



LOJA 7

**CIRCULAR DE OFERTA
DE FRANQUIA**

CIRCULAR DE OFERTA DE FRANQUIA - LOJA 7

TERMO DE RECEBIMENTO DA CIRCULAR DE OFERTA DE FRANQUIA

Nos termos da Lei nº 13.966 de 26/12/2019, declaro haver recebido da empresa FRANQUEADORA da marca LOJA7 nesta data, a CIRCULAR DE OFERTA DE FRANQUIA LOJA7, Juntamente com o respectivo modelo de Pré-Contrato de Franquia e Contrato de Franquia, comprometendo-me a ler e analisar seu conteúdo dentro do prazo de 10 (dez) dias, quando então devolverei os mesmos originais à FRANQUEADORA caso não tenha interesse em adquirir uma franquia LOJA7, ou caso não seja aprovado pela FRANQUEADORA como apto a operar uma franquia LOJA7.

A mera assinatura deste Protocolo de Recebimento significa apenas o recebimento da documentação acima descrita, e não implica em qualquer aceitação aos termos do Pré-Contrato ou do Contrato de Franquia, o que somente poderá ocorrer com a assinatura autônoma daqueles documentos.

Pelo presente, obrigo-me a manter o mais absoluto sigilo quanto às informações contidas em todas as páginas desta CIRCULAR DE OFERTA DE FRANQUIA, e nos anexos ora recebidos, não podendo divulgar o conteúdo dos mesmos, nem os reproduzir no todo ou em parte, sob qualquer forma ou pretexto.

Barracão PR, ____ de _____ de 20 ____

Candidato:

RG:

CPF:

Testemunhas:

Nome:

RG:

CPF:

Nome:

RG:

CPF:

1. INTRODUÇÃO:

A presente Circular de Oferta de Franquia (doravante "COF") é um compêndio de informações confidenciais destinadas a potenciais interessados nesta oportunidade de negócio, devidamente alinhada com as disposições da Lei de Franquias, Lei nº 13.966 de 26 de dezembro de 2019.

O propósito principal da COF é proporcionar esclarecimentos e apresentar dados relevantes sobre a empresa FRANQUEADORA Barato Mania Confecções Ltda, focando especialmente nas Franquias LOJA 7. Este documento descreve o negócio, seus objetivos, operações e destaca as obrigações que regerão as partes ao longo da relação contratual, incluindo padrões, normas e taxas, tanto contínuas quanto não recorrentes.

Importante ressaltar que a COF não estabelece obrigações ou compromissos entre a FRANQUEADORA e a potencial FRANQUEADA, sendo apenas uma fonte objetiva de informações para que esta possa tomar uma decisão informada sobre a continuidade das negociações com a FRANQUEADORA visando eventual contratação.

Todas as avaliações econômicas e financeiras apresentadas neste documento derivam de informações obtidas a partir das operações das unidades da LOJA 7 já existentes. No entanto, é imperativo notar que essas estimativas são baseadas em um cenário de mercado economicamente estável e devem ser consideradas meramente como projeções, não como garantias de resultados.

Ademais, a descrição dos investimentos em uma unidade da LOJA 7 pode variar significativamente, especialmente devido à localização e ao tamanho da unidade.

A FRANQUEADORA esclarece categoricamente que não faz, fez ou fará qualquer promessa relacionada a faturamento e/ou resultados para suas FRANQUEADAS. Esses resultados são variáveis e dependem não apenas de fatores externos, mas também do desempenho do FRANQUEADO na gestão do negócio.

2. OBSERVAÇÕES IMPORTANTES:

A FRANQUEADORA desenvolveu este material com o objetivo exclusivo de fornecer informações abrangentes aos participantes do processo de seleção de FRANQUEADAS LOJA 7, de maneira transparente e esclarecedora. Por conseguinte, todos os participantes desse processo devem ter em mente que:

- a) O risco é inerente a qualquer empreendimento, independentemente de sua estrutura, profissionalização e anos de operação.
- b) A colaboração e a sintonia entre a FRANQUEADORA e a FRANQUEADA são fundamentais para o sucesso da unidade.
- c) Avaliar esta proposta e decidir investir não é necessariamente a parte mais desafiadora. O verdadeiro teste reside em manter-se motivado e sustentar um relacionamento saudável, profissional e lucrativo.
- d) Não é suficiente que a potencial FRANQUEADA possua apenas o capital necessário para taxas iniciais, montagem e inauguração da UNIDADE franqueada. É essencial também dispor de recursos para a operação contínua, incluindo capital de giro e investimentos futuros decorrentes de alterações na LOJA 7.

e) Da mesma forma que cada candidato a franqueado está avaliando esta oportunidade de negócio, a FRANQUEADORA está igualmente avaliando potenciais empreendedores e sua adequação ao negócio.

3. UMA HISTÓRIA DE SUCESSO:

A LOJA7 teve seu início em 2019, na cidade de Dionísio Cerqueira SC, como resposta à crescente demanda por produtos de qualidade a preços acessíveis. Especializada nos segmentos de bazar, utilidades domésticas, decorações, brinquedos, calçados, meias, acessórios, doces, alumínio e produtos pet, a empresa rapidamente ganhou destaque e expandiu sua presença no mercado. A proposta de oferecer uma variedade de produtos com margens competitivas, aliada à inovação e qualidade, contribuiu para o seu contínuo crescimento.

A BARATO MANIA CONFECÇÕES LTDA, detentora da marca LOJA7, tem sua sede localizada na Rodovia BR 163, KM 01, Sn Galpão 02, Bairro Industrial, Barracão, PR, CEP: 85700-000. Fundada em 2012, a empresa é fruto do vasto conhecimento e experiência da família (pai, mãe, tios) no ramo comercial. Adotando um modelo de negócios consolidado no segmento de lojas com preços máximos pré-estabelecidos, semelhante às lojas de 1,99, a BARATO MANIA CONFECÇÕES LTDA beneficia-se da diversificação de produtos, abrangendo diversos segmentos de mercado.

Este modelo de negócio, que abraça a proposta de preços fixos, permite que a LOJA7 aproveite todas as datas comemorativas, como Natal, Páscoa, Dia das Mães, dos Namorados, dos Avós, início das aulas e mudanças de estações, evitando assim problemas com sazonalidade. Além disso, a escolha pelo formato de autosserviço proporciona eficiência operacional, eliminando a necessidade de um grande número de atendentes.

O compromisso da BARATO MANIA CONFECÇÕES LTDA com a inovação, qualidade e competitividade solidificou sua posição como uma referência no setor. A LOJA7, como parte integrante deste grupo, continua a crescer e se destacar como uma opção atrativa para empreendedores que buscam uma franquia sólida e rentável.

DADOS DA FRANQUEADORA:

- **Razão Social:** BARATO MANIA CONFECÇÕES LTDA
- **Natureza Jurídica:** Pessoa jurídica de direito privado
- **Registro:** Registrada na Junta Comercial do Paraná – JUCEPAR sob número 41600018672
- **CNPJ:** 16.674.596/0001-45
- **Endereço Comercial:** Rodovia BR 163, KM 01, Sn, Galpão 02, Bairro Industrial, Barracão – PR
- **CEP:** 85700-000

4. BALANÇO PATRIMONIAL:

Anexo a essa Circular de Oferta de Franquia serão entregues, os dois últimos balanços da Franqueadora BARATO MANIA CONFECÇÕES LTDA

5. NEGATIVA DE PENDÊNCIAS JURÍDICAS DA FRANQUEADORA:

Nos termos do artigo 2º, inciso IV da Lei de Franchising não existe nenhuma ação judicial questionando o uso da marca ou o que esteja envolvida a operação da empresa. A Franqueadora declara neste documento, não possuir nenhuma pendência jurídica, que possa

comprometer ou prejudicar a rede de franquias da marca LOJA7, assumindo quaisquer responsabilidades pela veracidade desta informação, perante autoridades federais, estaduais ou municipais, como também pessoas físicas ou jurídicas.

