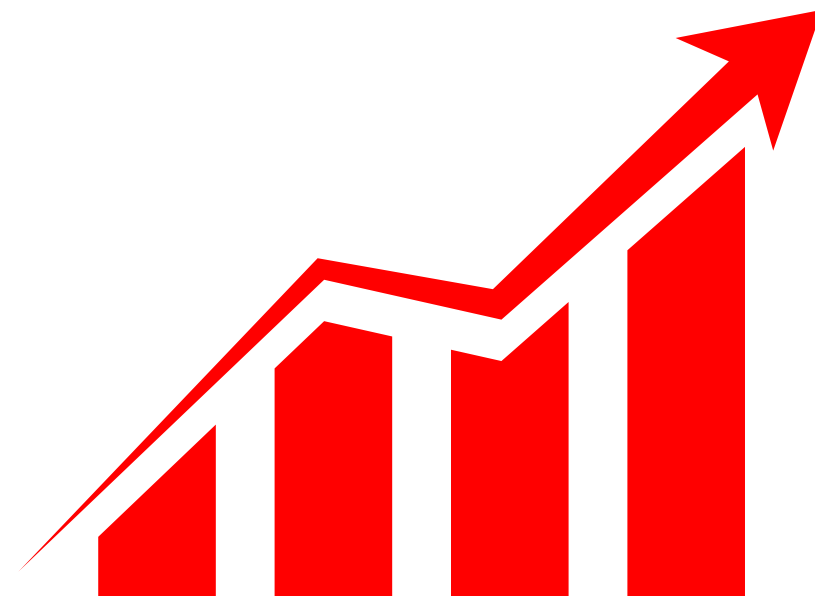




BF SOLAR

Um Setor em Constante Crescimento

Já pensou em ingressar em um modelo de negócio que só cresce ao longo dos anos? A energia solar é o futuro 4 e já é o presente!



Um Negócio Completo para Você Começar Hoje



Engenharia Própria

Desenvolvemos projetos personalizados com nossa equipe interna de engenheiros, garantindo qualidade e eficiência.



Homologação e Liberação

Cuidamos de toda a burocracia para você, desde a homologação junto às concessionárias até a liberação do projeto.



Suporte Contínuo

Oferecemos suporte técnico e administrativo para todas as suas operações, garantindo que você nunca esteja sozinho.



Orçamentos em Poucos Cliques

Nosso sistema exclusivo permite gerar orçamentos completos de forma fácil, ágil e profissional, impressionando seus clientes e fechando mais negócios.

Seu Cliente Faz Tudo com Você

AquinaBF Solar, seu cliente realiza tanto o projeto quanto o financiamento no mesmo lugar, simplificando o processo e acelerando a decisão de compra.



Sem Experiência? A Gente Te Prepara!



Fundamentos da Energia Solar

Aprenda os princípios básicos, componentes e benefícios dos sistemas fotovoltaicos.



Instalação e Manutenção

Domine as técnicas de instalação segura e eficaz, além de práticas de manutenção.



Vendas e Prospecção

Desenvolva habilidades comerciais para identificar oportunidades e converter leads em clientes.



Certificação e Suporte

Receba sua certificação e continue contando com nosso suporte contínuo após o treinamento.

Oferecemos treinamentos completos, 4 online e 4 presenciais para você ingressar no mercado solar com segurança e se tornar um especialista.

Com a BF Solar, Você Lucra Mais

Lucros acima de 15% por projeto. Você define os preços e recebe diretamente, maximizando seus ganhos.

Projeto	R\$30.000
Material	R\$15.000
Homologação e Engenharia	R\$2.500
Instalação	R\$4.000
Lucro Total	R\$8.500

Você Vende, a Gente Entrega

Entregamos os materiais diretamente na casa do seu cliente, em qualquer lugar do Brasil. A sua preocupação é apenas vender e instalar, sem dores de cabeça com logística!



Energia solar por assinatura

Oportunidade para venda de energia solar sem custo em com 70% de comissão em cima do desconto.



Escolha Como Quer Começar

✔ Modelo Home Office

- Treinamentos
- Certificação
- Capacitação
- Uniforme



ℹ Modelo Loja Física

- Treinamentos
- Certificação
- Capacitação
- Uniforme
- 1 Computador
- Layout de Loja





CIRCULAR DE OFERTA

CIRCULAR DE OFERTA DE FRANQUIA BF SOLAR

1 - O QUE É CIRCULAR DE OFERTA DE FRANQUIA

A Circular de Oferta de Franquia – COF é um instrumento obrigatório, que tem como objetivo evidenciar as características presentes no Sistema de Franquia BF SOLAR. Sob a égide de princípios éticos e transparentes, nossos basilares das relações de negócios.

Sendo a melhor maneira de compartilhar a marca, de forma a contemplar uma expansão sólida e responsável, com base no monitoramento/auxílio do empreendedor franqueado;

Atentos a cultura empresarial de adquirir parcerias saudáveis e duradouras, em função da filosofia de condução dos negócios por parte de seus empreendedores.

Esta Circular de Oferta da Franquia BF SOLAR é um documento de apresentação do Sistema de Franquia que não traz compromisso algum de fechamento do negócio entre candidato e franqueador. Seu objetivo básico é prestar esclarecimentos, conforme determina a Lei nº 13.966/19, que regulamenta a Franchising Empresarial no Brasil, conforme Anexo.

2 - SOBRE FRANCHISING

Em 1994, foi oficializado no Brasil o FRANCHISING, que alcançou o patamar de ser um sistema seguro de investimento, padronizado e de desejável expansão, onde o detentor do know-how (FRANQUEADOR), seja em serviço, produto ou tecnologia, transfere a um terceiro (FRANQUEADO), o direito de explorar seu conhecimento, utilizando sua marca, dentro de um documento denominado Contrato de Franquia, onde todas informações, serão pormenorizadas.

Na prática, o Franchising consiste em replicar, em diversos locais ou mercados, um mesmo conceito de negócio, ou seja: uma loja, uma clínica, um hotel, um restaurante, uma oficina mecânica, uma locadora de DVDs, uma escola, uma lavanderia, um ponto de coleta de encomendas expressas, ou qualquer outro estabelecimento comercial que seja considerado através de análises franqueável.

