



Lavanderia Express

CIRCULAR DE OFERTA DE FRANQUIA (COF)



Confidencial

(Reprodução Proibida)

SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO	4
2. CONFIDENCIALIDADE	4
3. CONSIDERAÇÕES INICIAIS	5
4. HISTÓRICO RESUMIDO DO NEGÓCIO FRANQUEADO	6
5. QUALIFICAÇÃO DA FRANQUEADORA E/OU EMPRESAS COLIGADAS	7
6. DEMONSTRAÇÕES CONTÁBEIS DA EMPRESA FRANQUEADORA	7
7. INDICAÇÃO DAS AÇÕES JUDICIAIS RELATIVAS À FRANQUIA	7
8. DEFINIÇÃO DO SISTEMA LAVE FULL E DAS OBRIGAÇÕES DO FRANQUEADO	8
8.1 DEFINIÇÃO DO MODELO OPERACIONAL DA UNIDADE FRANQUEADA	8
8.2 MODELO DE EXPANSÃO E ESTRUTURA DA REDE	9
8.3 RESPONSABILIDADES DO FRANQUEADO NA IMPLANTAÇÃO E OPERAÇÃO DA UNIDADE	9
9. DESCRIÇÃO DOS SERVIÇOS, DA COMERCIALIZAÇÃO DE PRODUTOS E DA PRECIFICAÇÃO	11
10. PERFIL DO FRANQUEADO	12
10.1 REQUISITOS OBRIGATÓRIOS	12
10.2 REQUISITOS PREFERENCIAIS	12
11. DEDICAÇÃO E PARTICIPAÇÃO NA GESTÃO DA UNIDADE FRANQUEADA	13
11.1 GESTÃO OPERACIONAL	13
11.2 GESTÃO ADMINISTRATIVA E FINANCEIRA	13
11.3 GESTÃO COMERCIAL E DE IMAGEM	13
12. ESTIMATIVA DE INVESTIMENTO INICIAL	13
12.1 DETALHAMENTO DO INVESTIMENTO INICIAL	14
12.2 TAXA INICIAL DE FRANQUIA	14
12.3 INFORMAÇÕES SOBRE PROJEÇÕES E RESULTADOS FINANCEIROS	15
12.4 INEXISTÊNCIA DE METAS MÍNIMAS DE DESEMPENHO	15
13. ENCARGOS FINANCEIROS PERIÓDICOS E OUTRAS OBRIGAÇÕES ECONÔMICAS DO FRANQUEADO	15
13.1 ROYALTIES	16
13.2 TAXA DE SISTEMA	16
13.3 CONTRIBUIÇÃO PARA MARKETING INSTITUCIONAL DA REDE	16
13.4 INVESTIMENTO EM MARKETING LOCAL DA UNIDADE	17
13.5 POLÍTICA DE REAJUSTE DAS TAXAS	17
13.6 OBRIGAÇÃO DE CONTRATAÇÃO DE SEGURO EMPRESARIAL	17
13.7 AQUISIÇÃO DE EQUIPAMENTOS E ESCOLHA DO PONTO COMERCIAL	17
13.8 PENALIDADES POR ATRASO NO PAGAMENTO DAS OBRIGAÇÕES FINANCEIRAS	17
13.9 OUTROS CUSTOS OPERACIONAIS	18
14. RELAÇÃO DOS FRANQUEADOS	18
15. DIRETRIZES SOBRE TERRITÓRIO E ÁREA DE ATUAÇÃO	18
15.1 DELIMITAÇÃO DA ÁREA DE OPERAÇÃO DA UNIDADE FRANQUEADA	18
15.2 POLÍTICA DE TERRITÓRIO E DIREITO DE PREFERÊNCIA	19
15.3 LIMITAÇÕES DE ATUAÇÃO FORA DA ÁREA AUTORIZADA	19
16. FORNECIMENTO DE INSUMOS E DIRETRIZES DE AQUISIÇÃO	19
16.1 DIRETRIZES GERAIS DE AQUISIÇÃO DE INSUMOS E MATERIAIS OPERACIONAIS	20

16.2 POLÍTICA OPERACIONAL DE REPOSIÇÃO DE INSUMOS	20
17. SUPORTE OPERACIONAL E ASSISTÊNCIA AO FRANQUEADO	20
17.1 ORIENTAÇÃO OPERACIONAL E CANAIS DE SUPORTE	21
17.2 TREINAMENTO INICIAL DO FRANQUEADO	21
17.3 TREINAMENTO DE COLABORADORES	21
17.4 TREINAMENTOS DE ATUALIZAÇÃO E RECICLAGEM	21
17.5 MANUAIS OPERACIONAIS DO SISTEMA.....	22
17.6 ACOMPANHAMENTO E SUPERVISÃO DA REDE	22
17.7 SUPORTE NA ESCOLHA DO PONTO COMERCIAL	22
17.8 PROJETO ARQUITETÔNICO E PADRÕES DE IDENTIDADE VISUAL	23
17.9 DESENVOLVIMENTO E EVOLUÇÃO DO SISTEMA DE FRANQUIA.....	23
18. MARCA E DIREITOS DE PROPRIEDADE INTELECTUAL.....	23
19. SITUAÇÃO DO FRANQUEADO APÓS O TÉRMINO OU RESCISÃO DO CONTRATO DE FRANQUIA	24
20. MODELO DO CONTRATO DE FRANQUIA PADRÃO	25
21. REGRAS DE TRANSFERÊNCIA OU SUCESSÃO.....	25
22. PENALIDADES, MULTAS E INDENIZAÇÕES	26
23. COMPRA MÍNIMA DE PRODUTOS.....	28
24. CONSELHO OU ASSOCIAÇÃO DE FRANQUEADOS	28
25. PRAZO CONTRATUAL E CONDIÇÕES DE RENOVAÇÃO	28
ANEXO I - MINUTA DE COTNRATO DE FRANQUIA	29
ANEXO II - RELAÇÃO DE FRANQUEADOS, SUBFRANQUEADOS E EX-FRANQUEADOS DA REDE.....	30
ANEXO III - INFORMAÇÕES SOBRE DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS.....	31
ANEXO IV - RELAÇÃO DE FORNECEDORES HOMOLOGADOS	32
ANEXO V - LEI Nº 13.966, DE 26 DE DEZEMBRO DE 2019.....	33
ANEXO VI - DECLARAÇÃO DE RECEBIMENTO DA CIRCULAR DE OFERTA DE FRANQUIA.....	37

**Lavanderia
Express**

1. INTRODUÇÃO

Seja bem-vindo(a)! É com grande satisfação que recebemos o seu interesse em integrar a Rede de Franquias Lave Full. Reconhecemos a relevância de oferecer soluções práticas para o cuidado com roupas no cotidiano, considerando a rotina cada vez mais dinâmica das pessoas. Pensando nisso, estruturamos um modelo de lavanderia no formato self-service (autosserviço), no qual o próprio cliente realiza a lavagem e a secagem de suas peças com autonomia, agilidade, economia e simplicidade operacional.

A Lave Full disponibiliza infraestrutura contemporânea, equipada com maquinário de padrão industrial e tecnologia de alto desempenho, além de operação estruturada para funcionamento estendido, inclusive 24 (vinte e quatro) horas por dia, quando tecnicamente viável. Tal configuração proporciona conveniência ao consumidor final e, simultaneamente, consolida um modelo empresarial padronizado, eficiente, replicável e com relevante potencial de escalabilidade e retorno financeiro.

Na condição de franqueado da rede Lave Full, você atuará em conformidade com os procedimentos operacionais, administrativos e estratégicos definidos pela franqueadora. Para tanto, será disponibilizado todo o know-how desenvolvido, incluindo treinamento, manuais, diretrizes de implantação e suporte contínuo. Mediante comprometimento com os padrões da marca e adequada gestão da unidade, a franquia poderá se posicionar como referência regional no segmento de lavanderias automatizadas.

Com o propósito de apresentar de forma clara, transparente e estruturada todas as informações essenciais sobre o sistema de franquia Lave Full, elaboramos a presente Circular de Oferta de Franquia (COF). Este documento tem como finalidade expor o modelo de negócio, esclarecer aspectos operacionais e financeiros, bem como detalhar direitos, deveres e responsabilidades inerentes à relação entre franqueadora e franqueado.

A presente Circular foi preparada em conformidade com as disposições da Lei nº 13.966, de 26 de dezembro de 2019, conhecida como Lei de Franquia Empresarial, observando os requisitos legais aplicáveis à oferta pública de franquias no território nacional.

As informações constantes neste documento possuem caráter confidencial e estratégico. Dessa forma, ao receber esta Circular, você compromete-se a manter sob absoluto sigilo todos os dados, especificações operacionais, condições comerciais e demais elementos relacionados ao sistema Lave Full, inclusive aqueles que venham a ser compartilhados ao longo do processo de avaliação e seleção de novos franqueados.

Nos termos da legislação vigente, após o recebimento desta COF, será assegurado ao candidato o prazo mínimo de 10 (dez) dias para análise prévia antes da assinatura de qualquer contrato ou do pagamento de qualquer valor a título de taxa de franquia ou outra contraprestação vinculada à adesão ao sistema.

Mais do que cumprir uma obrigação legal, é interesse genuíno da Lave Full que o candidato compreenda de maneira abrangente o funcionamento do negócio, suas responsabilidades, investimentos envolvidos e compromissos assumidos. A transparência é elemento essencial para a formação de uma rede sólida e sustentável.

Recomendamos que você avalie cuidadosamente se o Sistema de Franquias Lave Full está alinhado ao seu perfil empreendedor, aos seus objetivos profissionais, à sua disponibilidade de dedicação ao negócio e à sua capacidade financeira para realizar o investimento necessário à implantação e manutenção da unidade.

Sugerimos a leitura atenta e criteriosa desta Circular, com análise detalhada de cada seção. Caso surjam dúvidas, nossa equipe permanece à disposição para prestar os esclarecimentos que se fizerem necessários, sempre com o propósito de garantir uma decisão consciente e segura.

Desejamos uma excelente leitura e uma avaliação criteriosa desta oportunidade.

