

CIRCULAR DE OFERTA DE FRANQUIA





APRESENTAÇÃO

Esta Circular de Oferta de Franquia tem como objetivo, fornecer todas as informações relevantes para o candidato que deseja tornar-se um Franqueado **MANAÇAI**, de forma a auxiliá-lo no processo de avaliação do negócio e posterior tomada de decisão.

Este documento contém informações de caráter sigiloso, não devendo ser do conhecimento de terceiros, alheios ao processo de seleção da Franquia **MANAÇAI**. Solicitamos, portanto, que ele não seja reproduzido no todo ou em partes.

O presente documento foi redigido nos termos da Lei Federal nº 8.955 de 1994, que regulamenta atualmente o Franchising Brasileiro.

Leia e analise com atenção esta Circular de Oferta. Ela inclui algumas informações que estarão mais detalhadas no **Contrato de Franquia**. Portanto, leia atentamente. Adquirir uma Franquia é um compromisso sério, é a realização de um sonho! Pondere bastante antes de tomar a sua decisão. Se possível, mostre estas informações para um consultor ou um advogado.

Cordialmente,

A Diretoria

1. INFORMAÇÕES DA FRANQUEADORA



RAZÃO SOCIAL	JAS SERVIÇOS, ADMINISTRAÇÃO DE FRANCHISING E HOLDINGS LTDA - EPP
NOME FANTASIA	JAS SERVIÇOS DE FRANCHISING
NEGÓCIO	Alimentação - casa especializada em açaí, sucos, salgados e sanduiches.
ENDEREÇO	Av. Sapé, Nº 1221 Bairro: Manaíra, João Pessoa – PB CEP: 58.038-381. Fone: (83) 3219-5313 / 98610-6268 Email: comercial@manacai.com.br Site: www.manacai.com.br
ANO DE CONSTITUIÇÃO DA EMPRESA	2015
CONSTITUIÇÃO SOCIETÁRIA	José Adelmano Alves da Silva Willermano Pereira da Silva
RESPONSÁVEL FRANCHISING	José Adelmano Alves da Silva José Mauro Figueiredo da Silva Edvan Pereira da Silva



2. NOSSA HISTÓRIA

No ano 1995, José Adelmano Alves da Silva e Edenilva Pereira dos Santos deram início a um novo negócio de lanches, utilizando um quiosque que estava fechado na quadra de esportes de Manaíra. Nos primeiros cinco anos o cardápio era composto apenas por caldo de cana, cachorro quente e salgados. Na época, apenas os proprietários trabalhavam no quiosque e mais tarde, com o aumento da clientela, tiveram que contratar dois funcionários e dar um nome ao quiosque. O proprietário, Adelmano, sempre foi conhecido por todos pelo apelido de "MANO", apelido esse que deu nome ao negócio e passou então a se chamar **MANU´S LANCHES**. No ano de 2001 os proprietários observaram, por parte dos clientes, que em sua maioria eram esportistas e evangélicos, uma procura grande por produtos energéticos e alimentos mais saudáveis. O cardápio foi modificado e foi introduzido, dentre outros, o **AÇAÍ e seus derivados**, que em pouco tempo passou a ser o "carro chefe" do negócio. A sociedade foi desfeita e o negócio passou a se chamar **MANAÇAÍ**, uma junção do nome anterior associado ao produto de maior sucesso da casa. Daí por diante, a busca pela excelência, tanto nos produtos quanto no atendimento, tem sido uma constante. O negócio cresceu e a quantidade de colaboradores também. E com a experiência de mais de 15 anos no mercado, o **MANAÇAÍ**, objetivando expansão e estimulado pela grande procura dos clientes para abertura de franquia, ingressa no sistema de franchising, buscando parceiros que queiram investir num negócio rentável e consolidado. **Você pode ser um deles!**



MISSÃO

Superar as expectativas dos nossos clientes, oferecendo alimentos que proporcionem saúde e bem-estar.

VISÃO

Até 2020 estabelecer 30 pontos de vendas no sistema de franchising, atendendo as exigências do mercado por uma alimentação com um excelente padrão de qualidade.

