



CIRCULAR DE OFERTA DE FRANQUIA

FAL ARMAS

SUMÁRIO

1. ASPECTOS GERAIS	3
2. HISTÓRICO E CONCEITO DO NEGÓCIO	2
3. A EMPRESA FRANQUEADORA	3
4. BALANÇOS E DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS DA EMPRESA FRANQUEADORA	3
5. INDICAÇÃO DE PENDÊNCIAS JUDICIAIS	3
6. A MARCA	3
7. DESCRIÇÃO DA FRANQUIA	4
8. DESCRIÇÃO GERAL DO NEGÓCIO FAL ARMAS	5
9. DESCRIÇÃO DAS ATIVIDADES QUE SERÃO DESEMPENHADAS PELO FRANQUEADO	6
10. PERFIL DO FRANQUEADO	9
11. REQUISITOS QUANTO AO ENVOLVIMENTO DIRETO DO FRANQUEADO NA OPERAÇÃO E NA ADMINISTRAÇÃO DO NEGÓCIO	11
12. ESTIMATIVA DE INVESTIMENTO INICIAL	12
13. TAXAS	13
14. OUTROS VALORES DEVIDOS AO FRANQUEADO OU A TERCEIROS QUE A ELE SEJAM LIGADOS	16
15. FORNECIMENTO FAL ARMAS	17
16. RELAÇÃO COMPLETA DE FRANQUEADOS DA REDE	18
17. INFORMAÇÕES SOBRE ALUGUEL DO LOCAL DE INSTALAÇÃO DA FRANQUIA	19
18. EXCLUSIVIDADE TERRITORIAL	20
19. SUPORTE AO FRANQUEADO	20
20. PENALIDADES PELO DESCUMPRIMENTO	21
21. SITUAÇÃO PÓS-CONTRATUAL	21
22. MODELO DE CONTRATO DE FRANQUIA	23

1. ASPECTOS GERAIS

Por esta Circular de Oferta de Franquia, **FAL ARMAS.**, pessoa jurídica de direito privado, com escritório na Rua Galvão Costa, nº 40, bairro Centro, Santa Cruz do Sul /RS, CEP 96.810-012, inscrita no CNPJ sob o nº 29.351115/0002-93, vem apresentar e ofertar a Franquia “**FAL ARMAS**”, nas condições especiais abaixo, conforme a Lei Federal n.º 13.966, de 26 de dezembro de 2019.

A Circular de Oferta de Franquia objetiva demonstrar em linhas gerais informações preliminares da marca a todo o interessado em tornar-se **FRANQUEADO** do sistema **FAL ARMAS**. Seu intuito primordial consiste em traçar um breve relato da história da marca, sua forma de atuação no mercado, além de informar sobre as condições financeiras estabelecidas para a franquia. Cumpre-nos informar que todos os dados sobre investimentos contidos no presente documento são previsões respaldadas em médias da unidade piloto e estudos de mercado, e devem ser estudadas como projeções, passíveis de alterações para mais ou para menos de acordo com variáveis como tamanho e condições do imóvel, necessidade de capital de giro, entre outros fatores. Da mesma forma que qualquer negócio, a operação **FAL ARMAS** aqui apresentada está sujeita a riscos, inexistindo qualquer garantia de retorno de investimento e lucratividade.

Antes de assinar o Contrato de Franquia, é condição indispensável – e de responsabilidade do candidato a **FRANQUEADO** – estudar cuidadosamente esta circular e elaborar seus próprios estudos econômico-financeiros verificando se o sistema de franquia da marca **FAL ARMAS** é o que melhor se adequa às suas expectativas, às suas necessidades e ao seu perfil pessoal, financeiro e profissional.

Os resultados, sejam eles positivos ou negativos, na operação de uma **UNIDADE FRANQUEADA FAL ARMAS**, estarão diretamente vinculados às suas habilidades gerenciais e ao seu comprometimento pessoal, enquanto **FRANQUEADO**.

Esta Circular de Oferta está sujeita a modificações periódicas. Sendo assim, caso seus estudos demorem, recomendamos que nos solicite informações sobre eventuais alterações efetuadas.

Os direitos a serem concedidos pela **FRANQUEADORA** ao **FRANQUEADO** caracterizam-se pela cessão, a título precário e sob a forma de franquia, ao direito de uso não exclusivo da marca **FAL ARMAS**, bem como seus métodos de venda, condições comerciais junto à fornecedores homologados por tempo determinado, única e exclusivamente para a comercialização dos produtos e serviços adquiridos da **FRANQUEADORA** ou de seus parceiros comerciais cadastrados e homologados pela rede, para a operação de uma **UNIDADE FRANQUEADA** da marca.

A **UNIDADE FRANQUEADA** a ser instalada pelo **FRANQUEADO** adotará a formatação arquitetônica e de comunicação visual interna e externa determinada pela

FRANQUEADORA, bem como destinar-se-á a disponibilizar ao público somente os produtos e serviços **FRANQUEADOS** e especificados pela **FRANQUEADORA** e aqueles integrantes da rede **FAL ARMAS**, previamente autorizados pela **FRANQUEADORA**.

A cessão de direito de uso da marca, de comercialização dos produtos e dos procedimentos operacionais referentes ao sistema de franquia será a título oneroso, conforme definido no Contrato de Franquia e por um período inicial de **60 meses (05 anos)**, independente do modelo de franquia adquirido pelo **FRANQUEADO** (os modelos serão apresentados com maiores detalhes a seguir), a contar da data de assinatura do contrato acima referido. **A renovação do prazo contratual será automática**, desde que o **FRANQUEADO** esteja cumprindo integralmente as obrigações contidas nos documentos repassados pela **FRANQUEADORA**, bem como notifique a **FRANQUEADORA** sobre o interesse da prorrogação, pelo menos 90 dias antes do término contratual e realize pagamento de nova taxa de franquia, conforme valor vigente na época de renovação.

2. HISTÓRICO E CONCEITO DO NEGÓCIO

A FAL ARMAS foi fundada em fevereiro de 2018, com o objetivo de levar a cidade de Venâncio Aires a modalidade de venda de armas, além de englobar inicialmente venda de produtos de pesca e acessórios. Surgiu como uma novidade para àqueles que praticam ou desejam conhecer o esporte do tiro e defesa pessoal em sua totalidade.

A FAL ARMAS está localizada estrategicamente na cidade de Santa Cruz do Sul/RS, com uma loja espaçosa, confortável, não obstante de estrutura poucas vezes vista em nível Nacional, criada para ser um divisor no meio comercial.

Além disso, contamos ainda com a loja localizada na cidade de Fundação Venâncio Aires/RS, Lajeado e Porto Alegre/RS, região na qual são distribuídos todos os produtos das lojas, seja como mercadoria para abastecimento, seja para todo o País; ora com por transporte próprio, ora via correios.