O Franchising é uma das várias estratégias que uma organização pode fazer uso para expandir seus negócios e seus resultados, otimizando as competências que desenvolveu, cobrindo o mercado e escoando seus produtos ou serviços até seus consumidores/usuários finais.

3 – DOS PAPÉIS DO FRANQUEADOR/ FRANQUEADO

O Papel do Franqueador

Ao franqueador, compete alguns papéis e comportamentos, que devem ser observados com cautela e extrema importância, para maximizar a garantia do sucesso de seu empreendimento.

É ele quem define e desenvolve o conceito do negócio que será franqueado;

Testa na prática esse conceito, em uma ou mais “unidades-piloto” que, sempre que possível, devem ser instaladas, operadas e geridas pela própria Empresa- Franqueadora;

Estabelece as Normas, Processos, Políticas e Padrões a serem observados pelos Franqueados, no que se refere à implantação, operação e gestão das respectivas franquias;

Recrutar e selecionar esses Franqueados;

Capacitar os Franqueados (e, quando for o caso, também os integrantes das respectivas equipes, ou ao menos alguns destes), através de programas de Capacitação (presenciais, à distância ou híbridos), de Guias de Processos ou Manuais e outros materiais, de orientação “in loco” ou remota e por todos os outros meios que sejam viáveis para cada operação específica, garantindo aos Franqueados o acesso aos conhecimentos de que necessitam para terem uma chance razoável de serem bem-sucedidos nas respectivas atividades; entre outros papéis.

O Papel do Franqueado

Por sua vez, o Franqueado deve observar seus respectivos papéis para garantir que sua unidade franqueada alcance os números e objetivos propostos pela franqueadora. Ressalta-se que, caso o franqueado não cumpra com seus deveres, estará colocando em risco a operação de sua unidade franqueada.

Investir (e reinvestir) os recursos necessários para implantar a respectiva unidade de negócios (a loja, o restaurante, a escola, o quiosque, o hotel, a oficina, ou o que quer que constitua sua Unidade Franqueada) e para mantê-la funcionando de acordo com os padrões criados pelo Franqueador;

O franqueado deverá utilizar apenas os produtos, serviços e fornecedores definidos e homologados pela Franqueadora;

Pagará à Franqueadora os valores relativos à aquisição e continuidade da Franquia. Esses valores incluem uma taxa de FRANQUIA OU TAXA INICIAL, podendo ocorrer a cobrança de outros valores, desde que prevista em contrato ou previamente ajustada de comum acordo entre as partes;

Arcar com os custos e despesas relacionados à operação e à gestão de seu negócio, incluindo a aquisição de mercadorias e insumos e o pagamento de salários e encargos, aluguéis, despesas com luz, água, condomínio, impostos, manutenção de equipamentos e ou softwares, e o que mais for necessário ou decorrente do funcionamento de sua Franquia de acordo com os padrões definidos pelo Franqueador.

4 - HISTÓRIA DA BF SOLAR

Laudiney Pereira da Silva, residente na cidade de Santana do Paraíso MG, vou descrever aqui um pouco sobre um pouco sobre essa fantástica empresa chamada BF SOLAR. Em meados de agosto de 2019 estando eu trabalhando de carteira assinada em uma empresa da minha região coloquei em prática aquilo que já havia sonhado há mais de 2 anos atrás, o sonho de ser dono do meu próprio negócio. Com intuito de ser dono do meu próprio negócio cursei a faculdade de administração, ao término da faculdade quis colocar em prática um sonho e aplicar o já havia aprendido nos estudos. Vindo de uma família humilde mais batalhadora, sempre sonhei alto. Comecei a trabalhar com 16 anos de idade, já bem novo e com sonhos planejamentos e metas, fui sempre focado nos meus ideais. Me interessei por essa área solar no início de 2018, porém era algo um pouco longe da minha realidade, visto que área solar tem que ter muito dinheiro pensava eu. Depois de muitas buscas encontrei através de uma empresa que trabalhava nesse ramo e fiz parceria, logo procurei me aproximar e saber mais detalhes, ele me mostrou e me deu o passo a passo como eu poderia me tornar um representante solar. Então me ingressei na área e adquirindo o conhecimento necessário, fui então pedir demissão de onde eu trabalhava, abrir mão do meu trabalho fixo com um salário bom para correr atrás dos meus sonhos. Em oração a Deus uma direção e um nome para minha Empresa, com direção de Deus surgiu o nome BF SOLAR. Em meados de março de 2019 surgiu a empresa BF SOLAR. Foi um desafio pois nunca tinha trabalhado por conta própria, além disso algumas coisas adversas que veio acontecendo na parte familiar. Mas segui firme. Não demorou muito e o sonho virou realidade a empresa começou a bater 300 mil em vendas de sistemas solar. O nosso crescimento aumentou ainda mais quando começamos a operar com financiamentos e instalação de energia solar. Como a empresa cresceu muito e o nosso modelo de negócio se tornou bem rentável, decidimos abrir filiais, mas de uma forma diferente, dá a mesma oportunidade que eu tive mais de uma forma bem fácil para as pessoas que tem interesse de ingressar no ramo, aí surgiu

o BF SOLAR FRANQUIAS. Em outubro de 2022 começamos a vender nossas primeiras unidades. hoje contamos com 17 unidades em expansão com a perspectiva de 300 unidades até 2028. BF SOLAR, VIVA A SUA ENERGIA.

5 - EMPRESA FRANQUEADORA

EMPRESA: BF SOLAR – FACIL SOLUÇÕES E SERVIÇOS LTDA.

CNPJ: 46.937.149/0001-00

ENDEREÇO DA SEDE: Rua Jose Carlos Pereira da Silva, 56 Ayrton Senna, Ipatinga MG, CEP 35164-391

TELEFONES: (31) 9 9581-8735

EMAIL DE CONTATO: Bfsolarmg@gmail.com

Por este instrumento particular de CIRCULAR DE OFERTA DE FRANQUIA, a empresa denominada BANCO FÁCIL, com nome fantasia BANCO FÁCIL, ora representada pelo seu sócio administrador, na forma do contrato social, vem, na qualidade de empresa administradora e FRANQUEADORA da marca, BANCO FÁCIL, apresentar e ofertar a franquia, conforme exposto nos próximos itens.