2. CONFIDENCIALIDADE

A presente Circular de Oferta de Franquia constitui documento essencial e complementar ao futuro Contrato de Franquia Empresarial Lave Full, mantendo com este plena correlação e integração. Suas disposições devem ser interpretadas de forma conjunta com o instrumento contratual que, eventualmente, venha a ser celebrado entre as partes.

O conteúdo deste documento possui natureza confidencial, estratégica e exclusiva da franqueadora. É expressamente proibida a reprodução, duplicação, digitalização, transcrição, compartilhamento ou transmissão, total ou parcial, por qualquer meio físico, eletrônico, digital, mecânico, fotográfico ou audiovisual, sem autorização prévia e formal da franqueadora, concedida por escrito.

O candidato à franquia, bem como o futuro franqueado, compromete-se a não divulgar, ceder, emprestar, disponibilizar ou permitir o acesso a terceiros estranhos à Rede Lave Full de quaisquer informações técnicas, operacionais, comerciais, estratégicas ou financeiras às quais venha a ter acesso em razão do recebimento desta Circular ou durante o processo de avaliação da franquia.

Incluem-se entre as informações protegidas, sem limitação:

- Know-how operacional
- Metodologias de gestão
- Estratégias comerciais e de marketing
- Dados de mercado
- Informações relativas ao segmento de lavanderias de autosserviço
- Estrutura de custos e modelo financeiro
- Manuais e padrões técnicos

Tais informações configuram ativos intelectuais e segredos de negócio da franqueadora, sendo parte essencial do sistema de franquia Lave Full.

A obrigação de confidencialidade subsiste independentemente da celebração ou não do Contrato de Franquia, mantendo-se válida inclusive após eventual desistência, encerramento de negociações ou término do vínculo contratual.

O uso indevido, a divulgação não autorizada ou qualquer forma de violação das informações protegidas sujeitará o infrator às medidas legais cabíveis, inclusive responsabilização civil por perdas e danos, sem prejuízo das sanções previstas na legislação aplicável, especialmente aquelas constantes nos artigos 102 a 110 da Lei nº 9.610 (Lei de Direitos Autorais), além de outras normas correlatas de proteção à propriedade intelectual e aos segredos empresariais.

Na hipótese de o candidato optar por não prosseguir com a aquisição da franquia, deverá proceder imediatamente à exclusão definitiva de quaisquer arquivos digitais, cópias físicas ou registros contendo informações da Lave Full, comprometendo-se a não manter sob sua guarda qualquer material recebido no âmbito do processo de avaliação.

O recebimento desta Circular implica ciência e concordância integral com as obrigações de confidencialidade aqui estabelecidas.

3. CONSIDERAÇÕES INICIAIS

A exploração de uma franquia empresarial, assim como qualquer atividade econômica organizada, está sujeita a riscos inerentes ao mercado. Dessa forma, a presente Circular de Oferta de Franquia não contém, nem poderia conter, qualquer promessa, garantia ou asseguramento de retorno do capital investido, lucratividade específica ou êxito comercial. Tais resultados dependem de múltiplos fatores, inclusive variáveis externas, como condições econômicas nacionais e regionais, características do mercado local, nível de concorrência e comportamento do consumidor, além do desempenho, dedicação e capacidade de gestão do próprio franqueado.

As projeções econômicas e estimativas financeiras eventualmente mencionadas neste documento foram elaboradas com base em dados históricos obtidos em unidade piloto e/ou unidade própria da franqueadora, consideradas as circunstâncias existentes à época de sua apuração. Referidas informações possuem caráter meramente indicativo e exemplificativo, devendo ser interpretadas como estimativas referenciais e não como promessa de resultado.

Os valores indicados a título de investimento inicial correspondem a médias estimadas, podendo sofrer variações conforme fatores como:

- Modalidade e padrão da unidade implantada;
- Metragem do imóvel escolhido;
- Condições estruturais do ponto comercial;
- Necessidade de adequações civis e elétricas;
- Quantidade e especificação de equipamentos;
- Aquisição de mobiliário complementar;
- Exigências legais e regulamentares do município.

Recomenda-se expressamente que o candidato realize sua própria análise de viabilidade econômico-financeira, não se limitando às informações ora disponibilizadas. É fundamental que sejam realizadas pesquisas independentes, estudos de mercado regionais, projeções de fluxo de caixa e avaliação criteriosa das peculiaridades da localidade onde se pretende implantar a unidade Lave Full.

Antes de formalizar a adesão ao Sistema de Franquias Lave Full, o candidato deverá examinar cuidadosamente as condições de sua região, incluindo aspectos demográficos, poder aquisitivo da população, hábitos de consumo e concorrência instalada, elaborando seus próprios cenários financeiros e estratégicos.

O desempenho da unidade franqueada estará diretamente relacionado ao comprometimento do franqueado com a implantação adequada do negócio, à observância rigorosa dos padrões operacionais e à dedicação empregada na gestão da unidade. O sucesso empresarial dependerá, em grande medida, da capacidade de liderança, organização administrativa e disciplina na execução dos processos estabelecidos.

É essencial ter plena ciência de que:

- Ainda que o modelo de negócio seja estruturado e padronizado, toda atividade empresarial envolve riscos;
- O sistema de franquias pressupõe relação de cooperação contínua entre franqueadora e franqueado, sendo indispensável a disposição para atuação em regime de parceria;
- O êxito da operação estará vinculado ao alinhamento entre o perfil do franqueado e as exigências do modelo, bem como ao esforço, dedicação e tempo investido na implantação e gestão da unidade;
- A minuta do Contrato de Franquia deve ser analisada com atenção redobrada, recomendando-se a leitura integral e esclarecimento de eventuais dúvidas junto ao setor competente da franqueadora;
- A decisão de adquirir uma franquia é pessoal e intransferível, não devendo ser tomada com base exclusivamente em opiniões de terceiros ou expectativas externas, mas sim em avaliação técnica e consciente.

O sistema de franquias caracteriza-se pela uniformidade de padrões operacionais, administrativos e visuais. A franqueadora, na qualidade de titular da marca e detentora do know-how, é responsável por estabelecer normas e diretrizes que estruturam o modelo de negócio. Ao franqueado caberá aplicar fielmente tais padrões, replicando o conceito da Lave Full em sua unidade, com observância estrita às orientações fornecidas.

Por essa razão, recomenda-se que o candidato somente ingresse no Sistema de Franquias Lave Full caso esteja plenamente disposto a seguir procedimentos previamente definidos, respeitando regras, manuais e diretrizes que asseguram a identidade e integridade da rede.

É igualmente importante verificar se o interessado atende ao perfil de franqueado indicado pela franqueadora, pois a harmonia entre as partes e o alinhamento de expectativas constituem elementos fundamentais para a consolidação de uma parceria duradoura e bem-sucedida.

Por fim, orienta-se que o candidato, de posse desta Circular, busque assessoramento jurídico junto a advogado de sua confiança e, se entender necessário, consulte especialistas em franchising ou profissionais da área contábil e financeira. Recomenda-se, ainda, que seja realizada investigação própria acerca da adequação dos dados financeiros apresentados à realidade do território pretendido, garantindo assim decisão informada, responsável e consciente quanto à eventual aquisição da franquia Lave Full.

4. HISTÓRICO RESUMIDO DO NEGÓCIO FRANQUEADO

A Lave Full foi idealizada e estruturada a partir da experiência acumulada no setor de franchising e da atuação prática no segmento de lavanderias de autosserviço. O modelo foi concebido com base em conhecimentos relacionados à formatação de negócios para expansão em rede, contemplando aspectos como padronização operacional, replicabilidade de processos, suporte ao franqueado e gestão estratégica de marca.

A estruturação do negócio considerou os principais desafios enfrentados no sistema de franquias, especialmente no que se refere à necessidade de uniformidade operacional, controle de qualidade, definição clara de processos e desenvolvimento de suporte estruturado para expansão sustentável.

Paralelamente, a atuação no segmento de lavanderias de autosserviço permitiu a análise prática do comportamento do consumidor nesse mercado específico, bem como a identificação de oportunidades de melhoria relacionadas à experiência do usuário, automação dos serviços, gestão remota e eficiência operacional. Essa vivência foi determinante para o desenvolvimento de um modelo de negócio tecnicamente estruturado e orientado à padronização.

A partir dessa combinação de conhecimentos — franchising e operação de lavanderias self-service — foi concebida a Lave Full, com o propósito de estruturar um sistema que integrasse tecnologia, processos simplificados, identidade visual consistente e modelo operacional de fácil replicação.

O conceito foi desenvolvido com foco em:

- Automação dos processos de pagamento e operação;
- Redução da dependência de mão de obra intensiva;
- Gestão baseada em indicadores de desempenho;
- Padronização rigorosa de layout e equipamentos;
- Experiência prática e funcional ao consumidor final.

A unidade piloto foi implementada com o objetivo de validar o modelo operacional, testar fluxos de atendimento, ajustar especificações técnicas de equipamentos e consolidar o padrão visual da marca. Essa fase possibilitou a coleta de dados concretos para fundamentar a formatação do sistema de franquias.

Com a validação prática do conceito e a organização dos manuais operacionais, administrativos e comerciais, a marca estruturou sua expansão por meio do franchising, adotando o modelo denominado Lave Full, desenvolvido para garantir consistência, eficiência e escalabilidade.

A Lave Full apresenta-se, portanto, como um modelo empresarial estruturado, tecnicamente fundamentado e preparado para crescimento organizado, com base em práticas consolidadas do franchising e conhecimento específico do mercado de lavanderias de autosserviço.

5. QUALIFICAÇÃO DA FRANQUEADORA E/OU EMPRESAS COLIGADAS

A Empresa **Franqueadora** tem por sua razão social **LAUNDRY FULL LTDA**, pessoa jurídica de direito privado, inscrita no CNPJ sob n.º 66.904.705/0001-41, com sede na Rua Sonia Maria Sales Bispo, nº 190, Quadra 01 Lote 10, Recanto Duas Vendas, CEP: 15046-437, na cidade de São José do Rio Preto, Estado de São Paulo.

6. DEMONSTRAÇÕES CONTÁBEIS DA EMPRESA FRANQUEADORA

A **Franqueadora**, em atendimento à Lei de Franquia, disponibiliza ao candidato Franqueado informações sobre demonstrações financeiras relativos aos últimos 2 (dois) últimos exercícios no Anexo III.