6. DESCRIÇÃO DETALHADA DA FRANQUIA, NEGÓCIOS E ATIVIDADES:

A FRANQUEADORA, detentora da marca "Loja 7", obteve o registro oficial em 18/02/2019, conforme certificado expedido pelo INPI - Instituto Nacional da Propriedade Industrial, sob o número 916769380. Em virtude dessa titularidade, é vedado ao FRANQUEADO o uso do nome "Loja7" em sua razão social.

A franquia "Loja 7" apresenta um diferencial notável em sua metodologia de trabalho, pautando-se na missão de oferecer ao franqueado todas as ferramentas necessárias para o desenvolvimento de um negócio bem-sucedido. Destacamos o compromisso de fornecer um mix abrangente de produtos, suporte na gestão do negócio por meio de um sistema de controle financeiro, manuais de procedimentos, cursos periódicos de capacitação e treinamento online. Acreditamos firmemente que o respaldo ao franqueado é a chave para o sucesso do modelo "Loja 7". Além disso, proporcionamos um e-mail personalizado ao franqueado, com o domínio loja-7.com, um sistema de compras online e planilhas de controle financeiro armazenadas na “nuvem”.

Uma unidade "Loja 7" apresenta ao mercado um conceito inovador, oferecendo uma extensa variedade de produtos de maneira rápida e prática. Nossos sistemas de controle informatizados garantem não apenas um excelente atendimento aos clientes, mas também uma operação de vendas otimizada e controlada.

Para estabelecer uma unidade física "Loja 7", é essencial escolher um ponto comercial de valor competitivo, preferencialmente em locais de fácil acesso, com potencial de mercado expressivo para ser explorado pelo franqueado. Reservamo-nos o direito de modificar, eliminar ou acrescentar produtos ao mix "Loja 7", sempre buscando atualizá-lo de acordo com as demandas do mercado e melhorar continuamente o sistema.

A "Loja 7" é mais do que uma franquia; é uma oportunidade para empreendedores que buscam um modelo consolidado, suporte abrangente e a chance de participar de um conceito inovador que se destaca no mercado varejista. Estamos comprometidos em proporcionar o ambiente ideal para o crescimento e sucesso dos nossos franqueados, solidificando assim a presença da "Loja 7" como referência no cenário de varejo.

7. PERFIL DO FRANQUEADO:

A LOJA7 busca identificar indivíduos, empresas ou grupos empresariais com um espírito empreendedor vibrante, que estejam procurando uma nova perspectiva ou diversificação de seus negócios. Dado que se trata de uma atividade predominantemente voltada para o comércio varejista, os candidatos ideais devem ter o desejo de trabalhar diretamente na operação e gestão da unidade.

O perfil desejado do FRANQUEADO da LOJA7 abrange as seguintes características:

1. Capacidade Financeira:

- O Franqueado deve ter a capacidade de financiar o valor total necessário para o investimento na instalação de uma unidade LOJA7, incluindo capital de giro e

uma reserva de capital segura. Essa reserva deve ser suficiente para sustentar sua família por no mínimo 6 meses a partir do início das operações.

2. Idade e Disponibilidade:

- Idade superior a 21 anos, com disponibilidade integral para gerir e administrar a unidade, incluindo fins de semana e feriados.

3. Envolvimento Comunitário:

- Participação ativa na comunidade onde a unidade está localizada, demonstrando espírito empreendedor e identificação com os aspectos promocionais e políticas de divulgação da rede.

4. Respeito a Padrões e Normas:

- Capacidade de empreender, mas também de respeitar padrões, regras e normas preexistentes. Identificação com o segmento de comércio varejista.

5. Relacionamento Interpessoal:

- Habilidade para o relacionamento interpessoal, demonstrando facilidade em se comunicar e interagir tanto com parceiros da rede de franquia quanto com os funcionários. A capacidade de ouvir e falar de maneira eficaz é essencial.

O Franqueado da LOJA7 desempenha um papel crucial no sucesso da unidade, atuando como um empreendedor dedicado, alinhado com os valores da marca e comprometido com a excelência no atendimento ao cliente. Essas características fundamentais contribuem para a construção de uma parceria sólida e bem-sucedida dentro da rede de franquias LOJA7.

8. PROCESSO SELETIVO:

O processo seletivo para candidatos a franqueados na LOJA7 é composto pelas seguintes etapas, visando garantir uma seleção criteriosa e adequada à cultura e padrões da rede:

1. Preenchimento da Ficha de Qualificação:

- Os candidatos são convidados a preencher uma ficha de qualificação, fornecendo informações essenciais sobre sua experiência, capacidade financeira e motivação para se tornarem franqueados da LOJA7.

2. Apresentação do Negócio (Circular de Oferta de Franquia - COF):

- A Circular de Oferta de Franquia (COF) é apresentada aos candidatos, detalhando informações cruciais sobre a franquia, incluindo obrigações contratuais, investimentos, padrões operacionais e demais elementos relevantes.

3. Aplicação de Questionário de Perfil e Análise Financeira (via E-mail):

- Um questionário de perfil e uma análise financeira são enviados aos candidatos via e-mail, buscando entender melhor suas habilidades, experiências anteriores e adequação financeira ao modelo de franquia LOJA7.

4. 1ª Entrevista (Presencial):

- Os candidatos que atendem aos requisitos iniciais participam da primeira entrevista presencial, proporcionando uma oportunidade para um diálogo mais aprofundado sobre suas motivações, experiências e expectativas em relação à franquia.

5. Parecer Final:

- Com base nas informações coletadas durante as etapas anteriores, é elaborado um parecer final que avalia a compatibilidade do candidato com a visão, valores e padrões da LOJA7.

6. Reserva do Local:

- Os candidatos aprovados avançam para a etapa de reserva do local, onde são orientados sobre a escolha e a reserva do ponto comercial para a instalação da unidade LOJA7.

7. Escolha e Aprovação do Ponto:

- Após a reserva do local, a FRANQUEADORA e o candidato trabalham juntos na escolha final e aprovação do ponto comercial, considerando critérios estratégicos e de viabilidade.
- 8. Assinatura do Contrato de Franquia:**
- Com o local definido, os candidatos bem-sucedidos passam pela etapa de assinatura do Contrato de Franquia, formalizando a parceria entre as partes.
- 9. Inauguração / Lançamento:**
- A última etapa marca a inauguração ou lançamento oficial da unidade LOJA7, onde a FRANQUEADORA oferece suporte adicional para garantir um início bem-sucedido das operações.

Este processo seletivo é projetado para garantir uma seleção cuidadosa de franqueados comprometidos e alinhados com a visão e valores da LOJA7, contribuindo para o sucesso contínuo da rede de franquias.

9. ENVOLVIMENTO DO FRANQUEADO NA OPERAÇÃO E ADMINISTRAÇÃO DO NEGÓCIO:

Na LOJA7, entendemos que o sucesso de nossa rede de franquias é construído sobre três pilares fundamentais: Compromisso, Consciência e Parceria. Ao ingressar na nossa família de franqueados, esperamos que cada parceiro abrace esses princípios, contribuindo para o crescimento mútuo e a prosperidade do negócio.

COMPROMISSO: O FRANQUEADO assume o compromisso exclusivo de adquirir produtos apenas da FRANQUEADORA, consolidando uma parceria sólida e alinhada. Com a política de ausência de devolução de mercadorias, o FRANQUEADO compromete-se a absorver eventuais custos de produtos danificados, demonstrando um comprometimento resiliente com a qualidade e integridade dos produtos LOJA7.

CONSCIÊNCIA: É vital que o FRANQUEADO esteja consciente de certas particularidades, como a cobrança da Substituição Tributária (ST) em alguns estados. A comunicação transparente da FRANQUEADORA sobre esses aspectos visa garantir uma relação de confiança. Além disso, a consciência sobre o prazo de 48 horas para conclusão dos pedidos é essencial para evitar atrasos na entrega. A FRANQUEADORA repassa os custos do frete, um detalhe que o FRANQUEADO deve ter em mente para uma gestão financeira eficiente.

PARCERIA: A franquia LOJA7 é mais do que um empreendimento individual; é uma parceria colaborativa entre a FRANQUEADORA e o FRANQUEADO. Essa parceria abrange todos os aspectos, desde custos de transporte até a gestão diária da unidade. O compromisso com a parceria também se estende a ter uma equipe treinada e disponível para apoiar as operações da loja, seguindo as diretrizes fornecidas pela supervisora da rede.