CRENÇAS E VALORES

TEMOR A DEUS

ÉTICA

COMPROMETIMENTO

INOVAÇÃO

HUMILDADE



3. UNIDADES PRÓPRIAS

UNIDADE I - Manaíra

Rua: Euzely Fabrício de Souza, Nº 681.

Bairro: Manaíra - João Pessoa – PB. CEP: 58.038-411

Fone: (83) 3219-5313 / 98610-6268

Contato: Mauro Figueiredo

UNIDADE II - Manaíra

Rua: São Gonçalo, Nº 640.

Bairro: Manaíra, João Pessoa – PB. CEP: 58.038 -331

Fone: (83) 3219-5313 / 98610-6268

Contato: Mauro Figueiredo

3.1 UNIDADES FRANQUEADAS

UNIDADE III – Cabo Branco

End.: Avenida Cabo Branco, Nº 3816.

Bairro: Cabo Branco, João Pessoa – PB. CEP: 58045-010

Fone: (83) 4141-2242

Contato: Felipe Cezar

UNIDADE IV - Bancários

Rua: Hermelinda H. de Araújo, Nº 260.

Bairro: Bancários, João Pessoa – PB. CEP: 58051-020

Fone: (83) 3578-3287

Contato: Augusto Pedrosa



UNIDADE V – Mangabeira Shopping

Av. Hilton Souto Maior, SN.

Bairro: Mangabeira - João Pessoa – PB. CEP: 58055-018

Fone: (83) 99625-8736

Contato: Felipe Chianca

UNIDADE VI – Manaíra Shopping

Av. Gov. Flávio Ribeiro Coutinho, 805.

Bairro: Manaíra - João Pessoa – PB. CEP: 58037-900

Fone: (83) 99625-8736

Contato: Felipe Chianca

UNIDADE VII – Instituto de Ensino Superior da Paraíba (IESP) Rodovia BR 230, Km 14, s/n.

Bairro: Morada Nova - Cabedelo – PB. CEP: 58109-303

Fone: (83) 98882-6557

Contato: Felipe Cezar

UNIDADE VIII – Shopping Tambiá Av.

Dep. Odon Bezerra, 184.

Bairro: Tambiá - João Pessoa – PB. CEP: 58020-500

Fone: (83) 98761-1002

Contato: Renan

3.2 UNIDADES FRANQUEADAS DESVINCULADAS DA REDE – O MANAÇAÍ não possui nenhuma **Unidade Franqueada** desvinculada da rede.

4. O QUE É A FRANQUIA MANAÇAÍ?



O conceito do negócio que estamos franqueando, **“Alimentação - casa especializada em açaí, sucos, salgados e sanduíches”**, pressupõe a adoção de determinados padrões que assegurem à rede uma imagem forte e uniforme.

A Unidade Franqueada **MANAÇAÍ** deverá estar estruturada dentro dos padrões operacionais estipulados pela Franqueadora e deverá contar com uma equipe preparada para a venda, bem como para a operação e gestão do negócio. Para isso, a Franqueadora oferecerá todo o treinamento necessário, bem como suporte técnico e mercadológico.

5. PERFIL DO FRANQUEADO MANAÇAÍ

Chamamos de "perfil", o conjunto de características e habilidades que permitam ao Franqueado **MANAÇAÍ** atender os principais desafios e exigências que a respectiva implantação, operação e administração apresentarão. O principal requisito para alguém ser Franqueado **MANAÇAÍ** é identificar-se com o negócio. Sua forma de atuação e acreditar na marca, colaborando com a Franqueadora nas soluções e melhorias.

a) Dedicção e Disponibilidade.

