos, memorial descritivo, composição e croqui;

XIV - informações sobre a situação da marca franqueada e outros direitos de propriedade intelectual relacionados à franquia, cujo uso será autorizado em contrato pelo franqueador, incluindo a caracterização completa, com o número do registro ou do pedido protocolizado, com a classe e subclasse, nos órgãos competentes, e, no caso de cultivares, informações sobre a situação perante o Serviço Nacional de Proteção de Cultivares (SNPC);

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

a) know-how da tecnologia de produto, de processo ou de gestão, informações confidenciais e segredos de indústria, comércio, finanças e negócios a que venha a ter acesso em função da franquia;

b) implantação de atividade concorrente à da franquia;

XVI - 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, condições e prazos de validade;

XVII - indicação da existência ou não de regras de transferência ou sucessão e, caso positivo, quais são elas;

XVIII - indicação das situações em que são aplicadas penalidades, multas ou indenizações e dos respectivos valores, estabelecidos no contrato de franquia;

XIX - informações sobre a existência de cotas mínimas de compra pelo franqueado junto ao franqueador, ou a terceiros por este designados, e sobre a possibilidade e as condições para a recusa dos produtos ou serviços exigidos pelo franqueador;

XX - indicação de existência de conselho ou associação de franqueados, com as atribuições, os poderes e os mecanismos de representação perante o franqueador, e detalhamento das competências para gestão e fiscalização da aplicação dos recursos de fundos existentes;

XXI - indicação das regras de limitação à concorrência entre o franqueador e os franqueados, e entre os franqueados, durante a vigência do contrato de franquia, e detalhamento da abrangência territorial, do prazo de vigência da restrição e das penalidades em caso de descumprimento;

XXII - especificação precisa do prazo contratual e das condições de renovação, se houver;

XXIII - local, dia e hora para recebimento da documentação proposta, bem como para início da abertura dos envelopes, quando se tratar de órgão ou entidade pública.

§ 1º A Circular de 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 a pessoa ligada a este, salvo no caso de licitação ou pré-qualificação promovida por órgão ou entidade pública, caso em que a Circular de Oferta de Franquia será divulgada logo no início do processo de seleção.

§ 2º Na hipótese de não cumprimento do disposto no § 1º, o franqueado poderá arguir anulabilidade ou nulidade, conforme o caso, e exigir a devolução de todas e quaisquer quantias já pagas ao franqueador, ou a terceiros por este indicados, a título de filiação ou de royalties, corrigidas monetariamente.

Art. 3º Nos casos em que o franqueador subloque ao franqueado o ponto comercial onde se acha instalada a franquia, qualquer uma das partes terá legitimidade para propor a renovação do contrato de locação do imóvel, vedada a exclusão de qualquer uma delas do contrato de locação e de sublocação por ocasião da sua renovação ou prorrogação, salvo nos casos de inadimplência dos respectivos contratos ou do contrato de franquia.

Parágrafo único. O valor do aluguel a ser pago pelo franqueado ao franqueador, nas sublocações de que trata o caput, poderá ser superior ao valor que o franqueador paga ao proprietário do imóvel na locação originária do ponto comercial, desde que:

I - essa possibilidade esteja expressa e clara na Circular de Oferta de Franquia e no contrato; e

II - o valor pago a maior ao franqueador na sublocação não implique excessiva onerosidade ao franqueado, garantida a manutenção do equilíbrio econômico-financeiro da sublocação na vigência do contrato de franquia.

Art. 4º Aplica-se ao franqueador que omitir informações exigidas por lei ou veicular informações falsas na Circular de Oferta de Franquia a sanção prevista no § 2º do art. 2º desta Lei, sem prejuízo das sanções penais cabíveis.

Art. 5º Para os fins desta Lei, as disposições referentes ao franqueador ou ao franqueado aplicam-se, no que couber, ao subfranqueador e ao subfranqueado, respectivamente.

Art. 6º (VETADO).

Art. 7º Os contratos de franquia obedecerão às seguintes condições:

I - os que produzirem efeitos exclusivamente no território nacional serão escritos em língua portuguesa e regidos pela legislação brasileira;

II - os contratos de franquia internacional serão escritos originalmente em língua portuguesa ou terão tradução certificada para a língua portuguesa custeada pelo franqueador, e os contratantes poderão optar, no contrato, pelo foro de um de seus países de domicílio.