Nossa infraestrutura é completa e totalmente segura para as comercializações de armas e adereços, garantindo aos nossos clientes e parceiros total satisfação na oferta de nossos produtos e serviços.

Contamos com uma equipe de profissionais capacitados, no treinamento e suporte aos nossos clientes, além de instrutores credenciados, voltados à formação especializada através de cursos, aulas particulares, licenças e demais atividades letivas ligadas à comercialização e práticas de tiro.

No ano de 2022, trazendo seu modelo de negócio e cultura, a FAL ARMAS planeja a expansão, através de um modelo consolidado de negócio e suporte ao franqueado.

Seja bem-vindo ao FAL ARMAS!

3. A EMPRESA FRANQUEADORA

- **FAL ARMAS LTDA.**, pessoa jurídica de direito privado, com escritório na Rua Galvão Costa, nº 40, bairro Centro, Santa Cruz do Sul /RS, CEP 96.810-012, inscrita no CNPJ sob o nº 29.351115/0002-93.
- Sócios: **FABIANO WEBER**, brasileiro, divorciado, advogado, inscrito no CPF sob n. 804.519.930-04, residente e domiciliado na Rua Alvarenga, n. 110, centro, Vera Cruz/RS.
- Domínio: <https://www.falarmas.com.br/>
- E-mail: fabiano.adv.kw@gmail.com,
- Fabianoweber@falarmas.com.br.

4. BALANÇOS E DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS DA EMPRESA FRANQUEADORA

Após a aprovação cadastral do interessado, bem como assinatura do contrato serão apresentadas todas as projeções financeiras relativas as classificações tributárias.

5. INDICAÇÃO DE PENDÊNCIAS JUDICIAIS

Até a presente data não consta nenhuma pendência Judicial para a **FRANQUEADORA** e/ou para os representantes desta, questionando o sistema da franquia ou que possam impossibilitar o funcionamento desta.

A **FRANQUEADORA** não está sujeita a qualquer impedimento ou imposição legal em relação ao exercício das atividades de franquia.

A empresa **FRANQUEADORA** e seu sócio não respondem a qualquer processo falimentar pendente, tampouco são requerentes em processos de recuperação judicial.

6. A MARCA

A marca "**FAL ARMAS**" é de propriedade de "**FABIANO WEBER**" sócios proprietário das empresas **FAL ARMAS**, CPF n. 804519930-04, tendo sido depositadas com apresentação mista na classe 13 (NCL 11), no Instituto Nacional de Propriedade Industrial (INPI), através do processo nº 923154710, registro decisão nº 390401., possuindo a **FRANQUEADORA** todos os direitos sobre a marca, inclusive para licenciá-la ao **FRANQUEADO**.

A **FRANQUEADORA** é a detentora do direito exclusivo de desenvolver e conceder franquias para a operação de outras unidades através da marca “**FAL ARMAS**”, utilizando um sistema único e bem-sucedido, conforme procedimentos desenvolvidos e testados na sua unidade piloto.

O **FRANQUEADO** não poderá usar a marca “**FAL ARMAS**” para compor ou integrar a razão social de sua própria empresa ou de outra empresa, ou para utilizá-la em documentos sem autorização prévia, por escrito, da **FRANQUEADORA**.

7. DESCRIÇÃO DA FRANQUIA

A Circular de Oferta de Franquia aqui elaborada aborda exclusivamente o sistema operacional e a estrutura gerencial do negócio **FAL ARMAS**, não representando a totalidade do sistema de franquia da marca referenciada, tendo em vista que esse tipo de informação somente poderá ser repassado após a assinatura do Contrato de Franquia por serem questões que envolvem segredos de negócio.

O **FRANQUEADO** deverá realizar estas atividades através de modalidades urbanas, devendo ser implantadas em locais adequados conforme determinações da **FRANQUEADORA**. As unidades **FAL ARMAS** deverão ter no mínimo 70 m², com tamanho ideal de 120 m² no modelo de “Urbano”. Caberá ao **FRANQUEADO** solicitar o modelo de franquia que melhor se adeque aos seus objetivos.

O **FRANQUEADO** deverá receber todo o suporte inicial para a implantação de sua franquia. A **FRANQUEADORA** disponibilizará auxílio em projeto de arquitetura e na implantação da unidade e parceiros homologados para software de gestão, insumos entre outros. Além disso, disponibilizará listagens completas de equipamentos a serem adquiridos, bem como a definição de produtos e serviços a serem oferecidos na unidade.

Para que a preparação do **FRANQUEADO** e sua equipe seja completa, a **FRANQUEADORA** realizará treinamentos na unidade franqueada. Esta preparação é fundamental para o repasse de *know-how*. Os treinamentos serão mais detalhados nos itens seguintes.

Após a inauguração, o **FRANQUEADO** seguirá recebendo suporte periódico através de visitas de auditoria e consultoria, suporte virtual, de marketing, além da constante pesquisa de serviços que possam ser agregados ao mix inicial por um prazo de 03 meses e relação ao funcionamento, após, somente visitas acerca da qualidade e procedimentos que são obrigatórios para permanecer na rede e ou participando de todos os benefícios que está traz consigo, visando sempre levar inovações ao cliente final, lembrando que todos os seus atos são de sua inteira responsabilidade.

O modelo de franquia da **FAL ARMAS** foi pensado para que o **FRANQUEADO** possa contar com a **FRANQUEADORA** em diversas frentes, sempre buscando a melhoria contínua dos resultados apresentados pelo negócio intensamente por 03 meses, após

somente como supervisora da qualidade, período que ultrapassado, será necessário novo investimento por parte do franqueado para quaisquer atualização, até porque na presente modalidade este não pagar Royalties, mas tão somente taxa de fundo de propaganda, com uma das principais funções mante o Brand da marca, dentre outros custos.

8. DESCRIÇÃO GERAL DO NEGÓCIO FAL ARMAS

As unidades **FAL ARMAS** tem como objetivo o desenvolvimento e progresso da comercialização de armas e adereços em suas diversas marcas e modalidades, proporcionando aos seus clientes a mais completa assistência e conforto para melhor escolha, seja para defesa pessoal, seja para o esporte, além de acessórios de diversas marcas e modelos. O negócio se apresenta como uma novidade para àqueles que praticam ou desejam conhecer e/ou ingressar neste mundo, buscando em ambientes jamais vistos alcançar o melhor.

A loja conta com diversas frentes, fazendo uso de diferentes tipos de armas de fogo, não obstante no que tem de mais moderno no mercado, inclusive em acessórios e serviços. A empresa também oferece cursos básicos de tiro e manuseio de armas, defesa pessoal, IPSC, entre outros, além de crescimento com empresas parceiras, como por exemplo, clubes de tiro.