Dedicção ao negócio, o que significa atuar direta e diariamente no negócio;

Disposição para manter reuniões com os demais integrantes da rede e, principalmente, com a Franqueadora;

Empenho em manter o negócio em crescimento, buscando oportunidades e melhorias;

O Franqueado deverá trabalhar em finais de semana, ou horários estendidos, conforme a política da Franqueadora e do estabelecimento comercial em que estiver instalado.

b) Principais Desafios



Agir conforme as regras, aceitar trabalhar sob padrões estabelecidos pela Franqueadora;

Responder pela correta gestão do negócio e preservação da marca;

Fazer da Franquia uma referência em seu território de atuação;

Trabalhar a imagem do conceito do negócio, da marca e da metodologia aplicada;

Trabalhar o mercado, procurando abrir espaço entre os concorrentes, mostrando os diferenciais do conceito e da rede;

Divulgar o negócio, usando a criatividade de acordo com as características locais e seguindo os padrões definidos;

Conquistar e manter clientes fiéis, pelo atendimento personalizado e trabalhos de marketing de relacionamento;

Gerenciar eficazmente o pessoal, para garantir um alto nível de atendimento aos clientes;

Supervisionar o atendimento aos clientes;

Ter condições de aprender e supervisionar técnicas de serviços, atendimento e marketing;

Identificar as reais necessidades e desejos dos clientes, repassando-os à Franqueadora;

Promover o constante rejuvenescimento do negócio, inclusive através de sugestões;



Trabalhar em estreita parceria com a Franqueadora e demais Franqueados da rede.

Saber trabalhar em grupo;

Ter um perfil proativo;

Ter espírito de liderança para conduzir pessoas e negócios;

Buscar feedback dos clientes.

c) Disponibilidade de Tempo do Franqueado

50% na operação do negócio;

50% em atividades administrativas, marketing e relacionamento com clientes.

d) Nível de Decisão do Franqueado

Sempre de acordo com o padrão e políticas definidos pela Franqueadora, conforme conteúdo do Manual do Franqueado.

Admissão e demissão de funcionários;

Treinamento de funcionários;

Suas demais decisões estarão, de certa forma, limitadas e serão direcionadas pelo próprio padrão que a Franqueadora deverá lhe impor, através da formatação, de modo a assegurar a manutenção de um ótimo grau de uniformidade na operação da rede.



Caberá ao Franqueado a gestão direta da sua empresa, no que tange a gestão financeira, administrativa, jurídica, fiscal, contábil e de recursos humanos, obrigando-se a cumprir o que dispões a legislação aplicável.

e) Conhecimento e experiência - O Candidato deverá:

Ter boa vivência em serviços que lidem diretamente com clientes e gostar muito desta atividade;

Ser alguém que tenha grande afinidade com o ramo de negócio, ou seja, que vise à obtenção de bons resultados financeiros, mas que tenha prazer no seu trabalho;

Gostar muito do que faz e tenha vocação para o relacionamento interpessoal;

Atuar com excelência, cuidados e habilidade;

Liderar sua equipe e transmitir a ela um alto grau de motivação e comprometimento com o negócio e seus princípios;

6. ENVOLVIMENTO DIRETO DO FRANQUEADO NA OPERAÇÃO DO NEGÓCIO

A participação direta do Franqueado na administração e operação da Franquia outorgada é muito importante para seu sucesso e o sucesso do **"Sistema de Franquia MANAÇAÍ"**. Desta forma, o **Contrato de Franquia Empresarial MANAÇAÍ** foi elaborado com ênfase no caráter *"intuitu personae"* do negócio, frisando que a Franquia **MANAÇAÍ** é concedida considerando-se as características próprias e diretas do **Franqueado**, que se responsabiliza pessoalmente pelo cumprimento das obrigações advindas da concessão da Franquia, inclusive com relação à administração e operação desta. Este entendimento decorre da própria natureza *"intuitu personae"* do **Contrato de Franquia Empresarial MANAÇAÍ**, principalmente pelo caráter de impossibilidade de qualquer cessão ou transferência dos direitos e obrigações nele contidos.



Ademais, mesmo constituindo empresa destinada exclusivamente para operar a Franquia, nos termos do **Contrato de Franquia Empresarial MANAÇAÍ**, anexo ao presente instrumento, o Franqueado deverá ser o sócio controlador e o administrador principal da empresa, responsabilizando-se assim por todas as obrigações decorrentes do **Pré-Contrato** e do **Contrato de Franquia**, a serem firmados com a Franqueadora diretamente.