6 – PENDÊNCIAS JUDICIAIS QUE ENVOLVEM A FRANQUEADORA

A Franqueadora, declara que desconhece até o presente momento, quaisquer pendências judiciais que questionem a atividade do “Sistema de Franquia Empresarial BF SOLAR”, a violação de leis e/ou direitos de terceiros ou ainda outros aspectos gerais ou específicos, inexistindo quaisquer litígios e demandas judiciais que venham a impossibilitar a abertura ou o funcionamento de unidades franqueadas.

Igualmente, não existe qualquer processo administrativo, ação civil ou penal ajuizada contra a Franqueadora, envolvendo leis de seguros, fraudes, restrições de uso da marca, concorrência desleal, abuso de poder econômico, restrição de mercado, violação às normas insculpidas na Lei de Propriedade Industrial ou demandas análogas, questionando especificamente o Sistema de Franquia ou que possam vir a impossibilitar o funcionamento do “Sistema de Franquia Empresarial BANCO FÁCIL”.

7 - DAS UNIDADES

A rede já conta com 17 unidades em operação, localizadas nos seguintes estados: –MINAS GERAIS, SÃO PAULO, MATO GROSSO, BAHIA, SANTA CATARINA, SERGIPE E PARANA.

8 - DOS DIFERENCIAIS COMPETITIVOS DA BANCO FÁCIL

São considerados diferenciais competitivos da FRANQUEADORA que facilitam o sucesso da Unidade Franqueada:

- a. Conhecimento de mercado dos sócios da BF SOLARL;
- b. Capacitação do Presidente e Fundador da Rede;
- c. Excelência em treinamento e capacitação de colaboradores;
- d. Sistema de gestão enxuto;
- e. Ótima margem de lucro e retorno rápido do investimento;
- f. Superam expectativas dos consumidores;

9 – DA MARCA

A marca BF SOLAR está parte registrada no I.N.P.I. (Instituto Nacional da Propriedade Industrial), possuindo a franqueadora a licença para venda de franquias nos termos do artigo 130 da Lei de Propriedade Intelectual, atualizando sua logomarca.



Número do processo no INPI 928491668

10 - MERCADO DE FRANQUIAS

Dados Segundo a Associação Brasileira de Franchising (ABF). O faturamento do setor de franquias brasileiro teve crescimento nominal de 6,9% no terceiro trimestre de 2019, em comparação com o mesmo período de 2018. Entre julho e setembro deste ano (2019), a receita total da franchising foi de R\$ 47,203 bilhões. O total de unidades de franquias cresceu 6% no ano de 2019, chegando a 140 mil unidades. Houve uma alta de 4,8% no número de postos de trabalho. O mercado de franquias apresenta expectativas, mais uma vez, positivas e de grande interesse dos investidores.

11 - SOBRE O SISTEMA DE FRANQUIA BF SOLAR

VANTAGENS DO SISTEMA DE FRANQUIA BF SOLAR

A proposta da FRANQUEADORA para o negócio BF SOLAR é direcionada a empreendedores que desejam investir em um negócio próprio, seguro, de grande aceitação e com um ótimo público consumidor, gerando conseqüentemente, margens de lucros atraentes. O mercado solar se mostra promissor e altamente atraente com crescimentos surpreendentes.

- ▶ O FRANQUEADO terá acesso a um sistema testado, efetuando assim, todos os planejamentos operacionais necessários e terá o sistema formatado, minimizando desta forma, as possibilidades de insucesso; A operação das lojas em sua totalidade se mostraram viáveis e lucrativas tornando nosso modelo de negócio um sistema sólido.
- ▶ O FRANQUEADO terá acesso a uma marca e um logotipo já registrado no INPI, gerando desta forma, maior credibilidade; nosso formato de atendimento, tem como objetivo gerar uma experiência de consumo onde nosso cliente não irá esquecer a maneira como ele foi atendido em nossa loja e como as taxas encontradas para adquirir seu empréstimo, são mais atrativas.
- ▶ O FRANQUEADO terá apoio na identificação do ponto comercial, onde receberá as informações necessárias sugerindo os melhores locais para instalação do estabelecimento e assessoramento na montagem da Unidade Franqueada, todavia a aprovação final do ponto cabe exclusivamente a Franqueadora; o sucesso do varejo depende em uma boa parte da escolha do ponto certo. Todavia, todas nossas lojas foram montadas com uma análise rigorosa e cautelosa nas análises de pontos, sendo assim queremos ser referência em lojas bem posicionadas por qualidade e não quantidade.
- ▶ O FRANQUEADO terá todo o apoio necessário no início das atividades de sua franquia, o mesmo só se dará após a participação do FRANQUEADO e/ou o gestor da unidade no Treinamento Inicial. Nossos processos estão bem definidos e foram pensados para simplificar o dia a dia de loja, dar mais poder de análise e decisão ao Gestor além de agradar ao máximo nossos clientes frequentadores das lojas.

► O FRANQUEADO terá em mãos os MANUAIS DO FRANQUEADO, disponibilizado pela FRANQUEADORA que instrui a operação por departamento da loja, para que a operação da Unidade Franqueada seja idêntica à da Unidade Piloto, mantendo assim, o padrão de qualidade, dos serviços executados, seja todo sistema de gestão operacional, são detalhados e correspondem a todas as atividades rotineiras. Isto tudo, para que os clientes fiquem satisfeitos com a estrutura a eles proporcionada.

► OS MANUAIS são parte integrante do Contrato de Franquia e geram obrigações para o FRANQUEADO, pois nele estão contidas normas da FRANQUEADORA e são considerados instrumentos de padronização, orientação e suporte para que o FRANQUEADO possa operar sua franquia utilizando as mesmas técnicas e processos de operação.