7. INDICAÇÃO DAS AÇÕES JUDICIAIS RELATIVAS À FRANQUIA

A franqueadora declara, para os devidos fins e especialmente ao candidato interessado na aquisição de franquia da marca, que, na presente data, não possui ações judiciais em curso que questionem a validade, legalidade ou funcionamento do sistema de franquias por ela estruturado.

Declara, ainda, que não há demandas judiciais ou procedimentos administrativos que tenham por objeto a suspensão, restrição ou impedimento da atividade de franquia empresarial desenvolvida sob a marca Lave Full, tampouco litígios capazes de comprometer a regular continuidade das operações da rede.

A franqueadora informa que não existem processos judiciais relevantes que possam afetar diretamente o modelo de negócio franqueado, sua estrutura operacional ou a relação contratual com franqueados, nem ações que envolvam discussão sobre a titularidade ou o uso da marca Lave Full.

No que se refere à propriedade intelectual, a empresa declara não haver controvérsias judiciais que recaiam sobre a marca, identidade visual ou demais ativos intangíveis que compõem o sistema de franquia.

Dessa forma, a Lave Full afirma encontrar-se, nesta data, livre e desembaraçada de litígios judiciais ou administrativos que possam comprometer a oferta e a operação regular de franquias, nos termos exigidos pela Lei nº 13.966.

Caso venha a ocorrer qualquer alteração relevante nesse cenário antes da assinatura do contrato de franquia, o candidato será formalmente comunicado, em observância ao princípio da transparência que rege o sistema de franchising.

8. DEFINIÇÃO DO SISTEMA LAVE FULL E DAS OBRIGAÇÕES DO FRANQUEADO

8.1 DEFINIÇÃO DO MODELO OPERACIONAL DA UNIDADE FRANQUEADA

A franquia Lave Full destina-se à implantação, gestão e operação de unidade de lavanderia de autosserviço automatizada, estruturada sob o modelo denominado Lave Full.

A Unidade Franqueada deverá operar preferencialmente em regime estendido, podendo funcionar 24 horas por dia, todos os dias da semana, desde que haja viabilidade técnica, segurança adequada e autorização dos órgãos competentes locais.

Com o objetivo de assegurar uniformidade operacional e padrão de qualidade na prestação dos serviços de lavagem e secagem, o franqueado deverá adquirir exclusivamente máquinas, equipamentos, sistemas e insumos indicados ou homologados pela franqueadora. Determinados itens acessórios poderão ser adquiridos no comércio local, desde que respeitem rigorosamente as especificações técnicas, padrões de qualidade e diretrizes visuais estabelecidas pela franqueadora.

Na estratégia atual de expansão da rede, a franqueadora disponibiliza ao mercado um único modelo de negócio, podendo este ser implantado em dois formatos estruturais distintos:

Formato Ponto Comercial:

Consiste na implantação da unidade Lave Full em ponto comercial físico, com metragem compatível com o padrão técnico definido pela franqueadora, permitindo instalação adequada de equipamentos, circulação segura de clientes e cumprimento das normas sanitárias e municipais aplicáveis.

Formato Container para Áreas Estratégicas:

Consiste na implantação da unidade em estrutura container adaptada, preferencialmente instalada em postos de combustíveis, estacionamentos privados, terrenos comerciais ou áreas com alto fluxo de circulação. O container deverá obedecer às especificações técnicas e dimensões previamente aprovadas pela franqueadora, garantindo padronização estética e funcional da rede.

Independentemente do formato adotado, todo o conceito do negócio franqueado será determinado pela franqueadora. O memorial descritivo, projeto arquitetônico, ambientação interna, layout operacional, identidade visual, softwares utilizados, rotinas administrativas, normas de atendimento, padrões de comunicação e demais procedimentos serão definidos exclusivamente pela franqueadora com a finalidade de assegurar uniformidade e padronização em toda a rede.

Eventuais adaptações solicitadas pelo franqueado, em razão de características específicas do ponto comercial ou exigências municipais, poderão ser analisadas pela franqueadora, desde que não descaracterizem os elementos essenciais do modelo Lave Full.

A relação entre franqueadora e franqueado deverá pautar-se em cooperação contínua e boa-fé objetiva. A franqueadora compromete-se a transferir ao franqueado o know-how necessário à implantação, operação e gestão da unidade, além de prestar suporte técnico-operacional contínuo, conforme previsto contratualmente.

O modelo Lave Full oferece aos franqueados, entre outros diferenciais competitivos:

- Experiência consolidada no segmento de lavanderias de autosserviço;
- Padronização técnica de equipamentos de alto desempenho;
- Utilização de máquinas com eficiência no consumo de água e energia;
- Fornecimento de produtos de higienização de alto rendimento;
- Sistema de software para controle operacional e acompanhamento gerencial;
- Treinamento inicial e suporte contínuo;
- Apoio em ações de marketing institucional;
- Suporte ao usuário final das unidades franqueadas.

O franqueado compromete-se a participar integralmente do treinamento inicial oferecido pela franqueadora, conforme disponibilidade de agenda previamente definida. Durante o treinamento, terá acesso à metodologia administrativa, comercial e operacional do sistema Lave Full.

Somente após a conclusão satisfatória do treinamento inicial o franqueado estará habilitado a iniciar a operação de sua unidade.

8.2 MODELO DE EXPANSÃO E ESTRUTURA DA REDE

Atualmente, o sistema de franquias Lave Full é estruturado por meio da concessão direta de franquias individuais pela Franqueadora aos Franqueados.

Até a presente data, não há modelo operacional estruturado de subfranquia ou máster franquia em funcionamento na rede.

Entretanto, a Franqueadora poderá, a seu exclusivo critério, estruturar futuramente modelos de expansão regional por meio de contratos de máster franquia ou desenvolvimento de área, hipótese em que terceiros poderão receber autorização para desenvolver determinada região geográfica.

Caso tal modelo venha a ser implementado, sua formalização dependerá de negociação específica, instrumento contratual próprio e condições comerciais autônomas, não gerando qualquer direito automático aos Franqueados atuais.

A eventual adoção de modelo de máster franquia não alterará os contratos vigentes, respeitados os direitos territorialmente contratados.

8.3 RESPONSABILIDADES DO FRANQUEADO NA IMPLANTAÇÃO E OPERAÇÃO DA UNIDADE

Após a celebração do Contrato de Franquia e a quitação integral da respectiva taxa de franquia, caberá ao franqueado cumprir, dentre outras obrigações previstas contratualmente, as seguintes responsabilidades:

- Implantar a Unidade Franqueada dentro do prazo estipulado no Contrato de Franquia, observando rigorosamente o cronograma aprovado pela franqueadora;
- Celebrar contrato de locação, cessão de uso, comodato ou instrumento jurídico equivalente que assegure a posse regular do ponto comercial onde será instalada a Unidade Franqueada, buscando, preferencialmente, prazo contratual compatível com a vigência da franquia, estimado em 5 (cinco) anos;
- Contratar escritório de contabilidade regularmente constituído e apto a prestar assessoria contábil, fiscal e trabalhista à pessoa jurídica franqueada;
- Constituir pessoa jurídica de direito privado com objeto social compatível com a atividade franqueada, promovendo seu registro nos órgãos competentes e arcando integralmente com todos os custos relacionados à sua constituição, regularização e manutenção;
- Encaminhar à franqueadora o respectivo aditivo contratual de qualificação da pessoa jurídica franqueada, devidamente assinado, no prazo máximo de 10 (dez) dias úteis contados da formalização de sua constituição;
- Obter, às suas expensas, todas as licenças, alvarás, autorizações e registros exigidos pelos órgãos públicos municipais, estaduais e federais para o regular exercício das atividades da Unidade Franqueada;
- Acompanhar pessoalmente a implantação da Unidade Franqueada Lave Full, assegurando o fiel cumprimento do projeto arquitetônico, memorial descritivo e identidade visual fornecidos pela franqueadora;
- Providenciar a contratação de seguro obrigatório, nos termos e coberturas definidos no Contrato de Franquia;
- Participar integralmente do treinamento inicial oferecido pela franqueadora, comprometendo-se a concluir com aproveitamento satisfatório as etapas previstas;
- Contratar, implantar, operar e manter atualizado o software homologado pela franqueadora para gestão e operação da Unidade Franqueada, assumindo integralmente os custos iniciais e recorrentes cobrados pelo fornecedor homologado responsável pela tecnologia;
- Desenvolver, em conjunto com a franqueadora, o plano estratégico de inauguração da Unidade Franqueada, incluindo ações de divulgação e marketing local.

Após a inauguração da Unidade Franqueada

Após o início das atividades da Unidade Franqueada, competirá ao franqueado, além das demais obrigações previstas contratualmente:

- Utilizar exclusivamente os materiais de comunicação, publicidade e identidade visual aprovados ou fornecidos pela franqueadora, observando rigorosamente os padrões de aplicação e uso estabelecidos;
- Assumir integralmente todas as responsabilidades administrativas, fiscais, tributárias, trabalhistas, previdenciárias, cíveis e comerciais relacionadas à operação da Unidade Franqueada, exibindo à franqueadora, sempre que solicitado, os comprovantes de regularidade pertinentes;
- Efetuar pontualmente o pagamento de todos os valores devidos à franqueadora, bem como aos fornecedores homologados ou indicados, nos prazos e condições estabelecidos;
- Cumprir integralmente a legislação vigente aplicável à atividade exercida, observando, de maneira especial, as disposições do Código de Defesa do Consumidor, bem como normas sanitárias, municipais, estaduais e federais;
- Acatar e implementar todas as diretrizes, orientações e atualizações emitidas pela franqueadora relativas à padronização, modernização e aprimoramento das Unidades Franqueadas da Rede Lave Full;

- Permitir que a franqueadora utilize o espaço físico da Unidade Franqueada para realização de ações institucionais, campanhas promocionais, merchandising e iniciativas publicitárias vinculadas à marca, desde que não prejudiquem a operação regular da unidade;
- Autorizar o acesso da franqueadora, ou de terceiros por ela indicados, às dependências da Unidade Franqueada para realização de auditorias periódicas, inspeções técnicas e acompanhamento operacional, inclusive concedendo acesso irrestrito ao sistema de gestão homologado;
- Manter a identidade visual da Unidade Franqueada em perfeito estado de conservação, abstendo-se de instalar, exhibir, comercializar ou divulgar quaisquer elementos, produtos ou materiais que não estejam alinhados ao padrão visual estabelecido ou que não tenham sido previamente autorizados;
- Manter as atividades comerciais da Unidade Franqueada em pleno funcionamento durante toda a vigência contratual, sendo que qualquer suspensão ou interrupção das atividades dependerá de autorização prévia e expressa da franqueadora;
- Utilizar exclusivamente o software de gestão homologado pela franqueadora, abstendo-se de adotar sistemas paralelos ou não autorizados;
- Reconhecer que a Unidade Franqueada constitui empresa juridicamente independente, assumindo integral responsabilidade pelos resultados econômicos e financeiros do empreendimento;
- Cumprir fielmente todas as obrigações previstas no Contrato de Franquia e em seus aditivos;
- Empregar seus melhores esforços para observar e executar todas as instruções operacionais, administrativas e estratégicas emitidas pela franqueadora;
- Manter absoluto sigilo sobre informações técnicas, comerciais, operacionais e estratégicas relacionadas ao Sistema Lave Full, abstendo-se de divulgar, compartilhar, ceder ou permitir acesso a terceiros estranhos à rede, incluindo conteúdo do Manual do Franqueado, dados de fornecedores, funcionamento de sistemas, segredos de negócio e quaisquer outras informações confidenciais obtidas em razão do Contrato de Franquia ou durante sua execução.