7. ESTIMATIVA DE INVESTIMENTOS DO FRANQUEADO PARA IMPLANTAR A FRANQUIA MANAÇAÍ

Os valores considerados referem-se à estimativa traçada pela Franqueadora, com base no valor médio dos custos de montagem de uma Unidade **MANAÇAÍ** que integra a rede, nesta data. Portanto, tais valores podem apresentar variações em função do local de instalação e da situação do imóvel, dentre outros.

Fica sob a responsabilidade do Franqueado as condições de pagamento das instalações, equipamentos e estoque inicial, de acordo com o que foi firmado com a interveniente.

TAXA INICIAL DE FRANQUIA	R\$ 50.000,00
A Franqueadora cobra R\$ 50.000,00 (Cinquenta Mil Reais) a título de Taxa Inicial de Franquia. Esta importância serve para assegurar a entrada do Franqueado na rede de Franquias MANAÇAÍ . (Ver detalhamento ao final deste quadro).	
OBRAS POR M²	R\$ 1.200,00
Os investimentos variam de acordo com o estado do Imóvel, incluídos em tal quantia, o valor das obras civis, elétricas, hidráulicas, marcenaria, entre outros. O valor estimado é de R\$ 1.200,00 (Hum mil e duzentos reais) por M ² . O tamanho de uma Unidade Franqueada MANAÇAÍ é de aproximadamente 400 M ² . A construção/reforma será de inteira responsabilidade do Franqueado.	
MOVÉIS E EQUIPAMENTOS	R\$ 100.000,00

O Franqueado deverá dispor de aproximadamente R\$ 100.000,00 (Cem Mil Reais), para a aquisição de móveis, utensílios e equipamentos.	
SOFTWARE E EQUIPAMENTOS INFORMÁTICA	R\$30.000,00
O Franqueado deverá dispor de aproximadamente R\$ 30.000,00 (Trinta Mil Reais) para aquisição de equipamentos de informática e do sistema de software, definido pela Franqueadora.	
FARDAMENTO	R\$ 2.000,00
Franqueado deverá dispor de aproximadamente R\$ 2.000,00 (Dois Mil Reais) para aquisição de Fardamentos.	
ESTOQUE INICIAL	R\$ 20.000,00
O Franqueado deverá adquirir cerca de R\$ 20.000,00 (Vinte Mil Reais) em produtos para inauguração da Unidade Franqueada.	

MARKETING DE INAUGURAÇÃO	R\$ 5.000,00
O Franqueado deverá dispor de uma verba de R\$ 5.000,00 (Cinco mil reais) para marketing de inauguração da Unidade, de acordo com os princípios e normas constantes no Contrato de Franquia .	
TREINAMENTO	VARIÁVEL

<p>O Franqueado deverá arcar com as despesas de hospedagem, locomoção e alimentação de toda sua equipe, quando dos treinamentos efetuados na unidade piloto da Franqueadora ou as mesmas despesas para deslocamento da Franqueadora. Como esses valores dependem da localização do Franqueado, não temos condições de estimá-lo.</p>	
<p>PROJETO ARQUITETÔNICO E PROGRAMAÇÃO VISUAL</p>	<p>FRANQUEADORA</p>
<p>Os Projetos: arquitetônico e de programação visual são de responsabilidade da Franqueadora. O Franqueado é livre para escolher os profissionais que executarão as obras civis previstas no projeto elaborado. Estes profissionais serão orientados pelo arquiteto responsável que terá recebido instruções da Franqueadora. Os projetos: elétrico e hidráulico são de responsabilidade do Franqueado. O Franqueado será responsável pelos custos de adaptação do projeto.</p>	
<p>CAPITAL DE GIRO</p>	<p>R\$ 80.000,00</p>
<p>O Franqueado terá que, comprovadamente, dispor de no mínimo R\$ 80.000,00 (Cento e Trinta Mil Reais) de capital de giro para fazer face às despesas operacionais iniciais tais como: folha de pagamento, impostos, aluguel, energia elétrica, fornecedores, etc.</p>	
<p>PONTO COMERCIAL</p>	<p>VARIÁVEL</p>
<p>O Franqueado deverá investir na locação do ponto comercial onde instalará a Franquia MANAÇAÍ. A Franqueadora não tem condições de avaliar o montante de tal investimento, visto que os valores dos pontos comerciais variam muito em função do bairro, cidade ou região onde se localizam. A escolha desse ponto, no entanto, depende da aprovação da Franqueadora.</p>	

Pelo pagamento da TAXA INICIAL DE FRANQUIA, o FRANQUEADO adquire:



O direito de montar uma Unidade Franqueada **MANAÇAÍ**, exatamente nos moldes aqui descritos.