Parte das armas/insumos utilizados nas franquias são distribuídos pela própria **FAL ARMAS** e os demais insumos por fornecedores homologados, o que possibilita ao **FRANQUEADO** se manter sempre em adequação aos padrões da rede, oferecendo produtos e serviços de altíssima qualidade.

O negócio requer grande atenção, especialmente no que tange aos processos de adequação às legislações vigentes e segurança dos associados, por se tratar de um negócio complexo que lida diretamente com armas de fogo. É fundamental ter controle das entradas e saídas de pessoas, verificação de antecedentes criminais, avaliação periódica de funcionamento e segurança dos equipamentos e armamento utilizado na operação de compra de armas e futuramente/possivelmente estande de tiro.

O **FRANQUEADO** poderá agir sempre que necessário, juntamente com a **FRANQUEADORA**, visando manter um negócio seguro, em conformidade com as leis vigentes e ainda lucrativo.

Uma franquia **FAL ARMAS** pode ser implantada nas seguintes modalidades:

- **Modelo Urbano:** Loja de rua, localizada em áreas urbanas da cidade, com estrutura física padronizada, ambiente moderno e confortável para seus clientes. Mix de serviços e produtos mais enxuto, contendo todas as mercadorias de mais giro de mercado, contendo de 70 – 120 metros quadrados.
- **Modelo Urbano com Estande de Tiro:** Loja de rua, localizada em áreas urbanas da cidade, com estrutura física padronizada, ambiente moderno e confortável para seus clientes. Mix de serviços e produtos mais enxuto, contendo todas as mercadorias de mais giro de mercado, contendo de 70 – 120 metros quadrados, com estande de tiro, o qual deverá ser anexo a loja com metragem mínima de 06 x 20 metros quadrados; caso possível, em razão da legislação.

O *mix* de produtos e serviços poderá ser alterado e complementado, pois a **FRANQUEADORA** sempre estará trabalhando em prol do desenvolvimento da Rede de Franquias **FAL ARMAS**, se atualizando em relação às tendências deste mercado, à evolução do mesmo e suas respectivas necessidades.

Sempre que houver qualquer alteração no *mix* de produtos e/ou serviços, o **FRANQUEADO** será comunicado por e-mail e/ou pela *intranet*, bem como terá à sua inteira disposição os documentos necessários para aprendizado dos novos processos, tais como manuais e treinamentos.

9. DESCRIÇÃO DAS ATIVIDADES QUE SERÃO DESEMPENHADAS PELO FRANQUEADO

Entre as obrigações a serem desempenhadas pelo **FRANQUEADO** durante a operação de franquia, encontram-se:

- O cumprimento de todas as diretrizes estabelecidas pela **FRANQUEADORA**, principalmente implantar e operar a unidade sempre de acordo com:
 - Projeto arquitetônico estabelecido;
 - *Mix* de equipamentos e produtos definidos pela **FRANQUEADORA**;
 - Utilização do *software* de gestão especificado;
 - Cumprimento do teor das informações dos manuais da franquia.
- A obtenção, às suas expensas, de alvarás, licenças e quaisquer autorizações necessárias, sejam elas federais, estaduais ou municipais, para a abertura, realização de obras e o funcionamento de uma **UNIDADE FRANQUEADA**, exceto

encaminhamento dos registros e regulamentações frente ao exército brasileiro necessários para a abertura de uma unidade **FAL ARMAS**, onde serão comercializados os produtos e serviços, correram por sua conta (franqueado) exclusiva os custos, despesas e encargos para tanto necessários;

- O ambiente/espço do **FRANQUEADO**, caracterizado com a marca **FAL ARMAS**, será destinado única e exclusivamente, de forma contínua e ininterrupta, às atividades referidas acima, não podendo ser utilizada para finalidade diversa ou sob denominação diferente, sem o prévio e expresso consentimento da **FRANQUEADORA**;
- Fazer com que seus funcionários estejam sempre devidamente treinados, uniformizados e atualizados em relação aos procedimentos da **REDE FAL ARMAS**;
- Caso o franqueado opte por não trabalhar diariamente na franquia, deverá contratar um gerente, o qual será responsável pela gestão operacional do negócio e por manter uma comunicação constante com o franqueado e a **FRANQUEADORA**;
- Realizar o controle financeiro e de indicadores indispensáveis ao bom funcionamento do negócio, conforme manuais e treinamentos fornecidos pela **FRANQUEADORA**.
- Comprar produtos de reposição (ARMAMENTO E INSUMOS), diretamente da **FRANQUEADORA**, expressa via *intranet* da rede, e produtos obrigatórios e outros insumos) dos fornecedores homologados da **REDE FAL ARMAS**, com pedido feito diretamente com o fornecedor específico, com o intuito de manter o padrão de qualidade já reconhecido e estabelecido pelo **FAL ARMAS**, exceto, caso seja liberado pela **FRANQUEADORA**;
- Promover a capacitação do responsável pela operacionalização da **UNIDADE FRANQUEADA** e de sua equipe, participando dos programas de treinamento, aperfeiçoamento e/ou reciclagens, promovidos, seja pela **FRANQUEADORA**, seja, por indicação ou até mesmo por liberação da mesma, momento que será de responsabilidade do franqueado o sucesso da operação;
- Correrão por conta do **FRANQUEADO** as despesas com transporte, refeições e hospedagem, relativas à sua participação e/ou de seus empregados nos referidos programas de treinamento, assim como as despesas decorrentes de treinamentos que, a pedido do franqueado, sejam reaplicados ou ministrados de forma diferenciada às condições normais definidas pela **FRANQUEADORA**;
- Seguir as normas, orientações e treinamentos que lhe vierem a ser transmitidos pela **FRANQUEADORA** e nos demais instrumentos fornecidos pela **FRANQUEADORA**, nisto incluindo-se os Manuais e Treinamentos de Operação e de Gestão da Franquia entregues no ato da assinatura do Contrato de Franquia e disponibilizados na *Intranet* da **REDE FAL ARMAS**;