§ 1º As partes poderão eleger juízo arbitral para solução de controvérsias relacionadas ao contrato de franquia.

§ 2º Para os fins desta Lei, entende-se como contrato internacional de franquia aquele que, pelos atos concernentes à sua conclusão ou execução, à situação das partes quanto a nacionalidade ou domicílio, ou à localização de seu objeto, tem liames com mais de um sistema jurídico.

§ 3º Caso expresso o foro de opção no contrato internacional de franquia, as partes deverão constituir e manter representante legal ou procurador devidamente qualificado e domiciliado no país do foro definido, com poderes para representá-las administrativa e judicialmente, inclusive para receber citações.

Art. 8º A aplicação desta Lei observará o disposto na legislação de propriedade intelectual vigente no País.

Art. 9º Revoga-se a Lei nº 8.955, de 15 de dezembro de 1994 (Lei de Franquia).

Art. 10. Esta Lei entra em vigor após decorridos 90 (noventa) dias de sua publicação oficial.

Brasília, 26 de dezembro de 2019; 198º da Independência e 131º da República.

JAIR MESSIAS BOLSONARO

Paulo Guedes


9. ANEXOS

As ferramentas a seguir você encontra na pasta de arquivos digitais que acompanha este Manual.


Anexo II.a - Plano de Expansão Anual

[illegible]

Anexo II.b - Escolha e Aprovação de Ponto de Rua



Escola e Associação do Ponto Comercial



Escola e Associação do Ponto Comercial

1. CRITÉRIOS PARA ESCOLHA DO PONTO

Tipos: loja de rua.

Medidas e configuração:

- Área: cerca de 40 m²;
- Ambiente: sala de reuniões, banheiro, sala de gerência, recepção, salão de atendimento.
- Alçada: menor alçada e capacidade de atendimento.

Facilidade para estacionamento:

- Ideal que o imóvel tenha ou tenha acesso a vagas;
- Não se recomenda deixar permitir estacionamento;
- Conviém com estacionamento particular no entorno.

Disponibilidade:

- Oportunidade de alugar a visitação e demonstrar potencial de vendas;
- Ideal que a unidade se situe no nível da rua sem barreiras, permitindo o acesso de deficientes físicos.

Visibilidade e Situação:

Imóvel com regimento dentro de uma rua de comércio e comércio de rua, próximo a avenidas, bancos de jardim, pontos de estacionamento, etc.

Atenção: Imóveis com paredes ou telas altas nas laterais e com a fachada não são adequadas a visitação rápida da loja.

Selecção de preferência para plantas em formato quadrado ou retângulo e salas de reuniões internas, possibilitando inspecção de paredes de acordo com o projeto, sem necessidade de desmover as prateleiras.

Estatísticas demonstram que um local no nível da rua tem 30% de clientes de 25% a 20% a mais do que em subterrâneo.

Se não for imóvel de esquina, o ideal é que esteja no máximo a 30 metros de qualquer uma das esquinas de quadra.

Alçada de Localização:

- Verifique se é permitido explorar a visibilidade de acordo com a lei de zoneamento, e se não possui algum tipo de restrição na legislação, Prefeitura, etc.

Aluguel:

- Ideal que seja em torno de R\$ 500,00.

Segurança:

- Local deve oferecer segurança tanto para o funcionamento e sua equipe quanto para os clientes;
- Proteção ao investimento financeiro e garantir maior visitação.

Visão de conservação do imóvel devido a investimento inicial e facilidade para sua economia.

Imóvel em que o solo não é diretamente na fachada e tende a causar um mau cheiro e podem apresentar problemas de infiltração no interior da unidade.

De preferência para imóveis com taxa baixa.

De preferência para ruas principais com limite de velocidade inferior ou abaixo de 40 km/h, velocidades acima desse limite dificultam a visualização do ponto.

Pontos de Atratividade: shopping centers, centros e facilidades; supermercados; parques e praças; ruas de comércio próximo comércio.