O direito de usar a marca **MANAÇAÍ** para designar tal Unidade Franqueada.

O suporte para avaliação e escolha do ponto comercial.

Assessoria na assinatura do contrato de locação.

Elaboração de projetos de programação visual padronizados.

O suporte da Franqueadora para supervisão do projeto, da obra, da compra de equipamentos e instalação da Unidade Franqueada.

O direito de receber treinamento inicial que o habilite a iniciar a operação da Franquia.

Apoio na seleção de pessoal, recrutamento e treinamento inicial de funcionários.

O suporte na implantação da Unidade Franqueada.

Acompanhamento completo na inauguração e pós-inauguração.

O Manual do Franqueado.

Projeto arquitetônico.

8. TAXA PERIÓDICA

8.1 TAXA DE ROYALTIES

O Franqueado pagará à Franqueadora, a título de Taxa de Royalties, remuneração periódica pelo uso da marca e em troca dos serviços efetivamente prestados pela Franqueadora ao franqueado, de 5 % (Cinco por cento) sobre o faturamento bruto da Unidade Franqueada. Esse pagamento de Royalties deverá ser feito à Franqueadora até o dia 10 (dez) de cada mês, referente ao período imediatamente anterior

9. DA PROPAGANDA, PROMOÇÃO E MERCHANDISING

A Franqueadora cobra 1% (Hum por cento) de taxa de publicidade ao Franqueado sobre o faturamento bruto da Unidade Franqueada. Os custos de criação, produção e veiculação serão de responsabilidade do Franqueado e deverão ser rateados quando



houver mais de um franqueado em uma mesma praça (cidade), independentemente do valor, nas seguintes mídias:

Criação e Produção de VT / Spot/ Jingle, Outdoor, Catálogo, Cartão, Banner, Camisetas, Brindes ou outros produtos promocionais;

Rádio, Televisão e outros meios de comunicação.

O Franqueado quando pretender realizar campanhas publicitárias locais deverá solicitar ao Marketing da Franqueadora a criação das mesmas, que deverão ser executadas por agência credenciada pela Franqueadora.

9.1 O Franqueado é obrigado a participar, com a produção e veiculação, das campanhas de marketing constantes no calendário anual de marketing da Franqueadora.

9.2 Ficará a critério de a Franqueadora participar ou absorver os custos com a criação de qualquer material solicitado.

10. SISTEMA DE INFORMÁTICA

O Franqueado deverá adquirir o programa de computação, indicado pela Franqueadora, que executará movimento de caixa, controle de estoque, preços e orçamentos para auxiliar o Franqueado no desempenho de suas funções gerenciais. Além do custo de aquisição, o Franqueado também será responsável pelo custo de manutenção do Software de acordo com Contrato a ser firmado com a interveniente no valor de R\$650,00 (Seiscentos e Cinquenta Reais) mensais, podendo ser alterado, de acordo com a empresa de manutenção do Software.

11. TERRITÓRIO

De acordo com o Contrato de Franquia Empresarial, a empresa **JAS SERVIÇOS, ADMINISTRAÇÃO DE FRANCHISING E HOLDINGS LTDA - EPP**, concede ao



Franqueado o direito de atuar, com exclusividade, dentro do território delimitado pela Franqueadora pelo período de 01 (um) ano. Sua atuação é limitada exclusivamente ao território concedido. O Franqueado **não poderá** realizar vendas, exportações ou prestar serviços fora de seu território de atuação.