O envolvimento do FRANQUEADO deve ser em tempo integral, no nível estratégico e, sempre que possível, operacional. Ter o negócio LOJA7 como atividade principal é crucial, exigindo responsabilidade direta e uma equipe treinada para garantir o suporte adequado à operação.

Ao se tornar um franqueado da LOJA7, você não apenas investe em um negócio, mas se torna parte integrante de uma comunidade comprometida com o crescimento e sucesso mútuo. Nossa abordagem vai além da simples transmissão de conhecimentos e suporte técnico; queremos que você se sinta verdadeiramente pertencente à franquia, compartilhando os valores e a visão que tornam a LOJA7 única.

FUNÇÕES OPERACIONAIS E ADMINISTRATIVAS DO FRANQUEADO:

- Garantir a abertura e fechamento diário da unidade;
- Manutenção de um relacionamento positivo com clientes;
- Administração da unidade com definição de um responsável administrativo;
- Controle de entradas e saídas financeiras, utilizando um sistema informatizado;
- Supervisão do trabalho dos funcionários;
- Realização de processos seletivos;
- Supervisão do estado de equipamentos e instalações;
- Busca por aperfeiçoamento e atualização de conhecimentos;
- Relacionamento e troca de informações com a equipe do Franqueador.

10. TAXA DE FRANQUIA E CAPITAL DE GIRO:

O valor da taxa de franquia para loja física é de R\$ 30.000,00 (Trinta mil reais), aplicada ao franqueado com o pagamento no ato da assinatura do Contrato.

11. CAPITAL DE GIRO ESTIMADO:

O capital de giro inicial estimado é de R\$ 25.000,00 (Vinte e cinco mil reais).

12. PAY BACK:

O Pay Back (retorno) estimado em até 36 meses. O custo do ponto comercial (luvas – caso seja necessário) não está incluído no investimento e no cálculo de pay back.

13. INVESTIMENTO INICIAL:

O investimento inicial na LOJA7, com a loja operando, é estimado em aproximadamente R\$ 250.000,00. Essa cifra pode variar dependendo do tamanho da sala. Inclui Taxa de Franquia, Mobiliário, Placa Externa, Equipamentos, Estoque Inicial, Informática, Material de Consumo, Marketing Inicial e Capital de Giro. Esses valores, embora aproximados, são fundamentados em experiências anteriores com lojas instaladas.

14. DIMENSIONAMENTO FÍSICO DA FRANQUIA:

O espaço para a loja física deverá ter no mínimo 120 m², o ponto comercial deverá ter um alto fluxo de pessoas e boa visibilidade. O ponto comercial escolhido passará por uma análise de viabilidade da Franqueadora.

15. INSTALAÇÕES E EQUIPAMENTOS NECESSÁRIOS:

A implantação da franquia da LOJA7 deverá seguir o padrão indicado pelo Franqueador no que se refere a layout interno e externo tendo referência a marca. O franqueado deverá verificar com a FRANQUEADORA os tamanhos das placas externas, bem como os móveis internos, utilizar as cores Cerâmica L103 e Azul Real L117 para a pintura tanto interna como externa. É obrigatório a instalação da placa externa dentro do padrão utilizado nas demais lojas.

16. ROYALTIES E TAXA DE MARKETING:

- O franqueado pagará um percentual de Royalties ao Franqueador, a ser acordado entre as partes,

não podendo exceder a 20% da compra mensal efetuada junto a franqueadora. Fica o franqueado obrigado a comprar somente da franqueadora ou seus parceiros indicados;

- O Franqueado pagará o valor mensal de R\$300,00 (Trezentos reais) referente a taxa de Marketing institucional da marca, para desenvolvimento de materiais para a divulgação, marketing, assessoria de imprensa, propaganda e promoções do negócio. Essas taxas deverão ser pagas até o dia 10 do mês subsequente ao mês vencido, contra recibo da FRANQUEADORA.

17. SEGURO MÍNIMO:

A FRANQUEADORA sugere ao FRANQUEADO efetuar a aquisição de Seguros Pessoais e Patrimoniais para o empreendimento e para os equipamentos. Recomenda-se ainda, fazer uma cotação prevendo na apólice uma cobertura de RC (Responsabilidade Civil) para casos de acidente e outros sinistros.

18. RELAÇÃO DE FRANQUEADOS:

A LOJA7 CONCEITO está situada, na AV. SETE DE SETEMBRO Nº720 SALA COMERCIAL CENTRO - DIONISIO CERQUEIRA-SC onde vem desenvolvendo um modelo de comercio varejista de muito sucesso e a mais eficiente metodologia de trabalho. Relacionamos abaixo todas as franquias em atividade, ou que foram transferidas de cidade e às encerradas nos últimos 02 anos:

Favor entrar em contato conosco que lhe enviaremos os dados das lojas

19. TERRITÓRIO DE ATUAÇÃO:

1. Definição de Território:

- Cada franquia LOJA7 terá um município de atuação definido pela população, dentro dos limites do próprio município. A cada 70 mil habitantes, comporta-se uma franquia. Esse território será preferencial para o FRANQUEADO, exclusivo dentro do município, exceto em capitais de estado e respeitará uma distância mínima de 2 km entre cada unidade, sempre dentro do mesmo município.

2. Direito de Preferência:

- Em caso de possibilidade de abertura de uma nova unidade franqueada dentro do perímetro estipulado, exceto nas capitais de estado o FRANQUEADO terá o direito de exercer preferência para a aquisição dessa unidade. A FRANQUEADORA estipulará um prazo para que o franqueado tome a decisão, dando-lhe a oportunidade de expandir sua atuação dentro do município.

3. Lojas 7 nas Capitais de estado:

- A FRANQUEADORA se reserva o direito de vender mais de uma Loja7 quando o município for uma capital de estado, não havendo, neste caso, o direito de preferência ao FRANQUEADO, porém a nova Loja deverá respeitar a distância mínima de 2 km entre as unidades.

4. Proibição de Ações de Marketing Fora do Território:

- Fica proibido ao FRANQUEADO realizar ações de marketing fora de sua área de atuação, a menos que obtenha prévia e expressa autorização da FRANQUEADORA. Isso garante a integridade do território e a eficácia das estratégias de marketing local.

5. Avaliação de Novas Franquias:

- A LOJA7, como empresa de abrangência nacional, pretende expandir sua rede por todo o território brasileiro. Para a abertura de novas franquias em uma cidade, será avaliada a quantidade mínima de habitantes por unidade, considerando a população local. Após a primeira implantação, a abertura de novas franquias será aceita apenas se houver um mínimo estipulado de habitantes por unidade.

6. Exclusividade no Território de Atuação:

- A exclusividade no município será concedida de acordo com a quantidade de franquias que a região comporta e a ordem de implantação dos estabelecimentos no local. Isso garante uma distribuição equitativa das franquias e a preservação da exclusividade para cada FRANQUEADO.

Considerações Finais:

- O objetivo é garantir uma expansão estratégica da rede LOJA7, proporcionando oportunidades de crescimento para os FRANQUEADOS de maneira justa e equilibrada. O respeito às características demográficas locais e a ordem de implementação são fundamentais para o sucesso contínuo da franquia em todo o território nacional.

20. POLÍTICA DE AQUISIÇÃO DE QUAISQUER BENS:

1. Fontes de Fornecimento:

- A Franqueadora LOJA7 mantém um banco de fornecedores homologados, incluindo parcerias regionais e nacionais. Todos esses fornecedores operam sob contratos estabelecidos com a LOJA7, garantindo padrões de qualidade, eficiência e alinhamento aos valores da marca.

2. Compras Exclusivas pela Franqueadora:

- O FRANQUEADO é obrigado a adquirir, de forma única e exclusiva, os produtos necessários para sua operação diretamente da Franqueadora. Essa prática assegura a consistência da marca, a qualidade dos produtos e a padronização dos estoques em todas as franquias LOJA7.