12 – PÚBLICO ALVO

O Público alvo do BF SOLAR é composto por aposentados, pensionistas, funcionários públicos, funcionários de empresas privadas, autônomos; Além de empresas e pessoas físicas diversas para financiamento de sistemas de energia solar.

13 – PRODUTOS COMERCIALIZADOS PELOS FRANQUEADOS

Os principais produtos que trabalhamos vendas de sistema fotovoltaicos, processos de engenharia e homologação e seguro solar.

14 - PERFIL IDEAL DO FRANQUEADO

A Franqueadora avalia o perfil de todos os interessados em se tornar Franqueados, através de metodologias específicas para verificação quanto ao atendimento dos requisitos a fim de assegurar da identificação e aptidão do Candidato ao negócio. Características importantes para um Franqueado BANCO FÁCIL:

- a. Iniciativa e dinamismo;
- b. Liderança de Equipe;
- c. Ética e capacidade administrativa;
- d. Identificação e perfil com o Negócio da Franquia;
- e. Persistência em atingir objetivos residir na região ou cidade da Unidade;
- f. Poder e ter a disposição para envolver-se integralmente, diariamente, na administração da Unidade Franqueada.
- g. Ter disponibilidade financeira para investir no projeto, inclusive durante o período de maturação do negócio, sem comprometer o patrimônio e sustento familiar;
- h. Ser capaz de trabalhar utilizando-se de fatores chaves de sucesso, como ser uma pessoa educada, cortês, atenciosa, receptiva a novas ideias e mudanças;

Contudo, tais recomendações não implicam na obtenção de êxito ou sucesso no desenvolvimento da Franquia. Definir e trabalhar o perfil ideal de franqueados, mais que uma obrigação legal, é sinônimo de consciência e responsabilidade da Franqueadora em suas atividades de gestão de um sistema de franquia empresarial, que inclui a seleção de franqueados, ainda que tal trabalho envolva certo grau de subjetividade.

CONHECIMENTO E EXPERIÊNCIA ANTERIOR

É relevante que o futuro Franqueado tenha:

- a. Tido sucesso em atividades empreendedoras por ele desenvolvidas, sejam particulares ou dentro de empresas;
- b. Experiência gerencial;
- c. Espírito empreendedor;
- d. Nível de escolaridade colegial ou superior, tendo noções de administração de empresas e/ou marketing.

PRINCIPAIS DESAFIOS

- a. Responder pela correta gestão do negócio e valorização da marca;
- b. Fazer da franquia uma referência em seu território de atuação;
- c. Trabalhar a imagem do conceito do negócio, dos produtos e serviços da marca, para que sejam reconhecidos pelos clientes;
- d. Gerenciar eficazmente o pessoal para garantir alto nível de atendimento;
- e. Supervisionar o pessoal do atendimento aos clientes;
- f. Ter profundo conhecimento dos produtos;
- g. Supervisionar técnicas de serviços, atendimento e marketing;
- h. Identificar as reais necessidades e desejos dos clientes, repassando as informações e as conclusões à Franqueadora;
- i. Apoiar o constante rejuvenescimento do negócio, inclusive através de sugestões;
- j. Trabalhar em estreita parceria com a Franqueadora e demais Franqueados da rede, a partir dos canais de comunicação pré-definidos;

15 - RELAÇÃO JURÍDICA ENTRE FRANQUEADOR E FRANQUEADO

O Franqueador e o Franqueado não mantêm qualquer vínculo societário, ou seja, atuam de forma autônoma. O Contrato de Franquia firmado entre ambos é o documento que formaliza a relação jurídica entre o Franqueador e o Franqueado conforme dispõe a Lei Federal nº 13.966/19 e da Lei de Propriedade Industrial, no anexo “A” desta Oferta de Circular de Franquia. Inexiste entre eles qualquer relação de subordinação, que caracterizam vínculos trabalhistas e obrigações previdenciárias. O Franqueador orienta e fiscaliza a rede; cada Franqueado é responsável pela administração de sua própria unidade, inclusive pelo recolhimento de tributos, contratação de pessoal próprio e encargos sociais. Em nenhuma hipótese será o Franqueador responsável solidário pelas obrigações do Franqueado. A razão social do Franqueado, assim como Nome Fantasia, não poderá incluir o termo BF SOLAR, devendo a BF SOLAR constar somente em letreiros, cartazes, produtos, banners, embalagens e material de propaganda e divulgação.

16 - TERRITÓRIO

O território de uma unidade franqueada será delimitado levando em consideração fatores sócios – econômicos de cada região. Podendo ainda em determinadas cidades ser aprovada a instalação de mais unidades franqueadas, em um raio maior que 03 (três) km.

Não há exclusividade ou preferência na instalação de outras unidades na mesma cidade por qualquer período, ficando sujeito a análise da Franqueadora, a implantação de uma nova unidade naquela localidade. Caso a franqueadora julgar que a cidade em questão possui outros pontos comerciais favoráveis à instalação de novas unidades, o franqueado será apenas consultado antes da instalação.

O Franqueado é expressamente impedido de instalar outras unidades, por si ou por pessoa diversa, em qualquer local fora do território, sem autorização prévia e expressa da Franqueadora. Os princípios gerais e empresariais da Franqueadora relativos às formas e modalidades de planejamento de expansão do “Sistema de Franquia Empresarial BF solar” lastreiam-se sempre em situações e simulações que não criem competição entre as unidades franqueadas. Para tanto, é de exclusivo critério e atribuição da Franqueadora a orientação na seleção de pontos, que os aprovará por intermédio de sua equipe.

A escolha do ponto, apesar da supra indicada dependência de aprovação da Franqueadora, dependerá da capacidade contributiva e financeira do Franqueado, considerando a aquisição do ponto comercial, em confronto com sua disponibilidade financeira, analisando-se, ainda, a relação entre custo e benefício e seus impactos no equilíbrio financeiro do negócio. Sobre tais condições, o Franqueado deve ter ciência que se tratam de variáveis inerentes ao próprio Franqueado, não podendo ser atribuída qualquer responsabilidade à Franqueadora por eventual insucesso do ponto comercial.