A Franqueadora compromete-se a não instalar nenhuma outra Unidade Própria ou Franqueada dentro do território, privilegiando o Franqueado durante este mesmo período, contado da data da assinatura do Contrato de Franquia. Após esse prazo o Franqueado **poderá** ter a preferência, a critério da Franqueadora.

12. PONTO COMERCIAL

A responsabilidade quanto à negociação e locação e/ou compra do ponto é de responsabilidade do Franqueado.

Cabe a Franqueadora a obrigatoriedade na aprovação do ponto escolhido pelo Franqueado, de acordo com as características definidas no Módulo de Implantação da Franquia.

13. O QUE A FRANQUEADORA OFERECE AO FRANQUEADO

13.1. SUPORTE NA IMPLANTAÇÃO DA FRANQUIA

A Franqueadora fornecerá os seguintes serviços de pré-inauguração:

- Suporte na escolha de ponto comercial;
- Planejamento Financeiro e Estudo de Viabilidade Econômica;
- Acompanhamento de compras e pedidos de mercadorias;
- Acompanhamento e orientação da implantação;
- Orientação e definição na compra dos uniformes padronizados pela Franqueadora;
- Treinamentos administrativo, comercial e de produtos;
- Apoio / acompanhamento à seleção inicial e treinamento de pessoal;



- Assessoria na campanha publicitária de inauguração;
- Manual do Franqueado;

13.2 SUPERVISÃO DE REDE E SERVIÇOS DE ORIENTAÇÃO

A Franqueadora fornecerá os seguintes serviços de pós-inauguração conforme **Contrato de Franquia**.

- Supervisão Periódica;
- Treinamento (conforme especificado no Contrato de Franquia);
- Apoio na gestão empresarial

13.3 SUPERVISÃO DA UNIDADE FRANQUEADA

A Franqueadora enviará, periodicamente, profissional encarregado de supervisionar as atividades do Franqueado, verificando seu desempenho e auxiliando-o na resolução de eventuais problemas operacionais. Os custos de visitas de supervisão correm por conta da Franqueadora, a não ser que a visita tenha sido solicitada pelo Franqueado em data não coincidente com a já programada. A supervisão oferecida pela Franqueadora visa aprimorar, simultaneamente, a qualidade do trabalho do Franqueado, a atuação da equipe de atendimento, o desempenho financeiro e a implantação de estratégias de marketing. Para melhor atingir tal objetivo, a Franqueadora solicitará relatórios, que deverão ser entregues pelo Franqueado nas datas especificadas.

13.4. TREINAMENTO

A Franqueadora dará treinamento inicial não só ao Franqueado, mas também à sua equipe, por um período de 10 (dez) dias, habilitando-os a operar a Franquia segundo os padrões desenvolvidos pela Franqueadora, conforme previamente especificado.

Serão abordados os seguintes tópicos:

Treinamento teórico – Sede da Franqueadora

MÓDULO 1 – O NEGÓCIO MANAÇAÍ

História do **MANAÇAÍ** (início, número de unidades, expansão, etc);

Conceito do Negócio;
Estrutura Organizacional da Franqueadora;
A área de Franchising da Franqueadora;
Quem é quem na área de Franchising;
Serviços prestados aos Franqueados;
Relacionamento Franqueadora x Franqueado.

MÓDULO 2 – GESTÃO OPERACIONAL

Mix de produtos – cardápio (características das unidades, livro de receitas)
Rotinas operacionais (abertura da Unidade, limpeza, fluxo de produção de alimentos, etc)
Rotinas da unidade
Normas de armazenamento e organização de estoque
Boas práticas de produção de alimentos (RDC 216)
Procedimentos administrativos (regras da Unidade, horários)
Sistema de informática
Recebimento de mercadorias
Marketing (identidade visual, uso da marca, campanhas)
Recursos humanos – Programas de capacitação
Administração financeira (fluxo de caixa, impostos, taxas etc). Ferramentas de controle (indicadores de performance)

MÓDULO 3 – ATENDIMENTO VENDAS

Padrão de Apresentação Pessoal;
Postura profissional;



Higiene dos manipuladores e atendentes;
Organização do Trabalho; Relacionamento
com o Cliente;
Regras e padrão de atendimento.