Pontos de Repouso: concentração de fontes; integração e abastecimento de atividades particulares e públicas; locais com total ausência de outros recursos, áreas ou recursos.

Anexo II.c - Cartilha ABF Locação Comercial



Anexo II.d - Exercício Sucesso do Negócio

	A	B	C	D	E	F	G
		% Sucesso do Negócio	Justificativa				
1							
2	Marca						
3	aspectos do poder da marca, marketing, produtos, etc.						
4	Processos						
5	conceito do negócio, operação, sistema etc.						
6	Suporte						
7	serviços de apoio fornecidos pelo franqueador, consultoria de campo, etc.						
8	Franqueado						
9	participação do franqueado no dia-a-dia do negócio, seu envolvimento, etc.						
10							
11							
12							
13							
14							
15							
16							
17							
18							
19							
20							

Anexo II.e - Circular de Oferta de Franquia



CIRCULAR DE OFERTA
SISTEMA DE FRANQUIA EMPRESARIAL
SOLARIS ENERGY

Confidencial



INTRODUÇÃO

Bem-vindo ao Sistema de Franquia **SOLARIS ENERGY**.

A franquia empresarial, regida no Brasil pela Lei nº 13.966 de 2019, é o sistema pelo qual um Franqueador autoriza por meio de contrato um Franqueado a usar marcas e outros objetos de propriedade intelectual, sempre associados ao direito de produção ou distribuição exclusiva ou não exclusiva de produtos ou serviços e também ao direito de uso de métodos e sistemas de implantação e administração de negócio ou sistema operacional desenvolvido ou detido pelo Franqueador, mediante remuneração direta ou indireta, sem caracterizar relação de consumo ou vínculo empregatício em relação ao Franqueado ou a seus empregados, ainda que durante o período de treinamento.

O sistema de franquias difundiu-se solidamente em razão das vantagens que apresenta ao interessado em empreender. Sabidamente, a atividade empresarial apresenta diversos riscos, especialmente para o lançamento de novos produtos no mercado. Nos moldes atuais, o sistema de franquias disponibiliza ao empreendedor uma oportunidade de investimento em um modelo de negócio já formulado, beneficiando-se da experiência adquirida pelo Franqueador.

Por outro lado, interessa ao Franqueador a expansão da rede por meio de franquias, o que possibilita: o fortalecimento da marca, melhores condições de negociação junto a fornecedores e, principalmente, contar com a participação altamente motivada dos Franqueados.


Com base nas grandes oportunidades geradas para as partes, a **BRASIL SOLARIS LTDA.** (a "Empresadora"), decidiu investir no desenvolvimento do sistema de franquias da marca **SOLARIS ENERGY**, tendo elaborado a presente Circular de Oferta de Franquia ("COF") para fornecer as informações necessárias sobre seu modelo de negócio ao interessado em tornar-se Franqueado.

É importante destacar que a COF e seus anexos contêm informações de caráter sigiloso e segredo do negócio da Franqueadora, não podendo ser reveladas, no todo ou em parte, a quaisquer terceiros afeitos ao processo de avaliação de investimento pelo Franqueado.

2

Anexo II.f - Contrato de Franquia

CONTRATO DE FRANQUIA EMPRESARIAL




UNIDADE:

CIDADE:

ESTADO:

Confidencial



CONTRATO DE FRANQUIA EMPRESARIAL
SOLARIS ENERGY

Pelo presente instrumento,

BRASIL SOLARIS LTDA., sociedade empresária regularmente constituída, com sede à Rua Dom Pedro I, nº 208, bairro Centro, no Município de Maracá, Estado do Pará, CEP 65000-000, inscrita no CNPJ nº 14.873.811/0001-41, neste ato representada na forma de seu Contrato Social por Wagner Aparecido de Oliveira **FRANQUEADOR**, brasileiro, solteiro, portador da cédula de identidade RG nº 10.696.270-2, inscrito no CPF sob o nº 059.205.629-04, conforme poderes especificamente conferidos, doravante simplesmente designado "FRANQUEADOR"; e

NOME DA PESSOA FÍSICA, **INSCRIÇÃO ESTADUAL**, **INSCRIÇÃO MUNICIPAL**, portador da carteira de identidade RG nº e inscrito no CPF sob o nº residente e domiciliado no nº - **Bairro** - CEP - no Município de Estado de doravante designado "FRANQUEADO";