9. DESCRIÇÃO DOS SERVIÇOS, DA COMERCIALIZAÇÃO DE PRODUTOS E DA PRECIFICAÇÃO

A Unidade Franqueada Lave Full deverá oferecer exclusivamente os serviços expressamente autorizados e padronizados pela franqueadora, observando integralmente os procedimentos operacionais, especificações técnicas e diretrizes comerciais estabelecidas para a rede.

É vedado ao franqueado alterar o escopo dos serviços, modificar sua forma de execução ou incluir novas modalidades operacionais sem autorização prévia, expressa e formal da franqueadora.

Além dos serviços principais de lavanderia de autosserviço, poderá ser admitida, mediante aprovação prévia e por escrito da franqueadora, a comercialização de produtos complementares nas dependências da Unidade Franqueada, desde que tais produtos estejam alinhados ao conceito do negócio, não comprometam a identidade da marca e respeitem as normas legais aplicáveis.

A eventual inclusão de equipamentos destinados à venda automatizada de produtos ou à oferta de itens de conveniência dependerá de análise técnica e comercial da franqueadora, que avaliará a compatibilidade com o padrão visual, a viabilidade operacional e os impactos na experiência do consumidor.

Qualquer iniciativa do franqueado no sentido de comercializar produtos não contemplados no padrão da rede deverá ser previamente submetida à franqueadora para apreciação formal. A ausência de autorização caracterizará descumprimento contratual.

A franqueadora poderá, a seu critério, revisar, atualizar ou ajustar o portfólio de serviços autorizados, sempre com o objetivo de preservar a competitividade da marca e a uniformidade do sistema.

No que se refere à política de preços, a franqueadora poderá estabelecer diretrizes estratégicas de posicionamento mercadológico, parâmetros referenciais de precificação, campanhas promocionais e orientações sobre descontos, considerando estudos de mercado e análise concorrencial.

As orientações relacionadas à precificação serão transmitidas ao franqueado durante o treinamento inicial e ao longo do suporte contínuo. O franqueado compromete-se a observar as diretrizes estabelecidas, respeitando os critérios definidos contratualmente, especialmente quando houver campanhas institucionais ou políticas promocionais de abrangência nacional ou regional.

A padronização dos serviços e a coerência na política de preços são elementos essenciais para a preservação da imagem, credibilidade e uniformidade da Rede Lave Full.

10. PERFIL DO FRANQUEADO

A franqueadora busca candidatos com perfil empreendedor, alinhados ao conceito do modelo Lave Full e dispostos a dedicar tempo e atenção à gestão da Unidade Franqueada.

Espera-se que o franqueado atue como agente promotor da cultura organizacional da marca, prezando pela qualidade dos serviços prestados e pela satisfação dos clientes, compreendendo que o desempenho econômico da unidade está diretamente relacionado ao seu comprometimento pessoal e à eficiência de sua gestão.

O modelo de franquia Lave Full não se destina a investidores meramente passivos. Não se trata de negócio estruturado exclusivamente para delegação integral a terceiros sem acompanhamento efetivo. O franqueado deverá participar ativamente da implantação e da condução estratégica da unidade, exercendo supervisão constante sobre as atividades operacionais e administrativas.

Nesse contexto, os candidatos deverão atender aos seguintes requisitos:

10.1 REQUISITOS OBRIGATÓRIOS

- a. Demonstrar capacidade de cumprir rigorosamente as normas, padrões operacionais e diretrizes estabelecidas pela franqueadora;
- b. Aceitar e participar das atividades de supervisão, auditoria e acompanhamento promovidas pela franqueadora, conforme regras previstas no Contrato de Franquia;
- c. Possuir idade igual ou superior a 18 (dezoito) anos;
- d. Comprovar nível mínimo de escolaridade correspondente ao ensino médio completo;
- e. Possuir disponibilidade financeira compatível com o investimento inicial e com as necessidades de capital de giro do negócio.

10.2 REQUISITOS PREFERENCIAIS

- a. Não é exigido conhecimento técnico aprofundado no segmento de lavanderias de autosserviço, considerando que a franqueadora fornecerá treinamento, transferência de know-how e suporte contínuo;
- b. Demonstrar espírito empreendedor, proatividade e disposição para implementar melhorias e ajustes operacionais sempre que orientado pela franqueadora;
- c. Residir preferencialmente na cidade ou região onde será instalada a Unidade Franqueada, mantendo reputação pessoal e comercial ilibada;
- d. Apresentar perfil de liderança, organização administrativa e capacidade de tomada de decisão;

e. Ter sua ficha cadastral e análise de perfil aprovadas pela franqueadora, bem como comprovar disponibilidade de recursos próprios suficientes para custear o investimento inicial, as despesas relacionadas à implantação da unidade, adequações arquitetônicas, ações de marketing inaugural e capital de giro necessário até o atingimento do ponto de equilíbrio operacional.

O atendimento aos requisitos acima não garante a aprovação automática do candidato, cabendo à franqueadora a análise final de perfil, capacidade financeira e aderência ao modelo de negócio.

11. DEDICAÇÃO E PARTICIPAÇÃO NA GESTÃO DA UNIDADE FRANQUEADA

O envolvimento do franqueado na administração da Unidade Franqueada é elemento essencial para a adequada execução do modelo operacional da Lave Full e para a manutenção dos padrões de qualidade exigidos pela rede.

O franqueado poderá exercer outra atividade profissional ou empresarial paralelamente à franquía, desde que tal atividade não comprometa sua participação efetiva na gestão do negócio franqueado, devendo dedicar, no mínimo, 2 (duas) horas diárias à administração, supervisão e acompanhamento da Unidade Franqueada.

Ainda que conte com colaboradores, gerente ou responsável operacional, o franqueado permanecerá, durante toda a vigência do Contrato de Franquia, como o principal responsável pela condução estratégica e administrativa da unidade, respondendo integralmente pelo seu desempenho e pela fiel observância dos padrões estabelecidos pela franqueadora.

A delegação de funções operacionais não exime o franqueado da obrigação de supervisionar, acompanhar indicadores de desempenho e assegurar o cumprimento das normas do sistema.

11.1 GESTÃO OPERACIONAL

Compete ao franqueado assegurar que a Unidade Franqueada opere em estrita conformidade com os manuais, treinamentos e diretrizes expedidas pela franqueadora, promovendo a implementação de melhorias, ajustes técnicos e atualizações sempre que recomendadas.

Deverá manter a unidade dentro dos padrões visuais, técnicos e de atendimento estabelecidos para a rede Lave Full.

11.2 GESTÃO ADMINISTRATIVA E FINANCEIRA

É responsabilidade do franqueado administrar as rotinas administrativas e financeiras da unidade, incluindo:

- Controle de receitas, despesas e fluxo de caixa;
- Acompanhamento da contabilidade e das obrigações fiscais;
- Envio de relatórios e demonstrativos quando solicitados;
- Pagamento pontual de encargos operacionais, valores devidos à franqueadora e obrigações perante fornecedores.

O franqueado responderá integralmente pelas decisões econômicas e pela sustentabilidade financeira do empreendimento.

11.3 GESTÃO COMERCIAL E DE IMAGEM

O franqueado deverá aderir às campanhas institucionais promovidas pela franqueadora, desenvolver ações locais de divulgação quando orientado, zelar pela reputação da marca e acompanhar o cenário concorrencial de sua região, adotando medidas estratégicas alinhadas às diretrizes da rede.

Quaisquer dificuldades relevantes, atuais ou supervenientes, que possam impactar a operação da Unidade Franqueada deverão ser comunicadas imediatamente à franqueadora, para que sejam avaliadas alternativas de orientação e suporte. Tais situações podem envolver questões financeiras, estruturais ou pessoais que afetem diretamente a condução do negócio, devendo ser tratadas com transparência e boa-fé entre as partes.

12. ESTIMATIVA DE INVESTIMENTO INICIAL

12.1 DETALHAMENTO DO INVESTIMENTO INICIAL

O investimento necessário para a implantação de uma Unidade Franqueada contempla, de forma estimada, os valores relacionados à adequação do ponto comercial, execução do projeto arquitetônico, aquisição de mobiliário, equipamentos, comunicação visual e demais itens indispensáveis para o início das operações da franquia.

As informações apresentadas nesta Circular possuem caráter meramente estimativo e foram elaboradas com base em parâmetros observados na unidade piloto e em estudos de implantação do modelo de negócio. Dessa forma, devem ser analisadas como referências aproximadas.

O valor efetivo de implantação poderá variar em função de diversos fatores, tais como localização da unidade, estado de conservação do imóvel escolhido, necessidade de obras ou adaptações estruturais, condições comerciais negociadas com fornecedores e demais particularidades de cada projeto.