MÓDULO 4 – PRÁTICO (TEST DRIVE)

15 dias de treinamento prático em uma Unidade Piloto ou alguma unidade Franqueada a ser definida pela Franqueadora do **MANAÇAÍ**.

Os Treinamentos de Reciclagem serão programados de acordo com a necessidade da Unidade Franqueada, conforme especificado no Contrato de Franquia. Para este treinamento, que será realizado parte na unidade Franqueada e parte na Unidade de Treinamento de João Pessoa - PB, o Franqueado se responsabilizará pelos custos de deslocamento / alimentação / hospedagem .

13.5. APOIO NA GESTÃO EMPRESARIAL

Através do sistema de informática utilizado e das informações e relatórios enviados periodicamente para a Franqueadora, serão feitas análises de desempenho que resultarão em recomendações administrativas e comerciais.

14. MIX DE PRODUTOS MANAÇAÍ

- ✚ Açaí;
- ✚ Salgados;
- ✚ Sucos;
- ✚ Tapiocas;
- ✚ Sanduiches variados;
- ✚ Água de coco;
- ✚ Caldo de cana;

15. FORNECEDORES MANAÇAÍ



Os produtos e insumos que o Franqueado obriga-se a adquirir para operacionalização da Unidade Franqueada, serão única e exclusivamente dos fornecedores indicados, cadastrados e homologados pela Franqueadora.

COPOBRAS - Descartáveis

Rua Mauricio de Araújo G Filho, nº 214 - Bairro: Portal do Sol - João Pessoa - PB - CEP: 58046-710.

Contato: Jean - Fone: 83-3236-9900

GRÁFICA VITRINE MÍDIA IMPRESSA – Material impresso

Rua Desembargador Boto de Menezes, 172 – 1º andar - Bairro: Tambiá - João Pessoa – PB - CEP: 58020-670

Contato: Alana Samara - Fone: 83-3031-1286-98770-6820

LOOP SOLUÇÕES CRIATIVAS – Agência de propaganda

Av. Edson Ramalho, Nº. 99 - Bairro: Manaíra - João Pessoa - PB - CEP: 58038-102

Contato: Débora - Fone: (83) 3021-5451-99376-7637

MVEST FARDAMENTOS

Rua Joaquim Pires Ferreira, Nº. 271 - Bairro: Bairro dos Estados - João Pessoa - PB - CEP: 58027-033

Contato: Monica - Fone: (83) 99609-1442

MAIS CLEAN – Higiene e Limpeza

Rua desembargador Azevedo, 58 – Bairro: Palmeira – Campina Grande - PB - CEP: 58401-160.

Contato: Lenivaldo - Fone: (83) 98192-7563

EPMARC INFORMATICA

Av. Julia Freire, Nº. 492 - Bairro: Torre - João Pessoa - PB - CEP: 58040-040

Contato: Patrícia/Eric - Fone: (83) 3512-7210-98878-2401-99974-8543



16. RETORNO DE INVESTIMENTO

A estimativa do tempo de retorno do investimento da Franquia **MANAÇAI** é de 13 a 18 meses.

17. SITUAÇÃO DA MARCA "MANAÇAI" PERANTE O INSTITUTO NACIONAL DA PROPRIEDADE INDUSTRIAL

A Franqueadora é detentora dos direitos de uso da marca "**MANAÇAI**", consoante certificados de registro da marca, bem como dos logotipos e tudo que é imprescindível à operação do "**Sistema de Franquia Empresarial MANAÇAI**", sendo o detentor de todos os direitos de uso desta marca (2º decênio), nos termos da legislação brasileira vigente e dos tratados internacionais relativos a marcas e patentes, ratificados pelo Brasil, como segue:

Número do Processo	Classe	Data do Pedido
829559914	NCL (9)43	05/03/2008

18. PENDÊNCIAS JUDICIAIS

A empresa **JAS SERVIÇOS, ADMINISTRAÇÃO DE FRANCHISING E HOLDINGS LTDA - EPP**, em sua prerrogativa como **Franqueadora** e fornecedora da tecnologia, assim como de conhecimentos técnicos e operacionais para a instalação e operação das Unidades Franqueadas **MANAÇAI**, declara não ter atuado em quaisquer pendências judiciais, seja como réu ou autora, em questões criminais, civis ou violações da Lei de Franquia, fraude, apropriação indevida ou práticas e atos classificados como concorrência desleal, que interferem ou impossibilitam o funcionamento da Franquia **MANAÇAI**.