3. Indicação de Produtos e Fornecedores:

- O FRANQUEADO tem a oportunidade de indicar produtos específicos ou fornecedores que considera relevantes para a LOJA7. A Franqueadora avaliará essas sugestões e, se considerado viável, efetuará as compras necessárias para atender à demanda das franquias. Essa abordagem promove uma colaboração ativa entre a Franqueadora e os FRANQUEADOS, enriquecendo a diversidade de produtos oferecidos.

4. Contratos e Compromissos:

- Todos os contratos estabelecidos entre a Franqueadora e seus fornecedores seguem um rigoroso processo de homologação, garantindo transparência, integridade e conformidade com as políticas da LOJA7. Os FRANQUEADOS são incentivados a reportar qualquer irregularidade ou necessidade específica à Franqueadora para avaliação e ação apropriada.

5. Benefícios da Política de Aquisição:

- A política de aquisição exclusiva pela Franqueadora visa otimizar a cadeia de suprimentos, garantir preços competitivos, manter padrões de qualidade e simplificar o processo logístico para os FRANQUEADOS. Essa abordagem centralizada fortalece a marca LOJA7 e promove a eficiência operacional em toda a rede de franquias.

Considerações Finais:

- A colaboração entre a Franqueadora, FRANQUEADOS e fornecedores é essencial para o sucesso contínuo da LOJA7. A política de aquisição reflete o compromisso da Franqueadora em oferecer produtos de alta qualidade, mantendo a integridade da marca e promovendo a excelência em toda a rede de franquias.

21. BENEFÍCIOS DO NEGÓCIO / SERVIÇOS OFERECIDOS:

21.1. PORTAL DO FRANQUEADO (Desativado):

- ~~Desenvolvido para a comunicação do franqueado com a franqueadora e com a rede, com novidades, novas franquias e informações sobre o mercado.~~ (Atualmente Desativado)

21.2. E-MAIL PERSONALIZADO:

- Fornecimento de 01 e-mail personalizado por franquia, gratuito, com o domínio internacional (nome@loja-7.com), integrado a um sistema de compras online através do site Mercos. Além disso, disponibilização de planilhas de controle financeiro e acompanhamento de compras, armazenadas na “nuvem.”

21.3. CONSULTORIA DE CAMPO:

- Visitas periódicas de profissionais especializados no nosso negócio para orientações relacionadas a marketing local, gestão operacional, gestão financeira, recursos humanos, treinamento e desenvolvimento, benchmarking, concorrência, planejamento e controle.

21.4. MARKETING:

- Além do marketing institucional da marca, a franquia conta com profissionais dedicados ao desenvolvimento de materiais de divulgação padronizados para os esforços de marketing local da unidade. Entre as ferramentas de marketing utilizadas, estão disponíveis: redes sociais, hotsite na página do DA LOJA7, panfletos, folders, outdoors, malas diretas, cartões de visita e anúncios em revistas e jornais.

21.5. FERRAMENTAS DE GESTÃO:

- Treinamento para utilização do Software de Gestão Operacional, proporcionando controle total a nível gerencial para o Franqueado e Franqueador. O Franqueado tem a opção de contratar um sistema diferente do indicado pela Franqueadora, dispensando assim a franqueadora da responsabilidade de contratação e treinamento.

21.6. ORIENTAÇÕES E PROCEDIMENTOS:

- A franqueadora oferece total suporte ao franqueado, orientando e auxiliando tecnicamente e administrativamente na gestão do negócio.

21.7. TREINAMENTO & CAPACITAÇÃO:

- A Gerência de Recursos Humanos e Capacitação é responsável pela atualização das normas e desenvolvimento de programas de treinamento voltados às franquias. Franquias são incentivadas a enviar colaboradores para treinamentos periódicos, reciclagens, entre outros, visando o aprimoramento de colaboradores antigos e o preparo de novos contratados.

21.8. IMPLANTAÇÃO:

- A Franqueadora oferece suporte e acompanhamento para a implantação da unidade franqueada, desde a escolha do ponto ideal até a indicação de parceiros para produção de móveis, layout, software, além de auxílio nos aspectos burocráticos e legais.

22. INFORMAÇÕES DA MARCA - A Franqueadora é a detentora da marca LOJA7 e do logotipo Loja7, conforme pedido de registro no INPI - Instituto Nacional da Propriedade Industrial através do nº do processo 916769380, sendo que todos são aplicados na linha completa de serviços por ela fornecidos e comercializados, e seu uso por todos os Franqueados é autorizado pela empresa Franqueadora.

23. EXPIRAÇÃO DO CONTRATO DE FRANQUIA O Franqueado, por seus sócios e familiares, durante a vigência deste Contrato e, no prazo de 02 (dois) anos do seu término ou rescisão se compromete a não participar, como sócio, acionista, agente, funcionário ou diretor de qualquer outra empresa concorrente em qualquer das áreas ocupadas por qualquer uma das LOJA7 e que atue no mesmo segmento de mercado da LOJA7, qual seja de comercialização do mix de produtos, sob pena de, o fazendo, ser compelido a pagar indenização prevista no Contrato de Franquia. O Franqueado deverá manter sigilo de todas as informações e dados passados pela empresa, já que o repasse de informações a terceiros poderá ser prejudicial ao funcionamento da empresa. Se o contrato não for renovado, a Franqueadora e o Franqueado realizarão os trâmites de desligamento e a Franqueada deverá respeitar todas as normas de sigilo sobre as informações adquiridas.

Se houver falência de alguma unidade, a Franqueadora terá direito a acompanhamento para o fechamento da franquia de acordo com os trâmites legais para que não fiquem pendências para nenhuma das partes.

24. O CONTRATO DE FRANQUIA O Contrato de Franquia será assinado com o Franqueado aprovado no processo seletivo. Esse contrato de franquia empresarial, pelo qual um franqueador autoriza por meio de contrato um franqueado a usar marcas e outros objetos de propriedade intelectual, sem caracterizar relação de consumo ou vínculo empregatício em relação ao franqueado ou a seus empregados, ainda que durante o período de treinamento. (Anexo 1)

25. OBRIGAÇÕES DO FRANQUEADO:

- É dever da FRANQUEADA manter o ambiente de trabalho limpo e organizado, e, em seu quadro de funcionários pessoal qualificado para que o atendimento continue a ter o mesmo padrão e prestígio ora conferidos pela FRANQUEADORA.

- a- A FRANQUEADA se compromete a fazer da empresa FRANQUEADORA sua única fornecedora dos produtos objeto deste instrumento, bem como correlatos no mesmo segmento.
- b- A FRANQUEADA deverá manter sigilo de todas as informações e dados passados pela empresa FRANQUEADORA durante a vigência do contrato e mesmo após sua rescisão.
- c- A FRANQUEADA assume o dever de agir de forma idônea, devendo zelar pelo bom nome e boa reputação da empresa FRANQUEADORA.
- d- É de total responsabilidade da FRANQUEADA o investimento inicial em instalações, na adequação da estrutura interna ao padrão indicado, na execução dos projetos arquitetônico, hidráulico e elétrico, equipamentos, estoque inicial e alocação de equipe suficiente.
- e- Cabe à FRANQUEADORA definir as políticas de marketing, promoções, planejamento e criação das estratégias de divulgação relacionadas às Marcas.
- f- A FRANQUEADA pagará a FRANQUEADORA, mensalmente, a quantia estipulada em contrato, para a divulgação, marketing, assessoria de imprensa, propaganda e promoções do negócio.
- g- EMPENHO DO FRANQUEADO O Franqueado compromete-se fazer o faturamento da mercadoria conforme orientação da FRANQUEADORA. Ter pessoal suficiente para colocação das mercadorias nas gondolas e prateleiras, quando da montagem da loja, seguindo as orientações da FRANQUEADORA. Operar com o máximo empenho a franquia de forma a obter os melhores resultados. O Franqueado deve realizar a montagem da unidade dentro dos prazos do cronograma estabelecidos e acordados entre as partes. A UNIDADE deve ser mantida de acordo com os padrões estudados para o local, tanto interno como externo, pela FRANQUEADORA.

26. REGISTROS CONTÁBEIS O Franqueado deve manter os registros contábeis e completos e acurados seguindo as normas e os procedimentos contábeis aceitos pelas autoridades fiscais.