Considerando que:

(i) a **FRANQUEADORA** desenvolveu o modelo de negócio **SOLARIS ENERGY**, cuja marca, com pedido de registro perante o INPI - Instituto Nacional de Propriedade Industrial na modalidade marca, sob número 911781617, com data de decisão em 01/11/2016 e com registro concedido em 04/09/2018, e cujo conceito de negócio é descrito nos Manuais do Franqueado como "empresa especializada em projetar, vender, instalar e realizar a manutenção de sistemas de energia solar fotovoltaica";

(ii) a **FRANQUEADORA**, valendo-se de sua experiência no mercado, elaborou o modelo de negócio no formato de franquia empresarial, por meio do qual transfere ao interessado em empreender o know-how para instalação, controle e administração de unidades franquistas **SOLARIS ENERGY** para o fornecimento dos produtos e serviços desenvolvidos dentro de padrões de qualidade pré-determinados;

(iii) o **FRANQUEADO**, buscando formas de implementar seu potencial empreendedor, tomou conhecimento e se interessou pelo sistema de franquias **SOLARIS ENERGY**;

(iv) o **FRANQUEADO** recebeu e analisou cuidadosa e criteriosamente todas as informações sobre o Sistema de Franquia, bem como, a Circular de Oferta de Franquia **SOLARIS ENERGY** ("COF"), nos termos do artigo 2º da Lei nº 13.966, de 26 de dezembro de 2019, com pelo menos 10 (dez) dias antes da assinatura de qualquer documento ou do pagamento de qualquer quantia, seja a **FRANQUEADORA**, seja a seus precatos, funcionários ou terceiros, com a respectiva minuta padrão do Contrato de Franquia, acolhendo as condições lá contidas e decidido em prosseguir na implantação da franquia;

(v) o **FRANQUEADO**, em posse de todas as informações necessárias e satisfeito com os esclarecimentos prestados pela **FRANQUEADORA**, bem como estando apto a exercer as funções indicadas para gerenciar e operar a franquia, teve aprovada sua solicitação para, por sua conta e risco, instalar, operar e administrar uma unidade franquista **SOLARIS ENERGY**, de acordo com os critérios estabelecidos pela **FRANQUEADORA**;

as partes firm entre si, lido e acordado, o presente Contrato Particular de Franquia Empresarial **SOLARIS ENERGY** ("Contrato"), que se regerá pelas cláusulas e condições a seguir:

Capítulo Primeiro - OBJETO

2

Anexo II.g - Aditamento Contratual Endereço da Unidade Franqueada

SOLARIS ENERGY

Definição e Inclusão de Endereço da Unidade Franqueada

Pelo presente instrumento,

BRASIL SOLARIS LTDA., sociedade empresária regularmente constituída, com sede à Rua Dom Pedro I, nº 208, bairro Centro, no Município de Manoel Ribas, Estado do Paraná, CEP 85260-000, inscrita no CNPJ/MF sob o nº 24.873.815/0001-43, neste ato representada na forma de seu Contrato Social por Wagner Aparecido de Oliveira Assinatura, brasileiro, solteiro, portador da cédula de identidade RG nº 10.686.270-2, inscrito no CPF sob o nº 059.205.829-08, conforme poderes especialmente conferidos, doravante simplesmente designada "**FRANQUEADORA**"; e

[NOME DA PESSOA FÍSICA], [nacionalidade], [estado civil], [profissão], portador da carteira de identidade RG nº [] e inscrito no CPF/MF sob o nº [], residente e domiciliado na [] nº [] - [bairro] - CEP [] - no Município de [], Estado de [], doravante designado "**FRANQUEADO**";

Considerando que:

(I) a **FRANQUEADORA** e o **FRANQUEADO** firmaram em [data] o Contrato Particular de Franquia Empresarial **SOLARIS ENERGY ("socializa")**, pelo qual o **FRANQUEADO** tem concedido pela **FRANQUEADORA** o direito de exploração de unidade franqueada **SOLARIS ENERGY**, conforme disposições daquele instrumento; e