19. VIGÊNCIA DO CONTRATO DE FRANQUIA



O **Contrato de Franquia** vigorará pelo prazo de 05 (cinco) anos, contados a partir da assinatura do mesmo, e poderá ser renovado automaticamente nos termos do **Contrato**, desde que não haja denúncia de qualquer das partes.

20. SITUAÇÃO DO FRANQUEADO APÓS O TÉRMINO OU INTERRUPÇÃO DO CONTRATO DE FRANQUIA

KNOW-HOW

O Know-how de processos e procedimentos gerenciais e técnicos relacionados ao funcionamento da Franquia é de propriedade da Franqueadora e não pode ser passado a empresas ou pessoas físicas, durante ou após a vigência do **Contrato de Franquia**, sob pena de indenização.

EX-FRANQUEADO

O Ex-Franqueado, conforme **Contrato de Franquia**, fica impedido de exercer qualquer atividade empresarial no ramo de "**Alimentação - casa especializada em açaí, sucos, salgados e sanduíches**" por um período de 2 (dois) anos, após o término ou interrupção do **Contrato de Franquia**, em localidades onde atua a Franqueadora.

21. SEGUROS

A Franqueadora deverá providenciar junto à companhia idônea, cobertura securitária que previna danos no imóvel, instalações e estoque da Unidade Franqueada **MANAÇAÍ**, bem como seguro de responsabilidade civil para ressarcir danos eventualmente causados por e a terceiros, durante as atividades desenvolvidas na mesma.

22. ANEXOS

Encontram-se em anexo a esta **Circular de Oferta de Franquia**:

- Balanço dos dois últimos anos de exercício da Franqueadora em nome da Empresa **JAS SERVIÇOS, ADMINISTRAÇÃO DE FRANCHISING E HOLDINGS LTDA -**



EPP.

- Minuta do Instrumento Particular de **Pré-Contrato de Franquia MANAÇAÍ.**
- Minuta do Instrumento Particular de **Contrato de Franquia MANAÇAÍ.**

Este documento não gera quaisquer obrigações de parte a parte, estando quaisquer direitos ou obrigações entre as mesmas condicionadas à celebração do **Pré-Contrato de Franquia** e, subseqüentemente, do **Contrato de Franquia**.

23. PROTOCOLO DE RECEBIMENTO DA CIRCULAR DE OFERTA DA FRANQUIA "MANAÇAÍ"

Recebi da empresa **JAS SERVIÇOS, ADMINISTRAÇÃO DE FRANCHISING E HOLDINGS LTDA - EPP**, um exemplar da **Circular de Oferta de Franquia MANAÇAÍ**, objeto de lei de nº 8.955 de 15 de dezembro de 1994, que dispõe sobre o **Contrato de Franquia Empresarial MANAÇAÍ**.

Declaro que li e revisei esta **Circular de Oferta de Franquia MANAÇAÍ** dentro do prazo da lei e aceito os termos, condições e cláusulas contidas nela como suficientes para o prosseguimento do processo de Franquia.

João Pessoa, PB _____ de _____ de 20____.

Dados do Candidato

Nome Completo: _____

Endereço Completo: _____

Bairro: _____ Cidade/UF: _____ CEP: _____

Telefone: () _____ Fax: () _____ Celular: () _____

Nº RG: _____ Expedido pela: _____ CPF: _____

E-Mail: _____@_____

Assinatura



Dados do Cônjuge

Nome Completo: _____

Telefone: () _____ Fax: () _____ Celular: () _____

Nº RG: _____ Expedido pela: _____ CPF: _____ EMail:
_____@_____

Assinatura