- Promover o marketing local, sendo que qualquer publicidade dependerá sempre de autorização prévia e expressa da **FRANQUEADORA**, a ser dada por e-mail ou via *intranet*;
- Permitir a visita e o ingresso da **FRANQUEADORA** ou de representantes por ela designados na **UNIDADE FRANQUEADA** – e nela permanecer – a qualquer momento, seja para fiscalizar o cumprimento do contrato, seja para mostrar a unidade a eventuais interessados em futuras **UNIDADES FRANQUEADAS**, para a supervisão da operação e da qualidade dos produtos e serviços oferecidos pelo **FRANQUEADO** e, ainda, para ministrar cursos e treinamentos a outros **FRANQUEADOS** e/ou clientes sobre os métodos da **FAL ARMAS**;
- Permitir que a **FRANQUEADORA** acesse o *software* de gestão e seus indicadores para acompanhamento e suporte na operação do **FRANQUEADO**;
- Não modificar o endereço do ponto comercial onde foi instalada a **UNIDADE FRANQUEADA** sem autorização prévia e escrita da **FRANQUEADORA**;
- O zelo pelo bom nome representado pela **FRANQUEADORA** e pelos produtos e serviços comercializados na unidade, abstendo-se o **FRANQUEADO** da prática de qualquer ato que, por qualquer forma ou meio, possa prejudicar a boa reputação da **FRANQUEADORA** ou da marca franqueada;
- Manter integralmente o mais absoluto sigilo com relação a todas as informações, sejam elas técnicas, operacionais ou comerciais que lhe sejam transmitidas pela **FRANQUEADORA**, ou por outras pessoas, em decorrência dos contratos de franquia ou que façam parte do negócio por ela explorado e, ainda, às normas e procedimentos relativos à operação **FAL ARMAS**, os quais constituem segredo de negócio;
- O Contrato de Franquia é firmado em caráter *intuitu personae* em relação à(s) pessoa(s) física(s) selecionada(s) para operar(em) a **UNIDADE FRANQUEADA**. Por este motivo, a manutenção do controle societário majoritário da empresa constituída para operar a **UNIDADE FRANQUEADA** e sua gerência são requisitos indispensáveis para a validade do contrato. Pela mesma razão, as regras contratuais relacionadas à transferência ou sucessão são rígidas e dependem sempre de prévia aprovação da **FRANQUEADORA**;
- Participar das reuniões e das convenções sempre que houver convocação pela **FRANQUEADORA**.

A presença direta do **FRANQUEADO** no negócio é especialmente importante e indispensável nos seguintes procedimentos:

- Montagem do primeiro pedido de compras de produtos e insumos para a operacionalização do negócio. A **FRANQUEADORA** estará disponível para auxiliar

o **FRANQUEADO** na execução deste processo, porém, a tomada de decisão será sempre de sua inteira responsabilidade;

- Controle dos custos operacionais da franquia, otimizando lucros;
- Controle de qualidade dos produtos e serviços entregues aos clientes;
- Representação da atividade comercial da sua **UNIDADE FRANQUEADA**, seja referente à Rede de Franquia ou a assuntos civis, trabalhistas, tributários e penais envolvendo as atividades da unidade, inclusive junto aos órgãos de Defesa do Consumidor;
- Em outras situações na operação da **UNIDADE FRANQUEADA** em que a **FRANQUEADORA** solicitar, no decorrer da relação contratual;
- Além disso, é exigido do **FRANQUEADO** o empenho total no cumprimento fiel das obrigações intrínsecas à operação da **FRANQUIA FAL ARMAS** principalmente aqueles referentes à manutenção dos altos padrões de qualidade dos produtos e serviços, cumprimento dos métodos de marketing, comercial e atendimento, utilização correta e completa dos procedimentos operacionais, sejam estes determinados pelos manuais e treinamentos ou fornecidos no desenvolvimento da relação contratual.

10. PERFIL DO FRANQUEADO

A **FRANQUEADORA** procura pessoas dinâmicas com elevado espírito empreendedor, que busquem perspectivas de crescimento profissional e pessoal.

Além disso, os **FRANQUEADOS** são considerados colaboradores no negócio que a **FRANQUEADORA** criou e desenvolveu e, por isso, o Franqueado deverá dedicar-se a administrar e divulgar o negócio de acordo com os padrões estabelecidos pela **FRANQUEADORA**.

As características preferenciais consideradas na avaliação do perfil dos interessados durante a seleção serão as seguintes:

Experiência:	<ul style="list-style-type: none">● São desejáveis conhecimentos mínimos relativos a gestão de negócios, independentemente do mercado que já tenha atuado;● Desejável ter conhecimento no ramo;
Idade:	<ul style="list-style-type: none">● Ter pelo menos 21 (vinte e um) anos;
Escolaridade:	<ul style="list-style-type: none">● Ensino médio completo;● Desejável curso superior completo;

<p>Características pessoais:</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Possuir aptidão para comunicar-se com pessoas e para o exercício do comércio e gerenciamento de um negócio próprio; • Ter facilidade de planejamento e possuir senso de organização; • Ter capacidade de trabalhar em conformidade com as regras e padrões estabelecidos pela FRANQUEADORA; • Ter um bom relacionamento interpessoal, ou seja, ter facilidade para lidar com o público; • Identificar-se com o conceito de negócio e gostar dos serviços que oferecerá aos clientes; <ul style="list-style-type: none"> • Possuir senso ético e moral.
<p>Circunstâncias pessoais:</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Possuir reputação pessoal e comercial na cidade em que pretende implantar a franquia; e • Não apresentar qualquer restrição pessoal, legal ou judicial para exercer o comércio e/ou quanto ao seu crédito.
<p>Disponibilidade Financeira:</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Ter ficha cadastral aceita pela FRANQUEADORA e pelos fornecedores da Rede; e • Possuir recursos financeiros próprios, condizentes com o nível de investimento para iniciar e sustentar a operação durante um determinado período recomendado pela FRANQUEADORA;

Qualquer empreendimento envolve riscos. Dessa forma, é preferível ter **FRANQUEADOS** que, ao resolverem ingressar na rede, sintam-se financeiramente confortáveis, não comprometendo o capital da família ou recorrendo a recursos bancários com taxas que possam comprometer a saúde financeira da **UNIDADE FRANQUEADA**. Por este motivo, a **FRANQUEADORA** dá preferência para **FRANQUEADOS** que tenham 100% do capital (investimento total, taxa de franquia e capital de giro) com disponibilidade imediata para iniciar a implantação.

O **FRANQUEADO** tem a gerência do seu próprio negócio e assume os riscos da atividade comercial, isentando a **FRANQUEADORA** de qualquer responsabilidade neste sentido.

O processo de seleção de candidatos prevê o preenchimento da Ficha de Pré-Qualificação e entrevistas individuais. A **FRANQUEADORA** não se compromete a qualificar

como potencial **FRANQUEADO** qualquer pessoa que participe do referido processo, bem como não se obriga a fornecer qualquer justificativa pela não aceitação de seu ingresso na rede.