27. INDEPENDÊNCIA JURÍDICA E FINANCEIRA A empresa FRANQUEADA é independente, jurídica e financeiramente da FRANQUEADORA, não havendo qualquer responsabilidade concorrente entre as partes que não pode ser responsabilizada por quaisquer obrigações da franquia, sejam trabalhistas, fiscais, comerciais ou outras.

28. APOIO OFERECIDO PELA FRANQUEADORA AOS FRANQUEADOS

28.1. ASSISTÊNCIA NA LOCALIZAÇÃO É responsabilidade do Franqueado a procura do ponto comercial na região alvo. Porém a FRANQUEADORA auxilia na seleção do local, de acordo com os requisitos constantes dos relatórios de avaliação e aprovação do ponto comercial. O Franqueado deve executar, às suas únicas expensas, o Projeto Arquitetônico DA SUA UNIDADE. A FRANQUEADORA poderá eventualmente visitar a obra, tendo o poder de vetar a execução e indicar correções, visto que a inauguração somente será autorizada se o projeto arquitetônico tiver sido executado corretamente.

28.2. APOIO PERMANENTE AO FRANQUEADO: A FRANQUEADORA fornece um apoio permanente ao Franqueado, por intermédio de telefone, visitas de supervisão, cartas, e-mails e newsletter. Esta assistência abrange várias áreas operacionais da franquia. Uma assistência local poderá ser solicitada pelo Franqueado independentemente das visitas de supervisão; a FRANQUEADORA coloca à disposição, a seu critério e em função das disponibilidades, um representante para esta referida assistência local, sendo certo que; os custos de locomoção e hospedagem e alimentação são assumidos pelo Franqueado.

28.3. SUPERVISÃO, AUDITORIA E INSPEÇÃO: A FRANQUEADORA se reserva o direito de fazer visitas de supervisão às franquias com o objetivo de assistir o Franqueado no

desenvolvimento do seu negócio e verificar o respeito aos padrões contratuais. Inspeções específicas podem ser realizadas pela FRANQUEADORA a qualquer momento, em horários normais de funcionamento da UNIDADE FRANQUEADA. O Franqueado não poderá impedir a realização das inspeções ou auditorias, os custos de tais visitas serão de total responsabilidade da FRANQUEADORA.

29. NOVOS PRODUTOS A FRANQUEADORA é a única responsável pela inclusão ou exclusão de PRODUTOS. O Franqueado é somente autorizado a comercializar os itens previstos pela FRANQUEADORA.

BARATO MANIA CONFECÇÕES LTDA

Rod. BR 163 KM 01, Sn Galpão 02 Bairro Industrial

Barracão PR CEP: 85700-000 Fone (49) 3644-0572

ANEXO 1

MODELO DO CONTRATO DE FRANQUIA EMPRESARIAL

FRANQUEADORA:

FRANQUEADA:

CLÁUSULA PRIMEIRA - CONSIDERAÇÕES INICIAIS

1.1 A FRANQUEADORA detém notável qualidade em seus produtos e serviços, bem como apresenta papel de destaque na área de comércio atacadista e varejista, devido a sua sólida experiência comercial, com pleno domínio das técnicas e das estratégias pertinentes ao ramo.

1.2 A FRANQUEADORA é a detentora da marca “Loja7”, conforme certificado expedido pelo INPI - Instituto Nacional da Propriedade Industrial sob nº 916769380, sendo que todos são aplicados na linha completa de produtos e pelos serviços por ela fornecidos e comercializados. Sendo assim, fica impedido o FRANQUEADO, de utilizar o nome Loja7 em sua razão social.

1.3 A marca LOJA7 resolveu desenvolver e estabelecer uma rede de LOJA7 oferecendo ao consumidor final produtos com qualidade e diferenciais, distintas das demais existentes pela aparência, design, decoração, mix de produtos e serviços oferecidos de maneira padronizada em todas elas, identificadas pela marca e logotipo referidos como LOJA7;

1.4 A FRANQUEADORA disponibilizou previamente à FRANQUEADA cópia na íntegra da Circular de Oferta de Franquia, a qual declara expressamente no presente termo a

ciência total e aceite às condições dispostas na referida Circular, nos termos, prazos e condições previstos na Lei 13.966/19.

1.5 Em virtude destes fatores, a FRANQUEADORA, com interesse em expandir a sua atuação no mercado, e a FRANQUEADA com interesse em utilizar a marca, logotipo, tecnologia e todo know how da distribuição, serviços e comercialização da FRANQUEADORA, têm entre si, certo e ajustado, o presente Contrato de Franquia, conforme cláusulas a seguir:

CLÁUSULA SEGUNDA - DEFINIÇÕES

2.1 COF - Circular de Oferta de Franquia, apresentado no prazo de 10 dias previamente à assinatura do contrato ao FRANQUEADO, contendo todas as informações necessárias e pertinentes à avaliação de viabilidade do negócio, nos termos da Lei 13.966/19.

2.2 *Know-How*: Conjunto de informações originais de caráter técnico e prático para o desenvolvimento do negócio, contendo o método, tecnologias, modelo de negócio, padrões de qualidade, especificações técnicas e processos produtivos desenvolvidos, transmitido por meio de manuais, treinamentos e suporte conforme prazos e cronograma previstos no COF.

2.3 Taxa de Franquia: Pagamento inicial que deve ser realizado pela FRANQUEADA à FRANQUEADORA, em parcela única, na forma deste termo, para acesso inicial aos procedimentos de transmissão do *know how*.

CLÁUSULA TERCEIRA - DO OBJETO DO CONTRATO

3.1 O

presente termo tem como OBJETO a concessão feita pela FRANQUEADORA à FRANQUEADA do direito de comercialização dos produtos/serviços oferecidos pela FRANQUEADORA e aquelas que vierem a substituir durante a vigência deste contrato, mediante a transferência do *know how* pela FRANQUEADORA em seu ramo de atividade.

CLÁUSULA QUARTA - ENDEREÇO E EXCLUSIVIDADE REGIONAL

4.1 A FRANQUEADA terá direito de comercialização dos produtos/serviços, objeto do presente termo, no estabelecimento comercial com sede na **Rua XXXXo**,

4.2 A presente licença confere à FRANQUEADA o direito exclusivo de atuação no raio de 02 Km do endereço acima referido. Ficando vedada a instalação de outro estabelecimento ou utilização dos produtos objeto da licença ora concedida dentro da referida região, sem prévia anuência de ambas as partes.

4.3 Caso seja inaugurado um Shopping ou Centro Comercial na área de atuação da FRANQUEADA, delimitada pelo território descrito na Cláusula 4.1 acima, ou seja do interesse da FRANQUEADORA promover a abertura de outra unidade em Shopping ou Centro Comercial localizado no MUNICÍPIO, poderá a FRANQUEADA exercer o direito de preferência, desde que estejam sendo cumpridos os requisitos estipulados, nos 30 (trinta) dias subsequentes ao recebimento da comunicação enviada pela FRANQUEADORA, na qual deverão constar as condições gerais do negócio, sendo certo que a taxa inicial de franquia para a abertura de outra unidade será sempre o valor praticado na ocasião pela FRANQUEADORA na sua rede de franquia.

4.4 Na hipótese da FRANQUEADA exercer seu direito de preferência, a nova UNIDADE deverá ser inaugurada em até 120 (cento e vinte) dias subsequentes à assinatura do Pré-Contrato de Franquia Padrão, vigente na ocasião para toda a rede de FRANQUIA LOJA7.

4.5 Caso a FRANQUEADA não tenha interesse em abrir a unidade no Shopping ou Centro Comercial localizados em seu MUNICÍPIO, fica a FRANQUEADORA liberada para conceder a franquia a terceiros interessados ou abrir uma unidade própria.

4.6 A FRANQUEADA não poderá mudar o endereço da UNIDADE, nem abrir outras, ainda que dentro do mesmo município aqui franqueado, sem o prévio e expresse consentimento da FRANQUEADORA.

4.7 Da mesma forma, não poderá a FRANQUEADA utilizar-se do aqui pactuado, em qualquer local fora do território aqui franqueado, sem autorização prévia e expressa da FRANQUEADORA.