Assim, recomenda-se que o candidato à franquia realize sua própria avaliação financeira antes da tomada de decisão de investimento.

Ponto Comercial

Etapas	Valores
1. Custos Pré-Operacionais	R\$ 1.365,00
2. Equipamentos e/ou Máquinas	R\$ 121.500,00
3. Insumos	R\$ 3.585,00
4. Adequação do Imóvel	R\$ 13.800,00
5. Mobiliário	R\$ 4.140,00
6. Identificação Visual	R\$ 7.200,00
7. Marketing de Inauguração e/ou divulgação	R\$ 1.000,00
8. Taxa de Franquia	R\$ 19.900,00
Total	R\$ 172.490,00

Container

Etapas	Valores
1. Custos Pré-Operacionais	R\$ 1.365,00
2. Equipamentos e/ou Máquinas	R\$ 121.500,00
3. Insumos	R\$ 3.585,00
4. Adequação do Imóvel	R\$ 7.800,00
5. Monitoramento	R\$ 480,00
6. Container completo	R\$ 70.000,00
7. Marketing de Inauguração e/ou divulgação	R\$ 1.000,00
8. Taxa de Franquia	R\$ 19.900,00
Total	R\$ 225.630,00

12.2 TAXA INICIAL DE FRANQUIA

Para ingressar na rede Lave Full, o candidato aprovado deverá realizar o pagamento da Taxa Inicial de Franquia no valor de R\$ 19.900,00 (dezenove mil e novecentos reais), a ser quitada integralmente na data de assinatura do Contrato de Franquia.

O pagamento desta taxa confere ao franqueado o direito de integrar o sistema de franquias da marca, incluindo:

- Autorização para utilização da marca e identidade visual da rede, de forma não exclusiva;
- Participação no treinamento inicial de capacitação do franqueado.
- Direito de implantação e exploração de uma Unidade Franqueada conforme os padrões do sistema;
- Acesso ao know-how operacional desenvolvido pela franqueadora;

Não estão incluídos neste valor eventuais custos adicionais relacionados ao deslocamento, hospedagem ou alimentação do franqueado durante o período de treinamento, bem como outras despesas operacionais necessárias para a implantação e início das atividades da unidade.

A taxa inicial de franquia refere-se à primeira Unidade Franqueada. Eventuais operações adicionais em condomínios, quando previamente aprovadas pela franqueadora e formalizadas por aditivo contratual específico, poderão ser implantadas sem cobrança de nova taxa de franquia, sem prejuízo dos demais investimentos, royalties, taxas de sistema e encargos periódicos aplicáveis.

12.3 INFORMAÇÕES SOBRE PROJEÇÕES E RESULTADOS FINANCEIROS

As eventuais estimativas de desempenho econômico apresentadas pela franqueadora têm caráter exclusivamente ilustrativo e foram elaboradas com base em análises internas, parâmetros operacionais e resultados observados em unidades de referência.

Entretanto, é importante destacar que o faturamento, a lucratividade, os indicadores de desempenho e o prazo de retorno do investimento podem variar significativamente entre as unidades da rede. Tais variações decorrem de fatores como localização do ponto comercial, características do mercado local, capacidade de gestão do franqueado, nível de concorrência, despesas operacionais, estratégias de divulgação e condições econômicas gerais.

Dessa forma, as informações eventualmente disponibilizadas não devem ser interpretadas como garantia de resultados, promessa de faturamento ou compromisso de retorno financeiro.

O desempenho da Unidade Franqueada dependerá, em grande medida, da atuação do franqueado na condução do negócio, da correta aplicação dos métodos operacionais da rede e das condições de mercado existentes no território de atuação.

Por essa razão, a franqueadora não poderá ser responsabilizada pelo eventual não atingimento de projeções financeiras ou prazos estimados de retorno do investimento.

12.4 INEXISTÊNCIA DE METAS MÍNIMAS DE DESEMPENHO

Até a presente data, o sistema de franquias Lave Full não estabelece metas mínimas obrigatórias de faturamento, volume de vendas ou indicadores de desempenho como condição de permanência do Franqueado na rede.

O desempenho econômico da Unidade Franqueada constitui responsabilidade exclusiva do Franqueado, observado o dever de diligência na gestão do negócio e o cumprimento dos padrões operacionais estabelecidos pela Franqueadora.

A Franqueadora poderá acompanhar indicadores de desempenho para fins de suporte, orientação estratégica e aprimoramento operacional da rede, sem que tal acompanhamento caracterize imposição de metas compulsórias ou garantia de resultado.

13. ENCARGOS FINANCEIROS PERIÓDICOS E OUTRAS OBRIGAÇÕES ECONÔMICAS DO FRANQUEADO

Durante a vigência do Contrato de Franquia, o franqueado estará sujeito ao pagamento de determinadas taxas periódicas e ao cumprimento de obrigações financeiras relacionadas à operação da Unidade Franqueada. Tais valores têm por

finalidade viabilizar o funcionamento do sistema de franquias, a manutenção da marca e o suporte contínuo prestado pela franqueadora.

As principais taxas e encargos aplicáveis ao sistema de franquias Lave Full encontram-se descritos a seguir.

13.1 ROYALTIES

Os royalties constituem a remuneração periódica devida à franqueadora pela utilização da marca Lave Full, do know-how, dos métodos operacionais, dos manuais, do suporte contínuo e dos demais direitos inerentes ao sistema de franquia.

O franqueado deverá pagar à franqueadora royalties mensais no valor de R\$ 450,00 (quatrocentos e cinquenta reais) para unidades que possuam até 3 (três) conjuntos de máquinas instalados.

A partir do 4º (quarto) conjunto de máquinas, será acrescido o valor de R\$ 200,00 (duzentos reais) por conjunto adicional, somado ao valor base mensal

O valor será devido durante toda a vigência do Contrato de Franquia e poderá ser reajustado anualmente na forma prevista nesta Circular e no Contrato de Franquia.

13.2 TAXA DE SISTEMA

Para viabilizar a operação da Unidade Franqueada, será necessária a contratação do sistema homologado pela rede Lave Full, responsável pela gestão operacional da lavanderia, automação das máquinas, integração dos meios de pagamento, monitoramento remoto e demais funcionalidades tecnológicas necessárias ao funcionamento da unidade.

O fornecedor homologado poderá cobrar uma taxa de implantação e adesão ao sistema no valor de R\$ 500,00 (quinhentos reais), destinada à configuração inicial da plataforma, cadastramento da unidade, parametrização dos equipamentos e liberação operacional.

Além da taxa de implantação, o franqueado deverá arcar com o custo mensal de utilização do sistema homologado.

Para unidades com até 3 (três) conjuntos de máquinas instalados, o valor mensal será de R\$ 350,00 (trezentos e cinquenta reais), pago diretamente ao fornecedor homologado responsável pela disponibilização da plataforma.

A partir do 4º (quarto) conjunto de máquinas instalado na unidade, será acrescido o valor de R\$ 120,00 (cento e vinte reais) por conjunto adicional, somado ao valor base mensal.

A franqueadora não é a destinatária dessas cobranças, atuando exclusivamente na homologação, validação e aprovação da tecnologia utilizada pela rede.

Os valores cobrados pelo fornecedor homologado poderão ser reajustados, atualizados ou alterados conforme suas políticas comerciais e contratuais, hipótese em que os franqueados serão previamente comunicados, observadas as condições vigentes à época.

13.3 CONTRIBUIÇÃO PARA MARKETING INSTITUCIONAL DA REDE

Com o objetivo de fortalecer a presença da marca no mercado e promover ações institucionais de divulgação, a franqueadora poderá realizar campanhas publicitárias, estratégias digitais, gestão de mídias sociais, ações promocionais e outras iniciativas voltadas ao posicionamento da marca Lave Full.

No modelo atual da rede, não haverá cobrança de taxa de publicidade institucional por parte da franqueadora.

Entretanto, a franqueadora poderá, futuramente, estruturar campanhas ou estratégias institucionais de marketing que beneficiem a rede como um todo, sempre respeitando as disposições contratuais vigentes.

13.4 INVESTIMENTO EM MARKETING LOCAL DA UNIDADE

Além das ações institucionais conduzidas pela franqueadora, cada Unidade Franqueada deverá promover iniciativas de divulgação voltadas ao mercado local.

Recomenda-se que o franqueado realize um investimento mensal aproximado de R\$ 500,00 (quinhentos reais) em ações de marketing local, destinadas à divulgação da unidade e captação de clientes na região de atuação.

Para a fase inicial de implantação da unidade, especialmente no período que antecede a inauguração, recomenda-se reservar aproximadamente R\$ 1.000,00 (mil reais) para campanhas promocionais e ações de lançamento da unidade.

Todas as iniciativas publicitárias locais deverão respeitar os padrões de identidade visual e comunicação definidos pela franqueadora, sendo recomendável a aprovação prévia de materiais, peças publicitárias ou campanhas a serem divulgadas.

13.5 POLÍTICA DE REAJUSTE DAS TAXAS

Os valores eventualmente cobrados pela franqueadora a título de taxas periódicas poderão ser atualizados anualmente, com base na variação positiva do índice IPCA – Índice Nacional de Preços ao Consumidor Amplo, divulgado pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), ou por outro índice oficial que venha a substituí-lo.

O reajuste tem por finalidade preservar o equilíbrio econômico do sistema de franquias ao longo do tempo.

13.6 OBRIGAÇÃO DE CONTRATAÇÃO DE SEGURO EMPRESARIAL

O franqueado deverá contratar e manter vigente, durante todo o período de funcionamento da Unidade Franqueada, seguro empresarial compatível com os riscos inerentes à atividade desenvolvida.

Recomenda-se que a apólice contemple, no mínimo, coberturas relacionadas a incêndio, danos elétricos, roubo ou furto de bens, responsabilidade civil, lucros cessantes decorrentes de paralisação das atividades, bem como cobertura para eventos de origem natural, tais como vendavais, tempestades, enchentes, alagamentos ou outros fenômenos que possam causar danos ao estabelecimento ou interrupção da operação.

A contratação, manutenção e eventual atualização das coberturas do seguro são de responsabilidade exclusiva do franqueado, que poderá buscar orientação de corretor de seguros ou profissional especializado para avaliar as condições disponíveis no mercado e definir as coberturas mais adequadas à proteção do negócio.