11. REQUISITOS QUANTO AO ENVOLVIMENTO DIRETO DO FRANQUEADO NA OPERAÇÃO E NA ADMINISTRAÇÃO DO NEGÓCIO

São requisitos obrigatórios quanto ao envolvimento direto do **FRANQUEADO** na operação e administração da franquia os seguintes itens:

Disponibilidade do FRANQUEADO:

- A **FRANQUEADORA** sugere dedicação exclusiva e total ao negócio, uma vez que, assim, é mais provável que a franquia tenha melhor desempenho operacional e financeiro.
- Caso o **FRANQUEADO** não tenha dedicação exclusiva e total ao negócio, ele deverá contratar um gerente para a gestão operacional do negócio por sua conta;
- Manter proximidade mínima com a operação e contato periódico com a **FRANQUEADORA**;
- Estar presente sempre que solicitado pela **FRANQUEADORA**, participando de Convenções, encontros e treinamentos, entre outros eventos nos quais a sua presença seja solicitada, independentemente do local onde tais eventos ocorram;
- Disposição para dedicar-se à **UNIDADE FRANQUEADA**, frequentemente, em horário não comercial.

Distribuição do tempo do FRANQUEADO:

O **FRANQUEADO** deve distribuir o seu tempo, despendendo no máximo:

- 40% em atividades burocráticas e administrativas;
- 60%, ou mais, dedicados à operação da sua **UNIDADE FRANQUEADA** (controle do processo de vendas e instalações, de compras e estoque, motivação e treinamento constante da equipe, satisfação de clientes, entre outros processos operacionais).

12. ESTIMATIVA DE INVESTIMENTO INICIAL

Modelo Urbano:



Estimativa local construído próprio ou alugado
Taxa de Franquia
Capital de giro
Civil
Mecânica
Elétrica
Software
Ferragem
Ar condicionado
Eletrodomésticos
Mobiliário
Armas
Vestuário
Munição
Documentação
Investimento estimado, não incluso estande de tiro anexo.
A partir de R\$250.000,00

Observações ao candidato:

- 1) Não estão inclusos, nos valores acima, os custos para aquisição do ponto comercial, caso haja, nem o valor referente à legalização da empresa. Todos estes valores serão de responsabilidade do **FRANQUEADO**;
- 2) Os valores de investimento inicial são projetados com base em unidades que tenham as seguintes metragens:
 - Modelo Urbano: 70 a 120 m²; *não incluso estande de tiro anexo.*
- 3) A Taxa de Franquia é o valor pago, pelo **FRANQUEADO**, para ter o direito ao uso da marca e acesso ao *know-how* cedido pela **FRANQUEADORA**, durante um período pré-estabelecido em contrato;
- 4) Gerenciamento da obra civil e execução dos projetos complementares são de responsabilidade direta do **FRANQUEADO**, podendo este solicitar suporte da **FRANQUEADORA** para eventuais dúvidas;
- 5) O valor do investimento inicial é apenas uma referência básica, podendo sofrer uma série de alterações para mais ou para menos dependendo de variáveis como o tamanho e as condições do terreno, ou mudança dos preços de equipamentos e insumos sugeridos;
- 6) A **FRANQUEADORA** não se compromete com quaisquer patamares de faturamento ou rentabilidade, inexistindo qualquer garantia de retorno do investimento ora projetado, exceto do disposto no contrato;
- 7) A **FRANQUEADORA** sugere fortemente que o **FRANQUEADO** tenha liquidez total dos valores de investimento na **UNIDADE FRANQUEADA**.

13. TAXAS

a) Taxa de Franquia

Abaixo, os valores referentes à Taxa de franquia conforme o modelo escolhido pelo **FRANQUEADO**:

	MODELO URBANO	
Cidades com menos de 300 mil habitantes ou mais	R\$ 80.000	

O valor é pago pelo **FRANQUEADO** no ato da assinatura do Contrato de Franquia por ocasião do seu ingresso na **REDE FAL ARMAS**, bem como na renovação do vínculo de franquia, formalizada através de assinatura de novo Contrato de Franquia.

Essa taxa remunera:

- O direito de adquirir os conhecimentos prévios de instalação e planejamento de uma **UNIDADE FRANQUEADA**;
- Acompanhamento, pela **FRANQUEADORA**, caso necessário, do projeto arquitetônico e de comunicação visual da franquia, orientando, que também poderá indicar todos os equipamentos que deverão ser adquiridos pelo **FRANQUEADO** durante o processo de implantação da franquia;
- O acesso, pelo **FRANQUEADO**, à experiência e aos métodos operacionais da **REDE FAL ARMAS**, que foram desenvolvidos e consolidados pela **FRANQUEADORA** em suas unidades próprias;
- Acompanhamento de processos-chave na implantação da franquia:
 - Definição de quadro de funcionários;
 - Definição de compra inicial de insumos e mercadorias;
 - Obtenção de licenças, alvarás e demais documentos necessários para a abertura da empresa;
 - Acesso a condições comerciais pré-estabelecidas pela **FRANQUEADORA** junto aos parceiros comerciais;
- Treinamento Gerencial e Operacional a ser realizado na sede do **FRANQUEADO**:
 - Foco no **FRANQUEADO** e sua equipe;
 - Conteúdos ministrados: processo de atendimento, gestão de pessoas, financeira e operacional;
Duração de 1 (uma) semana:
Semana 1:
 - Um turno de treinamento de História, Cultura e Valores FAL ARMAS;
 - Um turno sobre Gestão de Pessoas e contato com a Franqueadora;
 - Um turno sobre Gestão Financeira e acompanhamento de indicadores;
 - Demais turnos da primeira semana com foco nos serviços oferecidos pelo FAL ARMAS, processos, atendimento e operação.
 - Esse treinamento deverá iniciar pelo menos 2 (duas) semanas antes da inauguração da **UNIDADE FRANQUEADA**;
 - Custos de deslocamento, alimentação e estadia da equipe da **FRANQUEADORA** são de responsabilidade da própria **FRANQUEADORA**, sendo a da **FRANQUIADO** por sua conta, se for o caso;

- O direito concedido ao **FRANQUEADO** de integrar a **REDE FAL ARMAS** pelo prazo de 20 (vinte) anos em qualquer modelo de franquia.

b) Royalties

Esta modalidade de franquia não conta com prestação contínua de Royalties, mas tão somente de taxa de fundo de propaganda, a qual será utilizada para o Brand da marca, dentre outros, o que não se comunica ou é de interesse do **FRANQUEADO**.

Neste sentido, após a assinatura do contrato de franquia, o **FRANQUEADO** além de ter todo o acompanhamento até que o negócio seja inaugurado (máximo 04 meses) da assinatura do pacto, AINDA terá mais 03 meses de suporte técnico, sendo que após, caso o necessite, em razão de não pagar Royalties, terá que adimplir cada procedimento realizado ou que deseje, conforme tabela implementada pelo **FRANQUEADORA**.

c) Taxa de Publicidade

O **FRANQUEADO** deverá realizar o pagamento à **FRANQUEADORA**, ou a quem esta indicar, a partir da inauguração, a quantia mensal equivalente a 2% (dois por cento) sobre o **FATURAMENTO BRUTO** da **UNIDADE FRANQUEADA**, para a constituição do **Fundo de Marketing Cooperado**, dentre outros, que não competem ao **FRANQUEADO**.