O Contrato de Franquia será válido única e exclusivamente em relação ao Território aprovado pela Franqueadora, sendo que o referido contrato só permanecerá válido enquanto a Unidade Franqueada estiver instalada no Território designado no Contrato de Franquia. Qualquer mudança sem a aprovação prévia e expressa da Franqueadora, mediante a assinatura de um aditamento contratual, concederá à Franqueadora o direito de rescindir o Contrato de Franquia, por justa causa, mediante simples comunicação ao Franqueado.

As alterações no local de instalação da Unidade Franqueada só poderão ser feitas pelo Franqueado mediante autorização expressa, prévia e escrita do Franqueador.

17 – DO FORNECIMENTO DOS PRODUTOS

TODOS os sistemas e aplicativos, deverão ser adquiridos pelo FRANQUEADO diretamente com a FRANQUEADORA. Para os demais produtos, tais como mobília, poderão ser adquiridos a critério do FRANQUEADO, desde que, estejam em conformidade com as cores referentes à marca BF SOLAR.

18 – MODALIDADE DE FRANQUIA

A FRANQUEADORA disponibiliza DUAS modalidades de FRANQUIA, conforme planejamento de expansão estruturado pela empresa:

Loja física – As lojas físicas, devem ter a partir de 12m² e estar localizada em áreas comerciais com alto fluxo de pessoas, facilidade para estacionamento e boa visibilidade. O ponto comercial escolhido passa por análise de viabilidade e aprovação da Franqueadora.

Home office – As lojas definidas como Home office, deveram possuir no mínimo 01 Computador e 01 Aparelho celular.

19 – ESTIMATIVA DE INVESTIMENTO TOTAL PARA MONTAGEM

Toda montagem de loja depende das seguintes observações:

- Tamanho, formato E operação;
- Instalação de fachada;

- ar condicionado;
- Investimento em mídia e publicidade;
- Mesas e cadeiras para o público;
- Reformas e adequação do ponto comercial;

Valor do Projeto Arquitetônico definido em R\$ 15.000,00 (Quinze mil reais)

19.1 - ALOCAÇÃO PADRÃO DOS INVESTIMENTOS PARA UMA OPERAÇÃO BF SOLAR.

ITENS	VALORES
Taxa de Franquia	De acordo com o projeto
Equipamentos	R\$ 8.000,00
Obra	R\$ 6.000,00
Uniforme	R\$ 500,00
Marketing	R\$ 500,00
Material de Escritório e insumos	R\$ 500,00
Total	R\$ 15.500,00 + A TAXA DE FRANQUIA

Estimativa de valores sujeita a alteração mediante operação, formato e tamanho de loja. Estão inclusos nessa estimativa:

- Consultoria para escolha do ponto comercial;
- Treinamento de Liderança e Gestão (Franqueado e Gerência);
- Seleção e Treinamento "in loco" da equipe operacional;

- Consultoria e acompanhamento durante a inauguração;
- Desenvolvimento de material publicitário p/ inauguração e campanhas;

O FRANQUEADO deverá obedecer, obrigatoriamente, a padronização visual, conforme modalidade, sempre considerando a última atualização.

O FRANQUEADO deverá seguir a relação de fornecedores homologados pela Franqueadora para o funcionamento de sua unidade, tendo em vista a padronização, sob pena de desfazimento do contrato.

- ***O valor do Treinamento de campo é de R\$ 2.000,00* (Dois mil reais) por dia, com os custos de passagem, hospedagem e alimentação do representante da FRANQUEADORA, custeados pelo franqueado;***
- ***O valor do Treinamento de campo para venda de energia solar é de R\$ 3.000,00* (Três mil reais) por dia com os custos de passagem, hospedagem e alimentação do representante da FRANQUEADORA, custeados pelo franqueado;***
- ***A aprovação do ponto comercial será virtual. Caso haja necessidade, por critério da FRANQUEADORA, poderá ocorrer visita ao local, para fazer as devidas avaliações.***
- ***Valor isento para FRANQUIA PREMIUM, informando que este valor é estimado, podendo sofrer alteração de acordo com a região.***

20 – DA MONTAGEM DA UNIDADE FRANQUEADA

O FRANQUEADO montará a Unidade Franqueada, em ponto comercial próprio ou locado diretamente pelo FRANQUEADO. Será efetuada a montagem da franquia, conforme modalidade e projeto padrão, para que se dê a identificação visual da Unidade Franqueada.

21 - DA EQUIPE DE COLABORADORES EM GERAL QUE COMPÕEM A UNIDADE FRANQUEADA:

Em “anexo ” consta a relação dos colaboradores que deverão ser contratados pela franquia, conforme modalidade. Estando a equipe bem treinada e tendo concluído o Treinamento Inicial, a FRANQUEADORA entende ser a equipe necessária para prestar um atendimento com excelência;

TAXA DE FRANQUIA: taxa paga pelo FRANQUEADO, quando do seu ingresso na rede de franquia BF SOLAR, para receber da FRANQUEADORA a cessão do uso da marca, acesso ao know-how, e suporte operacional, o valor está incluso na aquisição da franquia.

TREINAMENTO INICIAL: a unidade só poderá iniciar as operações quando todos os colaboradores contratados, e o gerente operador, ou o franqueado operador, estiverem passados pelo treinamento oferecido pela franqueadora.

22 – RELACIONAMENTO FRANQUEADOR X FRANQUEADO CONSULTORIA:

A FRANQUEADORA possui uma equipe de profissionais qualificados para prestar um excelente atendimento para os FRANQUEADOS, seja nos aspectos administrativos, comerciais, técnicos e operacionais.

Assim, o objetivo da Consultoria de Campo é auxiliar o FRANQUEADO na operação de sua franquia, garantindo o padrão de qualidade, buscando gerar maior eficiência operacional em todas as atividades da unidade, tendo como

consequência, a possibilidade de aumentar o faturamento mensal desta.

A consultoria de campo também prevê treinamento de novos produtos lançados pela marca, visando garantir um padrão para todas as unidades simultaneamente.

Desta forma, os CONSULTORES DE CAMPO terão como responsabilidades principais:

- Verificar o cumprimento dos padrões e das normas traçadas para toda a rede;
- Verificar o desempenho individual de cada unidade franqueada;
- Estabelecer planos de ação e metas, para a correção de quaisquer problemas encontrados nas atividades operacionais da franquia.