13.7 AQUISIÇÃO DE EQUIPAMENTOS E ESCOLHA DO PONTO COMERCIAL

A franqueadora não realiza a locação, cessão em comodato ou financiamento de equipamentos destinados à operação da Unidade Franqueada. Caberá ao franqueado realizar a aquisição dos equipamentos necessários à operação da lavanderia junto a fornecedores homologados ou aprovados pela franqueadora.

Da mesma forma, a escolha do ponto comercial onde será instalada a unidade é de responsabilidade do franqueado, que deverá observar os critérios técnicos e operacionais definidos pela franqueadora.

A franqueadora poderá prestar orientação na avaliação de potenciais locais de instalação, entretanto não participa diretamente da negociação, aquisição ou locação do imóvel.

Todos os encargos decorrentes do contrato de locação, incluindo aluguel, taxas, impostos e demais despesas relacionadas ao imóvel, serão de responsabilidade exclusiva do franqueado.

13.8 PENALIDADES POR ATRASO NO PAGAMENTO DAS OBRIGAÇÕES FINANCEIRAS

O não pagamento, no prazo estabelecido, de quaisquer valores devidos pelo franqueado à franqueadora poderá acarretar a incidência de encargos financeiros.

Nessas situações, poderá ser aplicada multa de 10% (dez por cento) sobre o valor devido, acrescida de juros de mora de 2% (dois por cento) ao mês, calculados proporcionalmente ao período de atraso.

Persistindo a inadimplência, a franqueadora poderá adotar medidas adicionais previstas contratualmente, incluindo eventual suspensão de serviços de suporte, acesso a sistemas operacionais ou outras providências cabíveis, sem prejuízo das demais medidas legais ou contratuais aplicáveis.

13.9 OUTROS CUSTOS OPERACIONAIS

Além das taxas mencionadas anteriormente, o franqueado deverá estar preparado para arcar com outras despesas inerentes à implantação e operação da Unidade Franqueada, tais como:

- Despesas com fretes e transporte de equipamentos;
- Tributos e taxas administrativas;
- Custos de aluguel e encargos do imóvel;
- Despesas com serviços contábeis;
- Eventuais treinamentos adicionais, eventos ou programas de capacitação promovidos pela franqueadora.

Quando houver treinamentos presenciais, reuniões ou eventos organizados pela franqueadora, eventuais despesas com transporte, hospedagem e alimentação serão de responsabilidade do franqueado.

14. RELAÇÃO DOS FRANQUEADOS

A relação das Unidades Franqueadas atualmente integrantes da rede Lave Full, bem como a identificação dos franqueados que eventualmente tenham se desligado do sistema nos últimos 24 (vinte e quatro) meses, encontra-se apresentada nos anexos desta Circular de Oferta de Franquia, em conformidade com o disposto no inciso X do artigo 2º da Lei nº 13.966/2019.

15. DIRETRIZES SOBRE TERRITÓRIO E ÁREA DE ATUAÇÃO

15.1 DELIMITAÇÃO DA ÁREA DE OPERAÇÃO DA UNIDADE FRANQUEADA

Cada Unidade Franqueada da rede Lave Full deverá operar exclusivamente no local previamente aprovado pela franqueadora e formalmente indicado no respectivo Contrato de Franquia.

A autorização concedida ao franqueado refere-se, como regra geral, à instalação e operação de uma única Unidade Franqueada no endereço aprovado, não conferindo, automaticamente, direito de abertura de novas unidades, expansão territorial ou exploração de outros pontos de operação.

Todavia, após a implantação e inauguração da primeira Unidade Franqueada, o franqueado poderá solicitar à franqueadora autorização para implantação de operações adicionais em condomínios residenciais, comerciais ou empresariais, sem cobrança de nova taxa de franquia, desde que tais operações sejam previamente aprovadas pela franqueadora, formalizadas por aditivo contratual específico e observem integralmente os padrões técnicos, operacionais, comerciais e de identidade visual da rede Lave Full.

Caso o franqueado manifeste interesse em implantar novas unidades em outras localidades, será necessária negociação específica com a franqueadora, bem como a celebração de novo Contrato de Franquia e o cumprimento das condições comerciais vigentes à época.

A regra acima não se aplica, necessariamente, às operações adicionais em condomínios previamente aprovadas pela franqueadora, as quais poderão ser formalizadas por aditivo contratual específico, sem cobrança de nova taxa de franquia, permanecendo devidos royalties, taxas de sistema, encargos periódicos, investimentos operacionais e demais obrigações aplicáveis.

Dessa forma, o franqueado não poderá, direta ou indiretamente, instalar outras unidades, comercializar serviços ou desenvolver atividades vinculadas à marca fora do local autorizado, salvo mediante autorização prévia e expressa da franqueadora.

15.2 POLÍTICA DE TERRITÓRIO E DIREITO DE PREFERÊNCIA

O modelo de franquia Lave Full não prevê exclusividade territorial ampla ao franqueado além da área física da unidade instalada.

Assim, a franqueadora poderá, a seu critério, implantar novas unidades próprias ou conceder franquias adicionais dentro da mesma região geográfica, desde que entenda existir potencial de mercado suficiente para absorver novas operações.

Entretanto, caso seja identificada oportunidade de expansão no território próximo à unidade existente, a franqueadora poderá conceder ao franqueado atual o direito de preferência para implantação de nova unidade.

A concessão desse direito estará condicionada à análise de critérios como:

- desempenho operacional da unidade existente;
- histórico de cumprimento das obrigações contratuais;
- capacidade financeira para realização do investimento adicional;
- alinhamento do franqueado com os padrões e diretrizes da rede.

Caso o franqueado não manifeste interesse dentro do prazo estabelecido pela franqueadora, ou não atenda aos requisitos definidos, a franqueadora ficará livre para conceder a nova franquia a terceiros.

Se o franqueado exercer o direito de preferência e for aprovado pela franqueadora, será necessária a formalização de um novo Contrato de Franquia e o pagamento da respectiva taxa de franquia vigente no momento da contratação.

A franqueadora também poderá comercializar produtos e serviços vinculados à marca por meio de canais digitais, campanhas institucionais ou outras estratégias comerciais, inclusive em regiões onde existam unidades franqueadas, sem que tal atuação seja considerada violação de território.

15.3 LIMITAÇÕES DE ATUAÇÃO FORA DA ÁREA AUTORIZADA

O franqueado deverá respeitar os limites territoriais estabelecidos no Contrato de Franquia e observar as seguintes restrições:

- Não realizar ações comerciais, campanhas publicitárias ou prospecção ativa de clientes fora da área de atuação autorizada, salvo mediante autorização prévia da franqueadora;
- Não oferecer, promover ou explorar serviços vinculados à marca Lave Full fora do local autorizado;
- Não participar de plataformas digitais, marketplaces, sites de compras coletivas ou canais semelhantes para divulgação ou comercialização de serviços sem aprovação prévia da franqueadora;
- Não desenvolver iniciativas comerciais que possam gerar conflito territorial com outras unidades da rede.

O descumprimento das diretrizes territoriais poderá caracterizar infração contratual, sujeitando o franqueado às medidas previstas no Contrato de Franquia.

16. FORNECIMENTO DE INSUMOS E DIRETRIZES DE AQUISIÇÃO

16.1 DIRETRIZES GERAIS DE AQUISIÇÃO DE INSUMOS E MATERIAIS OPERACIONAIS

Durante a vigência do Contrato de Franquia, o franqueado deverá adquirir determinados insumos, equipamentos, materiais operacionais e eventuais produtos destinados à operação da unidade junto a fornecedores previamente homologados ou indicados pela franqueadora, sempre que tais fornecedores estiverem definidos para a rede.

A adoção de fornecedores homologados tem como objetivo preservar a padronização operacional, a qualidade dos serviços prestados e a uniformidade dos produtos utilizados nas unidades da rede Lave Full.

Em conformidade com as disposições da Lei nº 13.966, de 26 de dezembro de 2019, a franqueadora disponibiliza ao candidato à franquia a relação de fornecedores homologados vinculados ao sistema de franquia.

A franqueadora poderá, a qualquer momento, revisar ou atualizar a lista de fornecedores aprovados, incluindo novos parceiros comerciais, substituindo fornecedores existentes ou excluindo aqueles que deixarem de atender aos critérios de qualidade, logística ou desempenho estabelecidos pela rede. Sempre que houver alterações, os franqueados serão devidamente comunicados, devendo observar as novas diretrizes estabelecidas.

Os fornecedores homologados poderão adotar políticas comerciais próprias, incluindo condições de fornecimento, prazos de entrega, limites de crédito e formas de pagamento, previamente avaliadas pela franqueadora para fins de compatibilidade com o modelo de negócio.

A franqueadora poderá intermediar negociações institucionais com fornecedores com o objetivo de buscar melhores condições comerciais para a rede, contudo não atuará como garantidora, avalista ou responsável pelas obrigações financeiras assumidas individualmente pelos franqueados junto a tais fornecedores.

Na eventual ausência de fornecedores homologados para determinados produtos ou serviços, o franqueado poderá sugerir novos fornecedores ou realizar contratações diretamente no mercado, desde que previamente submetidas à análise e aprovação da franqueadora, a fim de assegurar a compatibilidade com os padrões operacionais e de qualidade da rede.

16.2 POLÍTICA OPERACIONAL DE REPOSIÇÃO DE INSUMOS

Não há exigência de volume mínimo de compras periódicas de produtos, insumos ou materiais como condição para operação da Unidade Franqueada.

Todavia, com o objetivo de assegurar a continuidade dos serviços, a padronização operacional e a adequada experiência do consumidor final, recomenda-se que o Franqueado mantenha estoque mínimo de segurança dos insumos essenciais à operação.

Como diretriz de boa prática operacional, sugere-se que a Unidade Franqueada mantenha, no mínimo, 01 (um) galão de reserva de cada insumo homologado pela rede para cada conjunto de 03 (três) conjuntos de máquinas instalados na unidade, devendo ser providenciada a reposição sempre que o estoque atingir tal patamar mínimo recomendado.

A presente orientação possui natureza exclusivamente operacional e recomendatória, não configurando obrigação de compra mínima compulsória nem imposição de volume mínimo de aquisição periódica.