Entende-se como faturamento BRUTO o somatório total de todas as receitas auferidas pela **UNIDADE FRANQUEADA**, sendo considerado para tal cálculo o valor completo de todos os produtos e serviços comercializados pela **UNIDADE FRANQUEADA**.

O **Fundo** é administrado pela **FRANQUEADORA**, que utiliza a contribuição para difundir a Marca institucionalmente e promover os Serviços, Produtos e a Marca **FAL ARMAS**, bem como a sua rede de franquia.

O momento e a forma de realização desses investimentos serão decididos pela **FRANQUEADORA**, ao seu exclusivo critério, não possuindo dever algum de contraprestação para com o **FRANQUEADO**, tudo pela isenção de Royalties, como acima já registrado.

Os **FRANQUEADOS** deverão obter aprovação prévia e expressa da **FRANQUEADORA** quanto à forma, uso e conteúdo de qualquer promoção ou propaganda que utilizem a Marca de propriedade da **FRANQUEADORA**, sempre por meio de correspondências eletrônicas.

d) Taxa de Transferência

Caso, no decorrer do Contrato de Franquia, a **FRANQUEADORA** venha a autorizar a cessão ou a transferência parcial da **UNIDADE FRANQUEADA**, o **FRANQUEADO** ou o concessionário pagarão uma Taxa de Transferência no valor correspondente a até 100% (cem por cento) da Taxa de Franquia vigente à época, a critério da **FRANQUEADORA**.

14. OUTROS VALORES DEVIDOS AO FRANQUEADO OU A TERCEIROS QUE A ELE SEJAM LIGADOS

a) Software de Gestão

O **FRANQUEADO** deverá adquirir licenças e contratar, obrigatoriamente e diretamente do fornecedor homologado, o *software de gestão "Shooting House"* indicado e utilizado pela **FRANQUEADORA**, sendo que todos os investimentos pertinentes à aquisição de licenças do *Software*, bem como os custos decorrentes das mensalidades de atualização, utilização e suporte deverão ser pagos à empresa homologada durante todo o período de vigência do Contrato de Franquia.

A **FRANQUEADORA**, a seu critério, poderá modificar o *software* de gestão a ser utilizado por toda a **REDE FAL ARMAS**, notificando o **FRANQUEADO** a respeito da troca com prazo hábil para a sua realização.

b) Escritório de arquitetura

O **FRANQUEADO** deverá, obrigatoriamente, contratar o escritório de arquitetura homologado e indicado pela **FRANQUEADORA** para a construção do projeto de viabilidade arquitetônica com os padrões visuais da marca **FAL ARMAS**, exceto se está o liberar, podendo, portanto, contratar um de sua confiança, desde que respeitadas todas as normas, identidade visual, e tudo mais relacionado a **FRANQUEADORA**. Será responsabilidade deste escritório desenvolver os projetos de *layout*, comunicação visual do de acordo com o ponto comercial do **FRANQUEADO** ou indicado pela **FRANQUEADORA**.

A contratação dos serviços do escritório para execução de obra não é obrigatória. A **FRANQUEADORA** se responsabiliza pelo contato com a empresa responsável pela estrutura física de uma **UNIDADE FRANQUEADA**, sendo o **FRANQUEADO** responsável pela finalização da unidade, por meio da instalação de equipamentos, mobiliário e demais itens que constem no enxoval inicial de uma **UNIDADE FRANQUEADA**. O **FRANQUEADO** deverá seguir as definições do projeto previamente desenvolvido.

c) Seguros

A **FRANQUEADORA** determina que o **FRANQUEADO** mantenha durante o prazo do Contrato de Franquia, às suas expensas, através de uma seguradora de qualidade, contrato de seguro de responsabilidade civil em valor que seja suficiente para cobrir quaisquer eventuais acidentes, furtos, roubos, incêndios, sinistros e reclamações de terceiros por acidentes ocorridos com os produtos fornecidos ou na prestação dos serviços, por si, causados por seus prepostos, funcionários, agentes, prestadores de serviços bem como clientes e/ou frequentadores.

15. FORNECIMENTO FAL ARMAS

A **FRANQUEADORA** entende que é fundamental em uma operação de *franchising* o planejamento da estratégia de fornecimento. Além disso, sabemos da complexidade que uma operação deste ramo demanda no processo de compras.

Por estes motivos, o **FRANQUEADO** deve adquirir alguns insumos (partes móveis para elaboração das munições, alvos, ARMAS, etc) diretamente da **FRANQUEADORA**, ou em caso de liberado, por conta própria, desde que respeitadas as normas e identidade visual da **FRANQUEADORA**.

Utilizando o volume de pedidos de todas as unidades, obtém-se poder de barganha junto aos fornecedores de armas/insumos e, conseqüentemente, é possível ter preços mais atrativos aos **FRANQUEADOS**. Além disso, este processo traz a garantia de padronização e manutenção do controle de qualidade dos produtos e serviços oferecidos em toda a Rede de Franquias **FAL ARMAS**.

Os insumos não utilizados na loja da **UNIDADE FRANQUEADA** deverão ser adquiridos através de fornecedores locais não-homologados, conforme as especificações passadas pela **FRANQUEADORA** na lista de estoques e fornecedores. Os produtos adquiridos via fornecedores homologados e não-homologados deverão ser pedidos diretamente com os mesmos, agilizando os processos de compra e recebimento de insumos.

Da mesma forma que os produtos de fornecimento contínuo, o **FRANQUEADO** deverá adquirir os equipamentos, maquinários, uniformes e serviços contratados na instalação da **UNIDADE FRANQUEADA** diretamente da **FRANQUEADORA**, dos fornecedores homologados da rede **FAL ARMAS** ou, em alguns casos, de fornecedores locais não-homologados. Apenas quando autorizado por escrito pela **FRANQUEADORA**, o **FRANQUEADO** poderá abastecer-se de fornecedores ou equipamentos não cadastrados na **REDE FAL ARMAS**.

A relação completa de fornecedores, produtos, marcas específicas e serviços homologados estará disponível para todos os **FRANQUEADOS** na *intranet* da **REDE FAL**

ARMAS, OU por não homologados, o que desde já resta autorizado, desde que respeitadas todas as orientações, identidade e normas estabelecidas.