Estabelece-se que a CONSULTORIA seguirá conforme abaixo:

CONSULTORIA INICIAL: Esta consultoria ocorrerá junto com a inauguração da Unidade Franqueada, que se dará após o treinamento Inicial, ou seja, entende-se que a equipe do FRANQUEADO esteja apta a prestar todos os serviços com qualidade.

SUPERVISÃO DE QUALIDADE: Visitas periódicas de profissionais qualificados para supervisionar e avaliar as condições gerais da Unidade Franqueada e prestar as orientações necessárias aos franqueados poderão ocorrer sempre que a FRANQUEADORA julgar necessário, sem necessidade de prévia comunicação. As despesas desta supervisão serão suportadas pela FRANQUEADORA.

Todavia, caso ocorra solicitação do FRANQUEADO e que esteja fora da programação da FRANQUEADORA, o FRANQUEADO arcará com TODAS AS DESPESAS em que incorrer os profissionais da FRANQUEADORA.

23 – SITUAÇÃO DO FRANQUEADO APÓS TERMINO DO CONTRATO / RESCISÃO / ALTERAÇÃO DO QUADRO SOCIETÁRIO

Por força de contrato, o franqueado deverá manifestar o interesse na renovação do contrato de Franquias, devendo sinalizar a intenção, notificando com 90 dias de antecedência do término do contrato vigente, cabendo exclusivamente a Franqueadora, analisar o pedido e a posterior renovação do mesmo, facultando a FRANQUEADORA cobrar a Taxa de Renovação de Franquias.

Em caso de venda, ou transferência da unidade BF SOLAR para outro franqueado, será facultada a cobrança de uma taxa de 100% do valor da taxa de franquia em vigor.

Notificar a Franqueadora sobre a alteração no contrato social de constituição da empresa franqueada e todas as alterações que a mesma venha a sofrer, para análise, sempre no prazo de 02 (dois) dias, contados de seu registro nos órgãos competentes, bem como quaisquer outros documentos empresariais que seja requisitado, sob pena de cancelamento do contrato vigente.

Em caso de término de contrato e não havendo o interesse em continuar as atividades como franqueado da BF SOLAR, o franqueado deverá agir da seguinte forma:

- informar à franqueadora o motivo da não continuidade do contrato;

- interromper imediatamente qualquer uso da marca associada ao contrato, incluindo a descaracterização do imóvel;
- não mais poderá comercializar os produtos contidos no sistema ou usar a marca BF SOLAR e materiais disponibilizados pela FRANQUEADORA;
- deverá devolver todos os documentos recebidos, inclusive o MANUAL OPERACIONAL que lhe foi entregue por comodato;
- deverá saldar eventuais débitos junto à FRANQUEADORA;
- O Franqueado ficará, pelo prazo de 48 (quarenta e oito) meses, impossibilitado de exercer atividade DE ENERGIA SOLAR, que é o NEGÓCIO FRANQUEADO, cujo know-how lhe foi transferido pela Franqueadora desde a assinatura do pré-contrato de franquia, sob pena de multa no valor integral de 02 (duas) taxas de franquia vigente.

Bem como:

Ocorrendo a rescisão do presente contrato o FRANQUEADO deverá:

- a) cessar, imediatamente, qualquer uso ou divulgação do nome comercial e da marca BF SOLAR ou qualquer combinação, retirando tal denominação de quaisquer anúncios que eventualmente possua.
- b) descaracterizar o ponto comercial em 48 (quarenta e oito) horas após a comunicação de rescisão contratual, enviando a comprovação (fotos) da referida descaracterização à FRANQUEADORA.
- c) manter rigoroso sigilo de todas as informações dos Livros de Operações, dos demais documentos a que teve acesso e todas as informações transmitidas nos treinamentos, mesmo após a extinção da relação entre as partes.
- d) Transferir à FRANQUEADORA todas as informações dos clientes de sua unidade no momento da rescisão deste contrato.

Ocorrendo qualquer causa de rescisão contratual de natureza grave, seja ela unilateral ou não, será devida pelas partes multa correspondente a cem mil reais.

Resolvido o contrato, o FRANQUEADO deverá deixar de operar imediatamente a unidade franqueada, sob pena de multa diária correspondente a dois mil reais

O FRANQUEADO no mesmo prazo da cláusula contratual, deverá alertar toda e qualquer pessoa que tenha intenção de explorar no mesmo local, o mesmo ramo de atividade, de que não poderá no referido prazo implantar negócio com as mesmas características, por incorrer em concorrência desleal (virada de bandeira), bem como suas consequências.

24 – INFORMAÇÕES COMERCIAIS E SEGREDOS DE COMÉRCIO

O FRANQUEADO deverá se comprometer, por si, seus sócios, prepostos e empregados a manter sigilo, não transmitindo as informações e instruções que receber da FRANQUEADORA ou venha a tomar conhecimento, em que âmbito for, inclusive das informações contidas neste Circular de Oferta de Franquia, obrigando-se a não transcrever ou reproduzir, por qualquer meio ou forma, sob pena de incorrer em crime de Concorrência Desleal, conforme disposto na lei 9.279, de

15/05/1995 (Lei da Propriedade Industrial), sujeitando às penalidades aplicáveis, durante a vigência do contrato ou mesmo após o seu término ou rescisão.

Na hipótese de ficar constatada violação das obrigações de sigilo serão cobradas indenizações por perdas e danos.

25 – OBRIGAÇÕES DO FRANQUEADO

Não difamar a FRANQUEADORA, a marca, seus acessórios, bem como, seus produtos e serviços, seja através de manifestações ou de condutas, em quaisquer lugares ou meios de comunicação, dando ensejo a multa constante da cláusula contratual, sob pena ainda de rescisão contratual e multa rescisória do contrato de franquia, caso não seja retratado na mesma forma, ou ainda em caso de reiteração.

Pagar pontualmente todas as obrigações contraídas para a operação da Unidade Franqueada, as taxas e contribuições devidas em razão da franquia.