4.8 Na hipótese da ocorrência de mudanças de densidade demográfica e/ou ambiente futuro, bem como da evolução de áreas no MUNICÍPIO que, fundamentadas em análise técnica, possibilitem a absorção de mais uma nova UNIDADE dentro da área descrita na cláusula 3 acima, deverá a FRANQUEADORA oferecer a FRANQUEADA o direito de preferência em adquirir uma nova franquia, desde que cumpridos os seguintes requisitos:

- a) A FRANQUEADA deverá possuir a UNIDADE dentro do padrão visual estabelecido na época pela FRANQUEADORA, tanto interna como externamente;
- b) A FRANQUEADA deverá estar totalmente adimplente com as suas obrigações perante a FRANQUEADORA e seus fornecedores indicados, inclusive as obrigações financeiras;
- c) A FRANQUEADA deverá estar operando a UNIDADE dentro dos padrões de qualidade estabelecidos pela FRANQUEADORA, inclusive quanto às recomendações da

consultoria de campo e outras instruções e regras dispostas nos MANUAIS;

d) A FRANQUEADA deverá comprovar os recursos financeiros necessários e suficientes para instalação da segunda UNIDADE FRANQUEADA, conforme os valores vigentes à época para toda rede de FRANQUIA LOJA7;

e) A FRANQUEADA deverá estar explorando comprovadamente a demanda de mercado do município franqueado.

f) Se a FRANQUEADA não estiver cumprindo com o acima disposto perde o direito de exercer a preferência, tanto para Shoppings e Centros Comerciais como para Unidades de rua, hipótese em que fica a liberada a FRANQUEADORA para conceder franquias a terceiros ou abrir UNIDADES próprias no MUNICÍPIO.

g) A FRANQUEADA não poderá criar e desenvolver um endereço eletrônico para divulgar a FRANQUIA LOJA7 ora franqueada.

h) A FRANQUEADA reconhece que a FRANQUEADORA detém outros canais de distribuição dos PRODUTOS além das FRANQUIAS LOJA7, comercializando os PRODUTOS para outros clientes, atacadistas, varejistas ou unidades Multi Marcas que não pertencem à rede de FRANQUIA LOJA7, e que tais formas de vendas dos PRODUTOS não violam, de qualquer maneira qualquer direito da FRANQUEADA.

CLÁUSULA QUINTA - PRODUTOS E SERVIÇOS

5.1 Outros produtos/serviços que venham a ser desenvolvidos, fabricados, distribuídos, comercializados ou licenciados pela FRANQUEADORA, ainda que relacionados aos fins previstos neste contrato não integram a presente franquias, podendo ser licenciados e fornecidos a FRANQUEADA, conforme condições a serem discutidas e que dará origem a um termo aditivo ao presente.

5.2 O direito de propriedade da marca, logotipo, sinais visuais, bem como as redes sociais criadas do tipo (pagina no Facebook, Instagram) é exclusivo da empresa FRANQUEADORA, proibida sua utilização em faturas, notas fiscais, pacotes, impressos de qualquer tipo ou natureza além daqueles previamente disponibilizados ou indicados pela FRANQUEADORA. Fica, também, proibida a divulgação, nas redes sociais da Loja7, assuntos alheios ao objeto desse contrato, bem como divulgar eventos, empresas ou produtos que o FRANQUEADO possa ter.

5.3 As propagandas ou campanhas publicitárias, arcadas pela FRANQUEADA, poderão ser feitas em conjunto ou somente por uma das partes, desde que sempre mediante autorização pela FRANQUEADORA.

5.4 De forma a permitir que a FRANQUEADA atinja o padrão de qualidade e a garantir a padronização da rede de FRANQUIA LOJA7, os PRODUTOS a serem vendidos na FRANQUIA LOJA7 serão fornecidos exclusivamente pela FRANQUEADORA ou por seus fornecedores devidamente autorizados por escrito, de acordo com o mix de PRODUTOS estabelecido pela FRANQUEADORA, periodicamente. Não podendo, de forma alguma, comercializar outros produtos ou produtos de terceiros.

5.5 A FRANQUEADA concorda em adquirir uma determinada quantidade de cada um dos PRODUTOS, NO QUAL A FRANQUEADORA INDICARÁ PARA O FRANQUEADOR COMPRAR EXCLUSIVAMENTE, que fazem parte do mix de PRODUTOS da FRANQUIA LOJA7 de forma a garantir que todos os PRODUTOS estejam sempre em exposição e disponíveis nas unidades da rede FRANQUIA LOJA7, em quantidade mínima compatível com o seu potencial de vendas.

5.6 O preço, termos e condições da venda, entrega e pagamento dos PRODUTOS serão previamente informados pela FRANQUEADORA à FRANQUEADA.

5.7 A FRANQUEADA indicará nos pedidos de compra os tipos e quantidades de PRODUTOS a serem adquiridos e providenciará os respectivos pagamentos nos termos e condições acordados.

5.8 Caberá à FRANQUEADA vistoriar todos os PRODUTOS recebidos para comercialização, ficando ciente de que a FRANQUEADORA não possui política de troca e devolução.

5.9 O fornecimento de PRODUTOS estará sujeito à análise do crédito da FRANQUEADA bem como a disponibilidade de fornecimento dos mesmos pelos fornecedores credenciados, os quais poderão cancelar quaisquer entregas de PRODUTOS à FRANQUEADA por motivos de força maior, incluindo, exemplificativamente, o não recebimento de matéria-prima, greves, enchentes, incêndios ou quaisquer outras circunstâncias fora do controle da FRANQUEADORA ou dos fornecedores autorizados por ela, que lhes impeça a entrega de tais itens.

5.10 O atraso em qualquer pagamento devido pelo fornecimento dos PRODUTOS sujeitará a FRANQUEADA a alterações na forma de pagamento de futuros pedidos, e até a suspensão temporária ou definitiva de futuros fornecimentos dos PRODUTOS, sem prejuízo das medidas cabíveis ao descumprimento de suas obrigações, inclusive rescisão automática dos direitos concedidos neste Contrato de Franquia.

5.11 A FRANQUEADA comercializará os PRODUTOS praticando os preços de venda sugeridos pela FRANQUEADORA, devendo a FRANQUEADA observar as políticas

comerciais para compra e pagamento de PRODUTOS, e venda dos mesmos na FRANQUIA LOJA7.

CLÁUSULA SEXTA - DAS OBRIGAÇÕES DA FRANQUEADA

6.1 A FRANQUEADA não poderá divulgar, expor ou comercializar produtos/serviços que não estejam objeto do presente instrumento, salvo mediante prévia autorização por escrito pela FRANQUEADORA.

6.2 É dever da FRANQUEADA instalar as placas externas e os móveis internos nos tamanhos e cores padrão da Loja 7, conforme Circular de Oferta de Franquia. Não poderá inaugurar a loja, sem antes providenciar a placa externa conforme determinado. Seguir as técnicas e condições de controle disponibilizados pela FRANQUEADORA nos treinamentos oferecidos conforme cronograma, com o objetivo de padronizar o estabelecimento segundo orientações pré-definidas pela FRANQUEADORA.

6.3 A FRANQUEADA poderá ser vistoriada pela FRANQUEADORA na vigência do contrato, para assegurar-se de que as instruções, programa de qualidade e padrão dos serviços estão sendo seguidas corretamente, obrigando-se, desde logo, a FRANQUEADA a acatar as sugestões ou orientações que lhe sejam formuladas pela FRANQUEADORA, exclusivamente voltadas a aperfeiçoar e elevar seu padrão ou atuação.

6.4 É dever da FRANQUEADA manter o ambiente de trabalho limpo e organizado, e, fazer o faturamento da mercadoria conforme orientação passada pela FRANQUEADORA. Ter pessoal suficiente para exposição das mercadorias nas gôndolas e prateleiras, quando da montagem do layout inicial da loja, seguindo as instruções da supervisora. Ter em seu quadro de funcionários pessoal qualificado para que o atendimento continue a ter o mesmo padrão e prestígio ora conferidos pela FRANQUEADORA. Ter pessoal disponível para a descarga do veículo que faz a entrega.