A política de compras de produtos junto à **FRANQUEADORA** estará disponível no portal do franqueado ou via WhatsApp. Este documento tem o objetivo de explicitar as condições de compra, prazos, condições de pagamento e outros aspectos fundamentais para o bom funcionamento do processo, no prazo estabelecido de suporte sem custo, após, a Franqueadora não terá compromisso, há não ser com fiscalização de respeito a qualidades de atendimento e procedimentos, os quais são indispensáveis para que o **FRANQUEADO** permaneça na REDE FAL ARMAS.

Os fornecedores homologados possuem suas próprias políticas comerciais de condições de pagamento, prazos de entrega, distribuição, fornecimento de produtos e garantias que deverão ser atendidas pelo **FRANQUEADO**, uma vez que a **FRANQUEADORA** não possui qualquer ingerência sobre tais parceiros.

O **FRANQUEADO** receberá da **FRANQUEADORA** uma Tabela de Preços Mínimos e Máximos ao Consumidor, cuja finalidade é manter o padrão de custo/benefício em qualquer parte do território nacional. A **FRANQUEADORA** poderá alterar e modificar a Tabela de Preços Mínimos e Máximos ao Consumidor de forma exclusiva, considerado o mercado de atuação de cada unidade. Eventualmente, caso o **FRANQUEADO** sinta necessidade de praticar preços diferentes dos definidos pela **FRANQUEADORA**, deverá solicitar autorização expressa da mesma.

A **FRANQUEADORA** poderá mudar os fornecedores, sempre que entender necessário, objetivando o melhor para a Rede de Franquias **FAL ARMAS** e, portanto, para a operacionalização do negócio, não restando o **FRANQUEADO**, pela não obrigação de pagamento de Royalties, o dever de aplicá-la, ou dever desta para com o mesmo.

16. RELAÇÃO COMPLETA DE FRANQUEADOS DA REDE EM FUNCIONAMENTO

Até o presente momento, a Rede de Franquias **FAL ARMAS** é constituída por 3 (unidades próprias):

Unidade Santa Cruz do Sul/RS

Endereço: Rua Galvão Costa, n. 40, centro, Santa Cruz do Sul/ RS.

Unidade Venâncio Aires/RS

Endereço: Rua Getúlio Vargas, 1210, centro, Venâncio Aires/RS

UNIDADE EM CONSTRUÇÃO CLUBE COESP

Endereço: Rua Ramiro Barcelos, Porto Alegre/RS

UNIDADE LAJEADO/RS

Endereço: Av. Senador Alberto Pasqualini, 2322 - loja 102 - São Cristóvão, Lajeado

Unidade distribuidora Balneário Camboriú/SC

Endereço não informado por convenção de segurança

Pontos de vendas: UNIDADES CTK CLUBE DE TIRO!

SOLEDADE/RS

PASSO FUNDO/RS

SANTA CRUZ DO SUL/RS

17. INFORMAÇÕES SOBRE ALUGUEL DO LOCAL DE INSTALAÇÃO DA FRANQUIA

O **FRANQUEADO** ficará responsável por adquirir ou alugar o local para a instalação da **UNIDADE FRANQUEADA**, que deverá obedecer ao tamanho padrão mínimo para cada modelo de franquia, conforme item 12-2 deste documento, o qual deverá ser previamente aprovado pela **FRANQUEADORA**, ou por quem a mesma designar para tanto, ficando certo que a inauguração da franquia no local somente poderá ser efetivada após referida e formal aprovação.

O referido local para instalação da franquia deve seguir o perfil detalhado pela **FRANQUEADORA**, sempre sendo observada, primeiramente, as regiões pré-definidas pela **FRANQUEADORA**.

A aquisição ou locação do imóvel para instalação da **UNIDADE FRANQUEADA** deverá ser suportada pelo **FRANQUEADO**, sendo inviável a estimativa precisa de tais custos devido à enorme variação que podem sofrer em função da localização, da metragem e de condições peculiares do prédio. Tais fatores deverão ser negociados diretamente entre o locatário (**FRANQUEADO**) e o titular do ponto comercial.

Fica condicionada à aprovação prévia da **FRANQUEADORA**, a aquisição ou locação de ponto comercial pelo **FRANQUEADO**, a fim de certificar que o imóvel está de acordo com o padrão das **UNIDADES FAL ARMAS**. O **FRANQUEADO** deverá realizar uma seleção prévia de imóveis que estejam dentro dos limites territoriais estabelecidos no Contrato de Franquia e que satisfaçam as especificações fornecidas pela **FRANQUEADORA**. Esta seleção deverá conter tantos imóveis quanto bastarem para que a **FRANQUEADORA** possa avaliar e comparar de forma satisfatória os possíveis pontos disponíveis para a instalação da **UNIDADE FRANQUEADA**.

18. EXCLUSIVIDADE TERRITORIAL

Conforme previsto em Contrato de Franquia, é garantida ao **FRANQUEADO** a exclusividade na instalação e na atuação de **UNIDADES FRANQUEADAS** de acordo com a política abaixo:

Cidades com menos de 100 mil habitantes: Exclusividade total do **FRANQUEADO**;

Cidades com 300 mil habitantes ou mais: o território da cidade será dividido em microrregiões, com raio de até 4km (quatro quilômetros) tendo como ponto central o imóvel que servirá de estabelecimento da **UNIDADE FRANQUEADA**. O **FRANQUEADO** poderá instalar a sua unidade na microrregião de interesse, desde que não haja outra na mesma localidade. O mesmo terá exclusividade na instalação e atuação da sua **UNIDADE FRANQUEADA** na microrregião escolhida.

A exclusividade de instalação no “território” concedido significa que a **FRANQUEADORA** não poderá outorgar outras Franquias ou abrir unidades próprias na área em questão, sob pena de infração à exclusividade concedida, exceto se esta obter capacidade máxima que sua unidade e não exercer direito de preferência, seja para ampliação, seja para implementação de outra unidade, situação que autorizará a franqueadora a vender ou até mesmo por conta implementar por conta própria outra unidade.