17. SUPORTE OPERACIONAL E ASSISTÊNCIA AO FRANQUEADO

A franqueadora disponibiliza aos franqueados um conjunto de serviços de orientação, treinamento e acompanhamento operacional com o objetivo de auxiliar na correta implantação da Unidade Franqueada e na manutenção dos padrões da rede Lave Full.

O suporte será prestado por meio de ferramentas digitais, comunicação remota e, quando necessário, visitas presenciais, sempre buscando garantir alinhamento operacional entre as unidades da rede.

17.1 ORIENTAÇÃO OPERACIONAL E CANAIS DE SUPORTE

A franqueadora manterá canais permanentes de comunicação com os franqueados para esclarecimento de dúvidas e orientação quanto à gestão da unidade.

O suporte poderá ocorrer por meio de reuniões virtuais, chamadas telefônicas, e-mails, plataformas digitais ou outros meios de comunicação utilizados pela rede.

Esse acompanhamento tem como finalidade auxiliar o franqueado na melhoria da operação, no cumprimento dos padrões da marca e na identificação de oportunidades para aprimoramento do desempenho da unidade.

17.2 TREINAMENTO INICIAL DO FRANQUEADO

Antes do início das operações, o franqueado participará de treinamento inicial destinado à transferência do know-how do sistema de franquia e à capacitação para a gestão da Unidade Franqueada.

O treinamento poderá ser realizado de forma presencial, remota ou híbrida, conforme definição da franqueadora.

Além do franqueado, poderá participar do treinamento inicial um colaborador indicado para função gerencial ou operacional, desde que devidamente vinculado à empresa franqueada.

Eventuais despesas relacionadas à participação no treinamento, como transporte, hospedagem e alimentação, serão de responsabilidade do franqueado.

Caso a franqueadora ou sua equipe precise deslocar-se para ministrar treinamentos fora de sua sede ou unidade modelo, os custos relacionados ao deslocamento, hospedagem e alimentação poderão ser suportados pelo franqueado participante.

17.3 TREINAMENTO DE COLABORADORES

Após o treinamento inicial, caberá ao franqueado replicar internamente o conhecimento adquirido para capacitação de novos colaboradores ou substituição de membros da equipe.

Caso o franqueado solicite suporte adicional da franqueadora para treinamento de equipe, os custos operacionais relacionados ao deslocamento e à permanência dos profissionais envolvidos poderão ser de responsabilidade do franqueado.

A correta capacitação dos colaboradores é considerada essencial para garantir a padronização dos serviços e a qualidade do atendimento nas unidades da rede.

17.4 TREINAMENTOS DE ATUALIZAÇÃO E RECICLAGEM

A franqueadora poderá promover treinamentos periódicos de atualização e reciclagem com o objetivo de aprimorar processos operacionais, introduzir melhorias no sistema e disseminar boas práticas entre os franqueados.

Esses treinamentos poderão ocorrer de forma remota ou presencial.

Quando realizados presencialmente, eventuais despesas de deslocamento, hospedagem e alimentação dos participantes serão de responsabilidade do franqueado.

Treinamentos solicitados especificamente por determinado franqueado poderão gerar custos adicionais relacionados ao deslocamento e logística dos profissionais envolvidos.

17.5 MANUAIS OPERACIONAIS DO SISTEMA

Após a formalização do Contrato de Franquia, o franqueado receberá acesso aos manuais operacionais da rede, que poderão ser disponibilizados em formato físico ou digital.

Os manuais contêm orientações detalhadas sobre implantação, operação e gestão da unidade, incluindo diretrizes administrativas, operacionais e comerciais.

Entre os principais documentos disponibilizados encontram-se:

- Manual de Implantação
- Manual de Operações
- Manual de Gestão da Unidade

Os manuais são de uso exclusivo do franqueado e contêm informações confidenciais do sistema de franquias, devendo ser mantidos sob sigilo.

A franqueadora poderá atualizar ou revisar os manuais sempre que considerar necessário, cabendo ao franqueado implementar as alterações dentro do prazo estipulado.

O conteúdo desses documentos constitui propriedade intelectual da franqueadora e está protegido pela legislação aplicável aos direitos autorais.

17.6 ACOMPANHAMENTO E SUPERVISÃO DA REDE

A franqueadora poderá realizar acompanhamento periódico das Unidades Franqueadas com o objetivo de avaliar o desempenho operacional, verificar a aplicação dos padrões da rede e orientar melhorias na gestão.

Esse acompanhamento poderá ocorrer de forma remota ou por meio de visitas presenciais realizadas por consultores ou representantes da franqueadora.

Quando as visitas fizerem parte do calendário regular de acompanhamento da rede, os custos serão suportados pela franqueadora. Caso a visita seja solicitada pelo franqueado fora do cronograma regular, os custos operacionais poderão ser de responsabilidade do solicitante.

17.7 SUPORTE NA ESCOLHA DO PONTO COMERCIAL

A franqueadora poderá auxiliar o franqueado na análise e avaliação do ponto comercial destinado à instalação da Unidade Franqueada.

Para esse processo, o franqueado deverá apresentar alternativas de locais para análise, sendo recomendada a indicação de três a cinco opções.

A aprovação do ponto comercial dependerá da avaliação técnica da franqueadora, considerando fatores como localização, fluxo de pessoas, acessibilidade e viabilidade econômica.

A eventual aprovação do local não constitui garantia de desempenho comercial da unidade.

17.8 PROJETO ARQUITETÔNICO E PADRÕES DE IDENTIDADE VISUAL

Após a aprovação do ponto comercial, a franqueadora fornecerá ao franqueado o projeto arquitetônico e as diretrizes de identidade visual da unidade.

As instalações deverão seguir rigorosamente os padrões definidos pela rede, incluindo layout, posicionamento de equipamentos, comunicação visual e demais elementos estruturais.

Todos os custos relacionados às obras de adaptação e implantação da unidade serão de responsabilidade do franqueado.

A unidade somente poderá iniciar suas atividades após a verificação e aprovação final pela franqueadora, que poderá ocorrer mediante análise de fotos, vídeos ou vistoria técnica.

17.9 DESENVOLVIMENTO E EVOLUÇÃO DO SISTEMA DE FRANQUIA

A franqueadora poderá, continuamente, promover melhorias, atualizações operacionais e inovações no sistema de franquias Lave Full, visando manter a competitividade da marca e aprimorar a experiência dos clientes.

Essas melhorias poderão envolver ajustes em processos operacionais, tecnologias, equipamentos, comunicação visual ou estratégias comerciais da rede.

Sempre que tais atualizações ocorrerem, os franqueados serão informados e deverão implementar as adaptações necessárias dentro dos prazos definidos pela franqueadora.

18. MARCA E DIREITOS DE PROPRIEDADE INTELECTUAL

A franqueadora possui os direitos de uso e exploração da marca Lave Full.

No âmbito do sistema de franquia, será concedida ao franqueado uma licença de uso da marca, em caráter temporário, limitado e não exclusivo, exclusivamente para fins de operação da Unidade Franqueada e para utilização em materiais, comunicação visual e demais aplicações previamente aprovadas pela franqueadora.

Fica expressamente estabelecido que tal autorização configura apenas uma licença de uso da marca, não implicando, em hipótese alguma, transferência de titularidade, cessão definitiva ou qualquer forma de aquisição de direitos de propriedade sobre a marca, que permanece sendo de titularidade exclusiva de sua proprietária.

O franqueado deverá preservar a reputação, credibilidade e boa imagem da marca Lave Full, abstendo-se de praticar atos que possam depreciar, desabonar ou prejudicar a franqueadora, a marca, a rede franqueada, seus fornecedores homologados, colaboradores ou demais franqueados.

Essa obrigação abrange, inclusive, condutas praticadas em redes sociais, aplicativos de mensagens, grupos de WhatsApp, Telegram, sites de reclamação, fóruns, plataformas digitais, avaliações públicas ou quaisquer outros meios de comunicação, públicos ou privados, especialmente quando envolverem divulgação de informações falsas, ofensivas, sigilosas, distorcidas ou descontextualizadas.

Os direitos autorais relativos aos manuais operacionais, materiais de treinamento, procedimentos técnicos, documentos institucionais e quaisquer outros conteúdos fornecidos pela franqueadora aos franqueados são protegidos pela legislação de direitos autorais e pertencem à franqueadora ou a terceiros que lhe tenham licenciado tais direitos.

Nos termos da Lei de Direitos Autorais do Brasil (Lei nº 9.610/1998), esses materiais serão disponibilizados ao franqueado apenas para utilização no âmbito da operação da franquia, em regime de uso restrito, podendo ser fornecidos em formato físico ou digital, sendo vedada sua reprodução, divulgação ou utilização para qualquer finalidade diversa daquela vinculada à operação da Unidade Franqueada.

19. SITUAÇÃO DO FRANQUEADO APÓS O TÉRMINO OU RESCISÃO DO CONTRATO DE FRANQUIA

No caso de término, rescisão ou extinção do Contrato de Franquia, independentemente do motivo que tenha dado causa ao encerramento da relação contratual, o franqueado deverá cumprir, imediatamente ou dentro dos prazos estabelecidos no contrato, as seguintes obrigações:

- a) interromper imediatamente o uso da marca, sinais distintivos, identidade visual, métodos operacionais, sistemas, tecnologia e quaisquer elementos que caracterizem o sistema de franquia, deixando de se apresentar ao público como integrante da rede Lave Full;
- b) retirar do estabelecimento todos os elementos que identifiquem a unidade como integrante da rede, incluindo placas, letreiros, comunicação visual, materiais promocionais, uniformes, embalagens e quaisquer outros itens que contenham a marca ou identidade da franquia;
- c) promover a completa descaracterização da arquitetura interna e externa do estabelecimento que remeta ao padrão visual da rede;
- d) devolver à franqueadora todos os materiais fornecidos durante a vigência da relação contratual, incluindo manuais operacionais, documentos, treinamentos, materiais técnicos, sistemas, bem como eliminar definitivamente quaisquer cópias físicas ou digitais eventualmente armazenadas;
- e) remover imediatamente quaisquer materiais publicitários, institucionais ou promocionais que façam referência à marca ou ao sistema de franquia;
- f) quitar, no prazo máximo de 15 (quinze) dias contados da data do encerramento contratual, todos os valores eventualmente pendentes junto à franqueadora, incluindo royalties, taxas de publicidade ou quaisquer outros encargos previstos contratualmente;
- g) regularizar e liquidar todas as obrigações assumidas perante fornecedores homologados ou indicados pela franqueadora durante a vigência do contrato;
- h) fornecer à franqueadora os dados de acesso e administração de contas digitais utilizadas na operação da unidade franqueada, incluindo perfis em redes sociais, páginas na internet ou quaisquer canais digitais vinculados à marca;
- i) cumprir integralmente as obrigações de confidencialidade, sigilo e não concorrência previstas no contrato e na legislação aplicável;

A franqueadora poderá, a seu critério, transferir a operação da unidade a outro operador, franqueado ou terceiro interessado, com o objetivo de garantir a continuidade do atendimento aos clientes e preservar a reputação da marca no mercado. O franqueado que tiver encerrado sua participação na rede não poderá, em hipótese alguma, adotar práticas destinadas à captação ou retenção desses clientes utilizando-se das informações obtidas durante a vigência da franquia.