6.5 A FRANQUEADA se compromete a fazer da empresa FRANQUEADORA sua única fornecedora dos produtos objeto deste instrumento, bem como correlatos no mesmo segmento, sob pena de rescisão deste contrato e pagamento de multa no valor de R\$ 30.000,00 (Trinta mil reais).

6.6 A empresa FRANQUEADA se compromete a manter confidencialidade sobre suas rotinas internas se restringindo a dar orientações a seus funcionários que sejam imprescindíveis ao desempenho de suas atividades. A FRANQUEADA deverá manter sigilo de todas as informações e dados passados pela empresa FRANQUEADORA durante a vigência do presente instrumento e mesmo após sua rescisão.

6.7 A FRANQUEADA assume o dever de agir de forma idônea, devendo zelar pelo bom nome e boa reputação da empresa FRANQUEADORA, não praticando nenhum ato que prejudique a aceitabilidade e credibilidade perante aos consumidores ou que coloque em risco a reputação da FRANQUEADORA e de seus serviços e marca.

6.8 É de total responsabilidade da FRANQUEADA o investimento inicial em instalações, na adequação da estrutura interna ao padrão indicado, na execução dos projetos arquitetônico, hidráulico e elétrico, equipamentos, estoque inicial e alocação de equipe suficiente conforme previsto no COF.

6.9 Cabe à FRANQUEADORA definir as políticas de marketing, promoções, planejamento e criação das estratégias de divulgação relacionadas às Marcas.

6.10 A FRANQUEADA pagará a FRANQUEADORA, mensalmente, a quantia equivalente a uma verba equivalente a R\$300,00(trezentos reais) mensais que deverão ser utilizados pela FRANQUEADORA no desenvolvimento de materiais para a divulgação, marketing, assessoria de imprensa, propaganda e promoções do negócio. Cabendo à FRANQUEADA, a produção e/ou veiculação de tais materiais, no seu mercado.

6.11 Durante a vigência deste Contrato, a FRANQUEADA deverá somente utilizar ou distribuir, conforme o caso, o material promocional e de propaganda fornecido ou aprovado pela FRANQUEADORA, ou por fornecedores homologados pela FRANQUEADORA, de acordo com os MANUAIS, as normas de publicidade, promoção, relações públicas e "merchandising" e demais instruções da FRANQUEADORA a respeito. Qualquer publicidade, promoção ou ações de marketing da FRANQUEADA em sua área de abrangência, deverá ser prévia e expressamente aprovada pela FRANQUEADORA, incluindo, mas não limitando a anúncios de quaisquer tipos, formatos, tamanhos, prazos e períodos de veiculação.

6.12 A FRANQUEADA poderá investir na divulgação das Marcas e dos PRODUTOS na sua ÁREA DE ABRANGÊNCIA, desde que prévia e expressamente autorizado pela FRANQUEADORA, cabendo exclusivamente a FRANQUEADA a produção e veiculação das peças publicitárias criadas, desenvolvidas ou aprovadas pela FRANQUEADORA.

CLÁUSULA SÉTIMA - DAS OBRIGAÇÕES DA FRANQUEADORA

7.1 É dever da FRANQUEADORA fornecer e repor devidamente os produtos/serviços arrolados neste instrumento e os que porventura venham integrar a linha de produtos/serviços de acordo com cronograma, condições e prazos atrelados a cada solicitação anexos ao presente termo.

7.2 Será considerada falta grave, passível de rescisão imediata, o não fornecimento, injustificadamente, de produtos, orientações e treinamentos conforme prazos e cronograma previstos no presente termo, necessários ao bom desempenho da empresa FRANQUEADA.

7.3 A FRANQUEADORA se compromete a dar todas as orientações, instruções, capacitação e informações imprescindíveis à padronização do estabelecimento segundo orientações pré-definidas pela franqueadora e, conseqüentemente, a manutenção da boa reputação e do bom nome da empresa FRANQUEADORA.

7.4 Caso haja alguma alteração nos produtos, manuais, instruções ou métodos posterior à entrega e treinamentos, será de responsabilidade da FRANQUEADORA comunicar por escrito e dar a devida assistência e capacitação à FRANQUEADA para que a empresa possa se enquadrar no modelo padrão pretendido pela FRANQUEADORA.

CLÁUSULA OITAVA – DO PAGAMENTO E DA MARCA

8.1 TAXA DE FRANQUIA - Pela concessão da Franquia outorgada nos termos deste Contrato, a FRANQUEADA PAGARÁ a FRANQUEADORA a Taxa Inicial de Franquia para loja física, no valor de R\$ 30.000,00 (Trinta mil reais), ficando certo entre as partes que a referida Taxa de Franquia não é reembolsável, em nenhuma hipótese, ainda que o presente Contrato termine ou seja rescindido a qualquer tempo e por qualquer motivo.

8.2 Pela manutenção dos direitos ora outorgados e pela participação na rede de FRANQUIA LOJA7, a FRANQUEADA estará veiculado a FRANQUEADORA POR MEIO DA COMPRA EXCLUSIVA DOS PRODUTOS DA FRANQUEADORA OU DOS SEUS INDICADOS, durante toda a vigência deste Contrato.

8.3 Na hipótese de não pagamento de quaisquer quantias devidas à FRANQUEADORA pela FRANQUEADA, nas datas previstas, ficará obrigada a FRANQUEADA ao pagamento das referidas quantias à FRANQUEADORA acrescidas de correção monetária com base na variação do Índice Geral de Preços de Mercado (IGPM) ou outro índice oficial de reajuste, juros de mora de 1% (um por cento) ao mês ou fração, honorários advocatícios no valor judicialmente arbitrado, se necessária a contratação de advogado para a cobrança devida, além de multa de 10% (dez por cento) calculada sobre o valor total do débito corrigido conforme acima, sem prejuízo da aplicação, pela FRANQUEADORA, das demais penalidades e recursos a que tiver direito, sem prejuízo da aplicação das demais sanções e determinações contidas neste instrumento.

8.4 A FRANQUEADA deverá utilizar os princípios contábeis aplicáveis, de modo consistente, e de acordo com todo e qualquer procedimento indicado pela FRANQUEADORA, por escrito, de modo a manter e preservar os registros e livros contábeis completos e acurados, relativos ao seu negócio, de forma suficiente a devidamente apresentar relatórios à FRANQUEADORA, incluindo, mas não limitando à informação sobre controle de estoque, registros de vendas, histórico de todo o estoque,

bem como categorias individuais de estoque, e de forma a preservar todos os seus livros, registros e restituições de impostos por, pelo menos, 6 (seis) anos após o seu preparo ou entrada, o que ocorrer depois (ou por um período mais longo, se assim for exigido por qualquer entidade governamental), e disponibilizá-los à FRANQUEADORA, dentro de 5 (cinco) dias após qualquer solicitação escrita.

8.5 Caso a FRANQUEADA deixe de declarar qualquer valor do seu faturamento bruto para fins de conhecimento e apreciação por parte da FRANQUEADORA ou órgãos competentes nos termos aqui estabelecidos, tal procedimento será considerada uma violação de natureza grave, sujeita às penalidades deste Contrato.

8.6 O valor da Marca é baseado na manutenção de padrões uniformes de alta qualidade, em conexão com a exposição e a venda dos PRODUTOS devidamente aprovados; altos padrões invariáveis de aparência de todas as unidades individuais da rede de FRANQUIA LOJA7; no uso da Marca, projetos de construção e letreiros publicitários que representam uma qualidade uniformemente alta dos PRODUTOS e dos serviços da rede.

8.7 A FRANQUEADA admite e reconhece o direito da FRANQUEADORA, a exploração e uso da Marca LOJA7, inclusive àquelas que vierem a ser no futuro utilizadas nas FRANQUIAS LOJA7. A Marca somente poderá ser utilizada pela FRANQUEADA nos locais autorizados, e na mais estrita e fiel forma que vier a ser designada pela FRANQUEADORA.

8.8 Todo e qualquer uso da Marca na FRANQUIA LOJA7 deverá ser feito no tipo de estilo, tamanho, esquema de cor e formato especificado ou aprovado por escrito pela FRANQUEADORA. A FRANQUEADA não colocará à mostra, dentro ou fora da FRANQUIA LOJA7, qualquer sinal, logotipo ou material de divulgação de qualquer tipo que seja contestado pela FRANQUEADORA.