(II) o **FRANQUEADO** buscou, com o auxílio da **FRANQUEADORA**, um ponto comercial para instalação de sua unidade franqueada;

resolvem as Partes celebrar o presente Aditamento ao Contrato de Franquia Empresarial **SOLARIS ENERGY** (o "**Aditamento**"), que se regerá pelas seguintes cláusulas e condições:

1. Por força do presente Aditamento, altera-se o endereço do **FRANQUEADO** para constar como sede de sua unidade franqueada a Rua [] nº [] - [bairro] - CEP [] - no Município de [], Estado de [];

2. O **FRANQUEADO** terá, pelo prazo de 24 (vinte e quatro) meses a contar da data de assinatura deste Contrato, exclusividade dos direitos concedidos neste Contrato para operação comercial de unidade franqueada, sem a interferência ou concorrência direta de outra unidade franqueada, no território estabelecido dentro dos limites demarcados pelo perímetro das ruas [] nº [] do Município de [], Estado de [] (o "**território**").

SOLARIS ENERGY

3. Compareçam ainda no presente Aditamento os **FIADORES** para manifestar ciência inequívoca e expresso consentimento para manutenção da garantia avençada no Contrato.

4. Todas as demais cláusulas e condições que não foram expressamente modificadas pelo presente Aditamento permanecem em vigor para todos os fins de direito, inclusive quanto à solução de controvérsias entre as Partes.

E, por estarem assim justas e contratadas, as partes assinam o presente termo em 02 (duas) vias de igual teor e valor na presença de 02 (duas) testemunhas, protestando fazê-lo sempre bom, firme e valioso, a qualquer título, modo, tempo e/ou pretexto.

[Local e data]

BRASIL SOLARIS LTDA.
Franqueadora

[Nome do Franqueado]
Franqueado

[Nome do Feador]
Feador

[Nome do Feador]
Feador

Testemunhas:

Nome: _____ Nome: _____
RG: _____ RG: _____
CPF: _____ CPF: _____

Anexo II.h - Aditamento Contratual Pessoa Jurídica

SOLARIS ENERGY

Inclusão de Pessoa Jurídica

Pelo presente instrumento,

BRASIL SOLARIS LTDA., sociedade empresária regularmente constituída, com sede à Rua Dom Pedro I, nº 208, bairro Centro, no Município de Manoel Ribas, Estado do Paraná, CEP 85260-000, inscrita no CNPJ/MF sob o nº 24.873.815/0001-43, neste ato representada na forma de seu Contrato Social por Wagner Aparecido de Oliveira Assinatura, brasileiro, solteiro, portador da cédula de identidade RG nº 10.686.270-2, inscrito no CPF sob o nº 059.205.829-08, conforme poderes especialmente conferidos, doravante simplesmente designada "**FRANQUEADORA**"; e

[NOME DA PESSOA FÍSICA], [nacionalidade], [estado civil], [profissão], portador da carteira de identidade RG nº [] e inscrito no CPF/MF sob o nº [], residente e domiciliado na [] nº [] - [bairro] - CEP [] - no Município de [], Estado de [], doravante designado "**FRANQUEADO INICIAL**"; e

[NOME DA PESSOA JURÍDICA], sociedade empresária regularmente constituída, com sede à [] nº [] - [bairro], [cidade], [estado], CEP [], inscrita no CNPJ/MF sob o nº [], neste ato representada na forma de seu Contrato Social, doravante designada "**FRANQUEADA DEFINITIVA**";

Considerando que:

(I) a **FRANQUEADORA** e o **FRANQUEADO INICIAL** firmaram em [data] o Contrato Particular de Franquia Empresarial **SOLARIS ENERGY ("socializa")**;

(II) referido Contrato determina em seu Capítulo Décimo Quarto a constituição pelo **FRANQUEADO INICIAL** de uma pessoa jurídica para, através dela, operar a unidade franqueada;

(III) em atendimento ao Contrato, o **FRANQUEADO INICIAL** constituiu a **FRANQUEADA DEFINITIVA**, que ora será incluída na relação contratual, para ser titular dos mesmos direitos e obrigações do **FRANQUEADO INICIAL** naquele instrumento;

resolvem as Partes celebrar o presente Aditamento ao Contrato de Franquia Empresarial **SOLARIS ENERGY** (o "**Aditamento**"), que se regerá pelas seguintes cláusulas e condições:

1. Por força do presente Aditamento, a **FRANQUEADA DEFINITIVA** passa a integrar o Contrato, passando a deter todos os direitos e obrigações nele estabelecidos, em conjunto e solidariamente ao **FRANQUEADO INICIAL**.