19. SUPORTE AO FRANQUEADO

São benefícios assegurados ao **FRANQUEADO FAL ARMAS** o uso da marca e o acesso ao *know-how*, visando poder concentrar-se fundamentalmente na execução dos serviços em alta qualidade e na busca dos lucros do negócio. Além disso, a **FRANQUEADORA** disponibiliza até 03 meses da inauguração, período que ultrapassado, e caso necessite, com custo adicional ao critério da franqueadora, que, não é obrigada a conceder caso algum desgaste possa ter ocorrido:

- Assessoria para definição de ponto comercial;
- Assessoria para obtenção de licenças, alvarás e demais documentos necessários para a abertura da unidade;
- Assessoria no projeto arquitetônico (parceiro homologado);
- Fornecimento de produtos ao **FRANQUEADO, COM EXCLUSIVIDADE, EXCETO COM AUTORIZAÇÃO EXPRESSA;**
- Orientação e acompanhamento da compra de todos os equipamentos, visando à máxima redução de custos;
- Orientação completa para compra do estoque inicial;

- Centralização das negociações, sempre com vistas à identificação dos menores preços, das melhores condições de pagamento e da melhor qualidade dos insumos, serviços e materiais utilizados pelas Franquias;
- Transferência de *know-how* por meio de treinamentos teóricos e práticos dos métodos **FAL ARMAS**, de acordo com o Programa de Capacitação da Rede (descrito no item 13-a);
- Atualização constante de manuais e materiais de uso operacional, além de contato direto com o pessoal capacitado, que, poderá substituir tais documentos em parte ou total;
- Desenvolvimento constante de novos produtos e serviços;
- Supervisão da rede e consultoria de campo com o objetivo de manter a qualidade e padrão da rede, bem como o bom desempenho da **UNIDADE FRANQUEADA**;
- Controle de Fornecedores e Controle de Qualidade da Rede;
- Manuais para gestão do negócio;
- Assessoria e serviços em marketing.

20. PENALIDADES PELO DESCUMPRIMENTO

A **FRANQUEADORA** trabalha com um sistema baseado em advertências e multas em caso de descumprimentos contratuais. Este sistema prevê Infrações leves, moderadas e graves, graduadas de acordo com o nível de reprovação da conduta, cujas penalidades previstas no contrato são:

- As **Infrações leves** deverão ser informadas através de advertências por escrito da **FRANQUEADORA** ao **FRANQUEADO**;
- As **Infrações moderadas** são passíveis de multas de até 5 (cinco) salários mínimos;
- As **Infrações graves** poderão acarretar em rescisão por infração do contrato por culpa exclusiva do **FRANQUEADO**, com aplicação de multa conforme o modelo de franquia.

As definições sobre o que são infrações leves, moderadas e graves estarão disponíveis na minuta de contrato de franquia, anexa à presente circular.

21. SITUAÇÃO PÓS-CONTRATUAL

Caso não haja descumprimento do **FRANQUEADO** nas suas obrigações contratuais e havendo interesse da **FRANQUEADORA**, o Contrato de Franquia poderá ser renovado por meio da manifestação de interesse por parte do **FRANQUEADO**, com pelo menos 90 dias de antecedência do vencimento do contrato.

A marca **FAL ARMAS** desenvolveu com exclusividade o seu conceito de negócio, unindo uma série de conceitos de marketing, técnicas operacionais e de gestão para o desenvolvimento de uma gama de produtos e serviços diferenciados, compondo os diferenciais da Rede. Assim, durante o prazo de 5 (cinco) anos após o término ou rescisão do Contrato de Franquia deverá o **FRANQUEADO** abster-se de exercer qualquer atividade no mesmo segmento de mercado (loja de armas, clubes de tiro e escolas de tiro, e/ou qualquer comércio similar), principalmente no imóvel onde fora instalada a **UNIDADE FRANQUEADA FAL ARMAS**. Após rescisão ou término contratual, o **FRANQUEADO** obriga-se a seguir as condições abaixo especificadas:

- Cessaçãõ imediata do uso da marca e utilizaçãõ da logomarca e outros sinais identificadores de uma **UNIDADE FRANQUEADA** da marca **FAL ARMAS** e tudo que possa ser utilizado para reproduzir a marca franqueada descaracterizando, assim, a unidade sob a administração do **FRANQUEADO**;
- Deixar imediatamente de fazer uso de qualquer meio ou material que relacione o **FRANQUEADO** à **FRANQUEADORA** e/ou à marca franqueada alterando, inclusive, os padrões arquitetônicos e de móveis identificadores da **FRANQUEADORA**;
- Impossibilidade de aquisição de novos produtos junto à **FRANQUEADORA** ou fornecedores homologados com as condições comerciais da rede;
- Retirada de todos os letreiros, fotos, expositores, painéis, etc., onde apareçam a marca ou a logomarca **FAL ARMAS**;
- Devoluçãõ imediata dos manuais de Implantaçãõ, Operaçãõ, e de Gestãõ (Marketing, Finançãs e Pessoas), Procedimentos e Normas e quaisquer outros materiais relativos à operaçãõ **FAL ARMAS**, bem como suas cópias e arquivos;
- Uma vez rescindido o Contrato de Franquia, ficarã vedado ao **FRANQUEADO** ou a qualquer terceiro a ele vinculado, a utilizaçãõ do local de instalaçãõ que era utilizado para a franquia para atividades com serviçõs e produtos iguais, similares ou concorrentes com as da **FRANQUEADORA**;
- Nãõ explorar o mesmo ramo de atividade, em todo o território nacional, seja diretamente - **FRANQUEADO** e sócios - ou por interpostas pessoas, pelo prazo de 5 (cinco) anos, a contar da data da rescisãõ contratual.

- À **FRANQUEADORA** é assegurado o direito de preferência na locação do estabelecimento comercial onde estiver situada a **UNIDADE FRANQUEADA**, em relação a terceiros pretendentes, bem como na aquisição do estoque, material promocional, móveis, equipamentos, itens acessórios e demais elementos distintivos.

22. MODELO DE CONTRATO DE FRANQUIA

A presente Circular de Oferta de Franquia apresenta as informações conforme dispõe a Lei de Franquia nº 13.966, de 26 de dezembro de 2019.

Através da assinatura do Contrato de Franquia o vínculo jurídico inicial será estabelecido. Após a constituição da empresa Franqueada, as partes assinarão o Aditamento ao Contrato de Franquia, através do qual a empresa franqueada passará a integrar a relação, como franqueada.

O Contrato de Franquia estabelece todos os direitos, obrigações, especificações e regras do Sistema **FAL ARMAS** para a **FRANQUEADORA** e para o **FRANQUEADO**, constituindo assim, um instrumento de comprometimento entre as partes.

O Contrato entrará em vigor na data da sua assinatura e vigorará pelo prazo de 50 (cinco) anos, contados da **assinatura do instrumento**, sendo que, ao seu término, não tendo ocorrido qualquer infração às cláusulas contratuais do **Contrato de Franquia**, ele poderá ser renovado pelo prazo e nas condições vigentes na ocasião, mediante o pagamento de nova taxa de franquia.

Caso seja de interesse do **FRANQUEADO** proceder à assinatura de novo contrato, este deverá manifestar de forma expressa a sua vontade, através de **NOTIFICAÇÃO** via Cartório de Títulos e Documentos, com 90 (noventa) dias de antecedência do seu vencimento.

Sem mais;

FAL ARMAS;

**UM NEGÓCIO PEQUENO QUE POSSIBILITA AOS
FRANQUEADOS SER UM DOS MAIORES VAREJISTAS DA REGIÃO!!!**

SEJA BEM VINDO AO SUCESSO!!!!