8.9 A Franqueadora é a detentora da marca LOJA7 e do logotipo, conforme pedido de registro no INPI - Instituto Nacional da Propriedade Industrial através do nº do processo 916769380, sendo que todos são aplicados na linha completa de serviços por ela fornecidos e comercializados, e seu uso por todos os Franqueados é autorizado pela empresa Franqueadora.

8.10 Durante o prazo do presente Contrato, e nem mesmo após seu término ou rescisão, a FRANQUEADA ou o SÓCIO-OPERADOR (a) não adotará, sob qualquer forma, qualquer termo semelhante ou que possa confundir o consumidor com qualquer uma das Marcas; (b) não utilizará a Marca como parte da sua razão social; (c) não registrará ou tentará registrar a Marca, quer direta ou indiretamente, seja no Brasil ou em qualquer

outro País, como um direito de propriedade da FRANQUEADA; (d) não contestará ou auxiliará na contestação, direta ou indiretamente, do uso, propriedade ou direitos da FRANQUEADORA em relação a MARCA; (e) não desnaturará ou descaracterizará a Marca, PRODUTOS ou fachada da FRANQUIA LOJA7; (f) informará a FRANQUEADORA, sobre qualquer uso desautorizado ou qualquer turbção no uso da Marca. Nem a FRANQUEADA nem o SÓCIO-OPERADOR fará qualquer exigência, nem notificará, verbalmente ou por escrito, nem iniciará qualquer processo judicial, ou ainda negociará, comprometerá ou fará qualquer acordo sobre qualquer controvérsia com relação a tal infração, sem primeiro obter autorização por escrito da FRANQUEADORA.

Parágrafo Único - A FRANQUEADORA terá o direito, mas não a obrigação, de propor tal ação ou tomar as medidas que achar conveniente de forma a impedir tal infração. A FRANQUEADA também deverá notificar prontamente a FRANQUEADORA de qualquer litígio (incluindo processos administrativos ou arbitragens) da qual a FRANQUEADA tenha conhecimento de ter sido impetrada contra a unidade FRANQUEADA, ou a FRANQUEADORA, relacionado à Marca.

CLÁUSULA NONA - DA INDEPENDÊNCIA DAS PARTES

9.1 Não existe qualquer vinculação, consórcio ou responsabilidade conjunta por quaisquer das fases operacionais do negócio objeto deste contrato, sendo a empresa FRANQUEADA e a FRANQUEADORA pessoas jurídicas distintas e independentes. Portanto a empresa FRANQUEADA responderá exclusivamente com seu nome e capital pelas obrigações contraídas durante a validade do presente contrato.

9.2 O presente contrato não firma em hipótese nenhuma vínculo trabalhista ou associativo entre a empresa FRANQUEADORA e a FRANQUEADA bem como entre qualquer delas e os funcionários ou prepostos da outra, nos termos da Lei 13.966/19.

CLÁUSULA DÉCIMA - DO PRAZO DE VALIDADE DO CONTRATO

10.1 O prazo do presente contrato de 36 meses e, após o vencimento, não havendo manifestação por nenhuma das partes, o presente instrumento terá seu vencimento por prazo indeterminado.

CLÁUSULA DÉCIMA PRIMEIRA - DA RESCISÃO

11.1 Após o período mínimo de 36 (trinta e seis) meses, prazo previsto para o retorno do investimento inicial, o presente instrumento poderá ser rescindido a qualquer momento por quaisquer das partes sem perdas e danos desde que formalmente comunicada, respeitando-se a Clausula 8.5 deste instrumento.

11.2 Por força do presente termo, a FRANQUEADA se compromete a não comercializar, por um prazo de doze meses após a rescisão, qualquer produto similar ou que de possa ser considerado concorrente aos produtos/serviços objeto do presente termo.

11.3 Sob qualquer hipótese de rescisão contratual seja por prazo e ou por quebra de contrato a FRANQUEADA devera retirar no prazo de 24 horas todas as ativações de marca Loja7 no espaço físico, bem como devolver a utilização das redes sociais como Facebook, Instagram e outros do gênero sem nem um dano a o banco de dados a sua legítima proprietária a FRANQUEADORA. Em caso de venda da unidade para outro franqueado que dará sequência a parceria se aplica o paragrafo no que tange as redes sociais.

11.4 São motivos para rescisão do presente contrato:

11.4.1 O uso inadequado da marca;

11.4.2 O cumprimento irregular injustificadamente de cláusulas contratuais, especificações, projetos e prazos, após esgotadas as possibilidades de saneamento nos prazos estabelecidos para cada correção;

11.4.3 A paralisação imotivada e sem autorização prévia das atividades pela FRANQUEADA; Ou inatividade de compras pelo período de 45 dias.

11.4.4 O não atingimento pela FRANQUEADA, por 03 (três) meses consecutivos, das metas de desempenho descritas na Circular de Oferta de Franquia;

11.4.5 A restrição de acesso de preposto da FRANQUEADORA, pela FRANQUEADA, ao estabelecimento e demais dependências.

11.4.6 A falência, insolvência, recuperação judicial, liquidação ou dissolução de qualquer uma das partes ou configuração de situação pré-falimentar ou de pré-insolvência, inclusive com títulos vencidos e protestados ou ações de execução que comprometam a solidez financeira.

11.5 Os motivos que ensejam rescisão contratual, independente da previsão de multa, não exime a FRANQUEADA da indenização por perdas, danos, pelos prejuízos e lucros cessantes.

11.6 O presente termo poderá ser rescindido por comum acordo entre as partes, mediante distrato, assegurado à FRANQUEADORA o direito aos royalties, se houver e demais taxas, que fizer jus até referida data.

11.7 Configurada qualquer das hipóteses de rescisão, a FRANQUEADA deverá, de imediato, deixar de utilizar a MARCA e demais itens cedidos pela FRANQUEADORA, objetos do presente contrato, sob pena da multa constante na Cláusula 6.5 deste contrato.

CLÁUSULA DÉCIMA SEGUNDA - DAS DISPOSIÇÕES GERAIS

12.1 O presente contrato é regido pela Lei 13.966/2019, que dispõe sobre o contrato de franquia empresarial (franchising), pelo Código Comercial, Código Civil e Legislação Complementar no que couber.

12.2 As partes declaram, sob as penas de lei, que:

12.2.1 - Não possuem em seu quadro funcional menores de dezoito anos em trabalho noturno, perigoso ou insalubre, e nem menores de dezesseis anos em qualquer atividade, salvo na condição de aprendiz a partir de 14 anos, a caracterizar uma vantagem indevida na relação com os órgãos públicos nacionais ou internacionais, bem como em práticas lesivas à concorrência.

12.3. As partes declaram manter práticas de *compliance*, para fazer cumprir as normas legais e regulamentares, as políticas e as diretrizes estabelecidas para o negócio e para as atividades da instituição ou empresa, bem como evitar, detectar e tratar qualquer desvio ou inconformidade que possa ocorrer.

12.4 O presente contrato não constitui em nenhuma hipótese a garantia de resultados ou rentabilidade do negócio, objetivos previamente mensurados e avaliados pela FRANQUEADA quando de posse do COF.

CLÁUSULA DÉCIMA TERCEIRA - DOS ANEXOS

13.1 Constituem anexos, que passam a fazer parte integrante e indissociável do presente instrumento, a serem rubricados pelas partes:

13.1.1 Circular de Oferta de Franquia - COF, nas condições da Lei 13.966/19.

13.1.2 Cronograma de treinamentos, via vídeo aulas através do Portal do Franqueado;

CLÁUSULA DÉCIMA QUARTA – DO COMPROMISSO ARBITRAL

14.1 Será convencionado entre as partes o uso ou não da Câmara Arbitral, para a

resolução de conflitos.

CLÁUSULA DÉCIMA QUINTA - DO FORO

15.1 Para dirimir quaisquer controvérsias oriundas do presente Contrato, as partes elegem o foro da comarca de Barracão, estado do Paraná.

Por estarem assim justos e contratados, firmam o presente instrumento, em duas vias de igual teor, juntamente com 2 (duas) testemunhas