A franqueadora não cobra royalties, todavia o franqueado precisa ter no mínimo **mil reais de produção** mês em qualquer

produto BF SOLAR, caso contrário ele pagará uma taxa sistêmica de **800 reais** no mês que não houver produção.

Acatar as disposições contidas nas Circulares Eletrônicas Normativas emitidas pela FRANQUEADORA.

Permitir que a FRANQUEADORA promova inspeções e auditorias na Unidade Franqueada, sempre que julgar necessário, com ampla investigação dos documentos e demais informações pertinentes às operações realizadas pela Unidade Franqueada, com escopo de aferir os procedimentos do FRANQUEADO e verificar se suas obrigações estão sendo regularmente cumpridas, inclusive de natureza contábil.

Efetuar a regularização contratual através da constituição da Pessoa Jurídica, no prazo máximo de 60 (sessenta) dias após a celebração do contrato de franquia. Deverá o FRANQUEADO, obrigatoriamente, compor o quadro social da empresa que ora se constitui, e ainda, ser o sócio majoritário da respectiva empresa.

O FRANQUEADO deve obrigatoriamente permitir a supervisão/consultoria da FRANQUEADORA ingressar em sua unidade, a qualquer momento, sem qualquer aviso prévio, sob pena de multa no valor de R\$ 10.000,00 (dez mil reais), em caso de reiteração, será rescindido de pleno direito, dando ensejo a multa contratual prevista no contrato de franquia.

Deverá o FRANQUEADO realizar quando necessária, sob a indicação e supervisão da FRANQUEADORA a manutenção do padrão visual da unidade, tais como pintura completa, substituição ou manutenção de mobiliário velho, etc., de forma a manter boa apresentação da unidade perante os consumidores.

Deverá o FRANQUEADO responsabilizar-se pela obtenção de quaisquer licenças, permissões e certificados, alvarás, Prefeitura, bombeiro, bem como respeitar todas as normas e regulamentos referentes aos seus funcionários, inclusive, pelos termos de sua contratação regular, remuneração, treinamento e supervisão, sem prejuízo de outras obrigações empresariais que devam necessariamente ser cumpridas para a completa e lúdima condução do negócio franqueado.

26 – DISPOSIÇÕES GERAIS

Findo o prazo contratual estabelecido no Quadro Resumo e não tendo ocorrido qualquer infração das cláusulas contratuais estabelecidas, poderá ser assinado novo Contrato de Franquia, sendo pago 50% (cinquenta por cento) da Taxa Inicial de Franquia vigente à época.

Poderá ainda, a critério da FRANQUEADORA, tal valor ser revertido para reforma da Unidade Franqueada, devendo ser comprovado mediante apresentação de todas as notas fiscais e fotos da unidade reformada.

Caso seja de interesse do FRANQUEADO proceder à assinatura de novo contrato, este deverá manifestar de forma expressa a sua vontade, através de notificação, com 90 (noventa) dias de antecedência do vencimento deste instrumento contratual.

Na falta de notificação no prazo estabelecido acima, fica desde já pactuado que o presente instrumento será considerado rescindido de pleno direito no termo final de sua vigência, ficando, assim, automaticamente liberado o TERRITÓRIO, podendo a FRANQUEADORA outorgar a terceiros o território supracitado.

O contrato será rescindido de forma automática em caso de pedido de falência, recuperação judicial ou extrajudicial da empresa do FRANQUEADO ou de seus sócios, pessoas físicas.

O presente Contrato de Franquia firmado em caráter personalíssimo, intuito personae, com a pessoa do FRANQUEADO devidamente qualificado no quadro resumo, não poderá ser cedido pelo mesmo, total ou parcialmente, por ato intervivos. Em caso de morte, a franquia será transferida aos herdeiros, estando os futuros administradores sujeitos aos padrões da franqueadora. Frise-se que a operação será continuada normalmente, apenas os padrões aqui já estabelecidos é que deverão ser seguidos.

O FRANQUEADO deverá administrar e gerenciar a Unidade de Franquia pessoalmente ou por pessoa por ele indicada, ou gerente, desde que, está participe do treinamento obrigatório.

Em caso de vontade ou interesse de venda da unidade Franqueada, deverá o FRANQUEADO preliminarmente comunicar por escrito a FRANQUEADORA, com antecedência de 60 (sessenta) dias, podendo eventualmente esta exercer seu direito de preferência. O FRANQUEADO fica expressamente proibido de efetuar a comercialização, ou anúncio do seu estabelecimento em sites, jornais, revistas, demais periódicos, ou qualquer outro tipo de anúncio, sob pena de rescisão contratual por sua culpa exclusiva, sujeitando-se a multa prevista no contrato de franquia

Em nenhuma hipótese será de responsabilidade da FRANQUEADORA a busca de terceiros interessados na aquisição da Unidade de Franquia, ou eventual comercialização da unidade Franqueada.

Caso o FRANQUEADO solicite a inclusão de novo sócio no Contrato de Franquia, ficará condicionada a referida inclusão à aprovação por escrito da FRANQUEADORA deste novo sócio através de ficha cadastral, que deverá ser encaminhada à FRANQUEADORA.

Caso o FRANQUEADO se retire da Pessoa Jurídica, a admissão do novo sócio ficará condicionada a aprovação por escrito da FRANQUEADORA deste novo sócio através de ficha cadastral, que deverá ser encaminhada à FRANQUEADORA.

Enquanto vigorar o presente contrato de franquia, e dentro do prazo de 48 (quarenta e oito) meses da data de seu encerramento ou rescisão, por qualquer que tenha sido o motivo, é vedado, ao FRANQUEADO e ao operador, exercer quaisquer outras atividades relacionadas, direta ou indiretamente, ao negócio franqueado, por si, seus herdeiros diretos, colaterais até o 3º grau, cônjuges ou companheiro(a), ou mediante a participação indireta destes como sócios, quotistas ou acionistas, bem como administradores e/ou gestores e/ou colaboradores ou a qualquer título, de sociedade ou empresa congênere e/ou concorrente ao negócio franqueado.