SOLARIS ENERGY

2. Não obstante o disposto na Cláusula 1 acima, o **FRANQUEADO INICIAL** permanece pessoalmente responsável pela gestão e operação da unidade franqueada por meio da administração da **FRANQUEADA DEFINITIVA**, tendo em vista o caráter personalíssimo na escolha da **FRANQUEADORA**.

3. Compareçam ainda no presente Aditamento os **FIADORES** para manifestar ciência inequívoca e expresso consentimento para manutenção da garantia avençada no Contrato.

4. Todas as demais cláusulas e condições que não foram expressamente modificadas pelo presente Aditamento, permanecem em vigor para todos os fins de direito, inclusive quanto à solução de controvérsias entre as Partes.

E, por estarem assim justas e contratadas, as partes assinam o presente termo em 02 (duas) vias de igual teor e valor na presença de 02 (duas) testemunhas, protestando fazê-lo sempre bom, firme e valioso, a qualquer título, modo, tempo e/ou pretexto.

[Local e data]

BRASIL SOLARIS LTDA.
Franqueadora

[Nome da Franqueada Definitiva]
Franqueada Definitiva

[Nome do Franqueado Inicial]
Franqueado Inicial

[Nome do Feador]
Feador


[Nome do Feador]
Feador

Testemunhas:

Nome: _____ Nome: _____
RG: _____ RG: _____
CPF: _____ CPF: _____

Anexo II.i - Recibo de Entrega da COF

Confidencial



RECIBO DE ENTREGA DA CIRCULAR DE OFERTA DO SISTEMA DE FRANQUIA SOLARIS ENERGY

1. **Recibo.** Na qualidade de candidato à celebração de contrato de franquia empresarial, declaro que recebi, nesta data, em comodato, uma cópia da Circular de Oferta do Sistema de Franquia, **SOLARIS ENERGY**, nos termos da Lei n. 13.966, de 26 de dezembro de 2019.

2. **Assinatura.** Para o sucesso do negócio e alcance das expectativas de ambas as Partes, são imprescindíveis a leitura e avaliação de todas as informações contidas na Circular de Oferta. A **FRANQUEADORA**, desde já, sugere o acompanhamento do(a) candidato(a) por advogados especializados.

2.1. Eventuais esclarecimentos ou informações adicionais a respeito da franquia deverão ser solicitados por escrito, diretamente à **FRANQUEADORA** ou a quem esta indicar. Se no prazo de 10 (dez) dias a contar do recebimento da presente Circular de Oferta o candidato a **FRANQUEADO** não apresentar solicitações de esclarecimento ou informações adicionais, considerarei que os seus termos e condições foram plenamente compreendidos e aceitos pelo candidato a **FRANQUEADO**.

3. **Assinatura.** O receptor da Circular de Oferta obriga-se a manter o mais absoluto sigilo sobre todas as informações contidas na Circular, em especial aquelas referentes ao negócio da **FRANQUEADORA**.

3.1. É expressamente vedada a transmissão a terceiros das informações e dados contidos na Circular de Oferta, bem como sua transcrição, cópia ou reprodução, ainda que parcial, por qualquer meio ou forma.

4. **Devolução.** Caso não ocorra a conclusão do negócio no prazo de 10 (dez) dias a contar desta data, o receptor obriga-se a devolver a **FRANQUEADORA**, ou a quem esta indicar, este exemplar da Circular de Oferta.

Identificação do Candidato

Nome	Estado Civil	Profissão
Responsável		Emprego
Endereço	CPF	
Local e data		

Candidato

Testemunhas:

<p>Nome</p> <p>RG</p> <p>CPF</p>	<p>Nome</p> <p>RG</p> <p>CPF</p>
----------------------------------	----------------------------------