Ocorrendo a rescisão do presente contrato o FRANQUEADO deverá:

- a) cessar, imediatamente, qualquer uso ou divulgação do nome comercial e da marca BF SOLAR ou qualquer combinação, retirando tal denominação de quaisquer anúncios que eventualmente possua;
- b) descaracterizar o ponto comercial em 48 (quarenta e oito) horas após a comunicação de rescisão contratual, enviando a comprovação (fotos) da referida descaracterização à FRANQUEADORA;
- c) manter rigoroso sigilo de todas as informações dos Livros de Operações, dos demais documentos a que teve acesso e todas as informações transmitidas nos treinamentos, mesmo após a extinção da relação entre as partes;
- d) Transferir à FRANQUEADORA todas as informações dos clientes de sua unidade no momento da rescisão deste contrato;

Em sendo o caso de demanda judicial, os honorários advocatícios serão devidos na base de 20% (vinte por cento) sobre o total do débito, bem como o franqueado será responsável pelo custeio dos honorários e custos da franqueadora que deverão ser pagos no ato.

Conforme estabelecido no artigo 1º da Lei 13.966/19, as partes reconhecem expressamente que o presente contrato **não constituirá, em hipótese alguma**, o FRANQUEADO, seus representantes, prepostos, funcionários ou empregados, em agentes, procuradores, representantes ou funcionários da FRANQUEADORA e ainda **não acarretará qualquer vínculo empregatício** com a mesma.

Fica assegurado o direito de regresso da FRANQUEADORA, a ser exercido contra o FRANQUEADO, sempre que a primeira tiver que praticar qualquer ato relacionado à obrigação de responsabilidade do segundo, incluídas custas e despesas processuais, honorários advocatícios e verbas de qualquer natureza.

A FRANQUEADORA não será responsável por patrocinar ou intervir qualquer tipo de ação judicial proposta contra o FRANQUEADO, seja ela de caráter trabalhista, cível, tributário, penal, ambiental, ou por **erro de contratos digitados**, sem exceção, sendo certo que essas obrigações de patrocínio jurídico competem com exclusividade ao FRANQUEADO.

O presente contrato não forma em nenhuma hipótese grupo econômico entre FRANQUEADORA e FRANQUEADO, bem como não vincula qualquer hipótese de coligação societária.

Na eventualidade de solicitação pelo FRANQUEADO de suporte presencial, todos os custos serão de sua responsabilidade.

O FRANQUEADO deve subordinar-se e atender às exigências legais previstas nas legislações brasileiras, sejam elas municipais estaduais ou federais, bem como a este instrumento contratual.

Deverá ocorrer a indenização e o ressarcimento a FRANQUEADORA de toda e qualquer despesa que seja de responsabilidade do FRANQUEADO.

O FRANQUEADO declara estar ciente das obrigações de estar assinando um contrato de franquia com prazo de 05 (cinco) anos continuamente. Durante esse período, fica expressamente condicionado a manter a operação de sua unidade aberta e em perfeito funcionamento nos termos do contrato, devendo cumprir com as obrigações descritas nesse contrato com a Franqueadora. A unidade Franqueada somente poderá ser fechada com o consentimento e autorização expressa, por escrito da detentora da FRANQUEADORA.

O FRANQUEADO fica expressamente proibido de incluir na Razão Social ou Nome Fantasia de sua empresa a ser aberta o nome/marca "BF SOLAR".

O FRANQUEADO deverá manter, durante a vigência deste contrato, relatórios e registros contábeis regulares, completos e precisos do negócio franqueado, de acordo com as normas estabelecidas pela legislação vigente.

O FRANQUEADO declara que não recebeu qualquer tipo de indução quanto a estimativas de vendas ou lucros futuros, seja pela FRANQUEADORA, seja por qualquer outra pessoa ou instituição ligada a esta, e que avaliou sozinho ou com o auxílio de profissionais contratados a seu exclusivo critério os riscos do presente negócio, sendo exclusivamente responsável por tal avaliação.

O FRANQUEADO declara que está ciente que o presente contrato não se trata de Autorização de Uso da Marca e sim Franquia Empresarial, que estabelece assistência e transferência de "Know-How", bem como padronização obrigatória e de acordo com Manuais da Franquia específicos da FRANQUEADORA.

Todas as multas previstas neste contrato deverão ser aplicadas sempre de forma cumulativa.

Os sócios do FRANQUEADO e a Empresa FRANQUEADA são solidariamente responsáveis por todas as cláusulas e condições do presente contrato.

O FRANQUEADO não poderá, sob hipótese alguma, utilizar a Marca FRANQUEADA em operações de crédito e/ou comercial, nem as onerar, de qualquer forma.

Caso o FRANQUEADO desista do compromisso assumido ao celebrar o presente instrumento e/ou apresente qualquer impedimento para a constituição regular da empresa franqueada, ou ainda, em qualquer outra hipótese que não haja sido previsto anteriormente, não terá direito à devolução de qualquer importância paga à FRANQUEADORA.

O FRANQUEADO declara ainda estar ciente que a FRANQUEADORA passará todo o know-how do negócio já validado com sucesso, mas resta claro que o sucesso de sua unidade é de única e exclusiva responsabilidade da atuação do FRANQUEADO como empresário e sua capacidade de gerir a operação em si, assumindo assim o FRANQUEADO total responsabilidade sobre os riscos do negócio, visto que o presente contrato de franquia trata-se de um contrato de risco empresarial, não havendo garantia ou promessa alguma de sucesso para a unidade Franqueada. O FRANQUEADO, neste ato, concorda e se compromete a despender todos os esforços necessários e eficazes à conquista dos objetivos de resultados de sua Unidade FRANQUEADA, em consenso com a FRANQUEADORA, os quais visam, sobretudo, a satisfação do negócio em comum. Esses objetivos, dentre outros, são constituídos por metas físicas e financeiras de vendas,

qualidade e agilidade das informações da Unidade FRANQUEADA, índice de satisfação dos clientes, mix de vendas, lucratividade, penetração da Marca FRANQUEADA na Área de Preferência e resultados gerais da Unidade FRANQUEADA perante os demais Franqueados da Rede.