Permanece vigente, mesmo após o término do contrato, a obrigação de sigilo em relação ao know-how, métodos operacionais, processos, manuais, documentos técnicos e demais informações confidenciais da rede Lave Full. Tal obrigação estende-se aos sócios da empresa franqueada, colaboradores, prestadores de serviço e quaisquer pessoas que tenham tido acesso a essas informações em razão da operação da unidade.

O descumprimento das obrigações de confidencialidade e proteção do know-how poderá sujeitar o infrator às penalidades previstas no contrato de franquia, sem prejuízo das medidas judiciais cabíveis, incluindo responsabilização civil e eventuais sanções previstas na legislação brasileira.

Adicionalmente, no caso de encerramento da relação contratual, o franqueado deverá conceder à franqueadora, ou a terceiro por ela indicado, direito de preferência para aquisição dos ativos vinculados à operação da unidade, pelo prazo de 60 (sessenta) dias contados da data de término ou rescisão do contrato, conforme condições estabelecidas no Contrato de Franquia.

O Franqueado, por si e por seu cônjuge, pelos sócios e acionistas, bem como por seus respectivos ascendentes e descendentes, pela empresa franqueada, além de operadores e/ou por interposta pessoa para este fim, isoladamente ou em conjunto com qualquer outra pessoa física ou jurídica, compromete-se a não praticar, pelo prazo de 2 (dois) anos contados a partir do término ou rescisão do Contrato de Franquia, direta ou indiretamente, qualquer das seguintes atividades:

- Participar, na condição de sócio, operador, acionista, cotista, agente, funcionário, consultor, diretor, gerente, administrador, colaborador ou prestador de serviços, de empresa concorrente que atue no mesmo segmento de mercado da franquia;
- Operar ou atuar como consultor de franquia ou franqueador de qualquer empresa do mesmo segmento de mercado, utilizando-se de conhecimento técnico, know-how, políticas comerciais, tecnologia, materiais exclusivos da franqueadora, trade dress, identidade visual, tecnologia de planejamento, sistema de franquia, formato de operação de unidade ou quaisquer outras práticas e experiências desenvolvidas pela franqueadora que possam ser confundidas, copiadas, simuladas ou adaptadas para atividades concorrentes;
- Possuir, exercer, manter ou participar de qualquer atividade relacionada, direta ou indiretamente, ao objeto do presente instrumento ou às atividades desenvolvidas pela franqueadora;
- Propor sociedade, ofertar, aliciar ou utilizar qualquer meio de incentivo para que funcionários, colaboradores ou franqueados que tenham participado da rede de franquias passem a administrar, participar ou operar negócios concorrentes;
- Utilizar, divulgar, reproduzir, traduzir, distribuir, modificar, publicar ou adaptar qualquer material fornecido pela franqueadora, incluindo, mas não se limitando, aos manuais operacionais e minutas contratuais, para exercer ou desenvolver qualquer atividade concorrente.

Na hipótese de descumprimento de qualquer das obrigações acima, o franqueado ficará sujeito ao pagamento da multa prevista no Contrato de Franquia, sem prejuízo da apuração de eventuais perdas e danos em esfera própria.

Para fins desta cláusula, considera-se área de restrição concorrencial o raio de 50 km (cinquenta quilômetros) a partir de qualquer Unidade LAVE FULL em operação.

20. MODELO DO CONTRATO DE FRANQUIA PADRÃO

O modelo do Contrato de Franquia adotado pelo sistema integra os documentos que acompanham a presente Circular de Oferta de Franquia (COF). Nesse instrumento encontram-se detalhados os direitos, deveres, responsabilidades e condições que regerão a relação contratual entre a franqueadora e o franqueado.

Recomenda-se que o candidato à franquia realize a leitura integral e cuidadosa do referido documento, a fim de compreender plenamente as condições jurídicas, operacionais e financeiras aplicáveis à futura relação de franquia.

21. REGRAS DE TRANSFERÊNCIA OU SUCESSÃO

Considerando que a composição societária da empresa franqueada é analisada previamente pela franqueadora e que o Contrato de Franquia possui caráter personalíssimo, o franqueado não poderá, sem prévia autorização expressa e por escrito da franqueadora, ceder, transferir, alienar ou subfranquear, total ou parcialmente, a terceiros, os direitos e obrigações decorrentes do Contrato de Franquia.

Caso haja interesse na transferência da unidade franqueada, o franqueado poderá indicar um potencial adquirente para assumir sua posição contratual, desde que haja prévia e expressa aprovação da franqueadora, concedida a seu exclusivo critério.

O interessado em adquirir a unidade deverá submeter-se ao processo de avaliação adotado pela franqueadora, que poderá incluir entrevistas, análise de perfil e demais procedimentos utilizados para seleção de novos franqueados. A franqueadora poderá aprovar ou recusar o candidato, de acordo com seus critérios internos.

Sendo aprovado, o adquirente deverá pagar à franqueadora uma Taxa de Transferência, cujo valor corresponderá a 01 (uma) Taxa de Franquia vigente na data da transferência.

A formalização da transferência dependerá da entrega da Circular de Oferta de Franquia ao interessado, respeitando-se o prazo mínimo de 10 (dez) dias para análise do documento, conforme a legislação aplicável, bem como da posterior assinatura de um novo Contrato de Franquia, com prazo de vigência de 60 (sessenta) meses, a ser celebrado entre a franqueadora e o novo franqueado.

Na hipótese de falecimento ou incapacidade temporária ou permanente do franqueado, os direitos e obrigações decorrentes do contrato poderão ser transferidos aos herdeiros ou sucessores legais, desde que haja aprovação da franqueadora. Para tanto, o interessado deverá submeter-se ao processo de avaliação conduzido pela franqueadora, a fim de verificar sua aptidão para dar continuidade à operação da franquia.

Caso o herdeiro ou sucessor não seja aprovado, ou não ocorra a transferência da unidade franqueada no prazo máximo de 60 (sessenta) dias, o Contrato de Franquia poderá ser considerado encerrado.

Em caso de sucessão decorrente de falecimento, o herdeiro ou sucessor aprovado ficará dispensado do pagamento da Taxa de Transferência, sendo, contudo, necessária a assinatura de um novo Contrato de Franquia, com prazo de vigência de 60 (sessenta) meses, para formalização da continuidade da operação.

Nos casos de transferência ou sucessão da unidade franqueada, o novo franqueado deverá participar do Treinamento Inicial oferecido pela franqueadora, observando as condições, formato e cronograma definidos pela rede.

22. PENALIDADES, MULTAS E INDENIZAÇÕES

Considerando a importância da manutenção dos padrões operacionais, da integridade da marca e da uniformidade do sistema de franquia LAVE FULL, o descumprimento das obrigações contratuais pelo franqueado poderá ensejar a aplicação de penalidades, multas e demais medidas previstas no Contrato de Franquia, sem prejuízo de eventual indenização por perdas e danos.

São consideradas infrações sujeitas às seguintes penalidades:

- a. Não implantação da Unidade Franqueada dentro do prazo previsto no contrato: multa de R\$ 1.000,00 (mil reais) por dia de atraso.
- b. Prestação ou apresentação de informações falsas à franqueadora: rescisão contratual, com aplicação das penalidades previstas para essa hipótese.
- c. Não participação nos treinamentos obrigatórios estabelecidos pela franqueadora: rescisão contratual, com aplicação das penalidades cabíveis.
- d. Cessação de comunicação com a franqueadora por período superior a 30 (trinta) dias consecutivos: rescisão contratual, com aplicação das penalidades pertinentes.
- e. Uso indevido da marca ou de sinais distintivos da rede: multa de R\$ 500,00 (quinhentos reais) por dia de infração, sem prejuízo de indenização por perdas e danos.
- f. Prática de atos que ocasionem o envolvimento da franqueadora em demandas judiciais decorrentes de conduta do franqueado: obrigação de ressarcir integralmente as despesas suportadas pela franqueadora.
- g. Dar causa   rescisão do Contrato de Franquia: multa de 02 (duas) vezes o valor da Taxa de Franquia vigente   época.

- h. Descumprimento da obrigação de sigilo durante ou após o término do contrato: multa de 10 (dez) vezes o valor da Taxa de Franquia vigente à época, sem prejuízo de indenização por perdas e danos.
- i. Atraso no pagamento de royalties: multa de 10% (dez por cento) sobre o valor devido, acrescida de juros de 2% (dois por cento) ao mês e atualização monetária.
- j. Inadimplemento da contribuição mensal para publicidade e propaganda institucional da rede, caso venha a ser instituída pela Franqueadora mediante comunicação formal prévia: multa moratória de 10% (dez por cento) sobre o valor devido, acrescida de juros de mora de 2% (dois por cento) ao mês e atualização monetária.
- k. Divergência entre o faturamento bruto informado pelo franqueado e o valor apurado em auditoria: obrigação de pagamento da diferença apurada, acrescida de multa de 30% (trinta por cento) sobre o valor da diferença, além de juros de 2% (dois por cento) ao mês e atualização monetária.
- l. Aquisição de produtos ou insumos junto a fornecedores não homologados pela franqueadora: multa de R\$ 1.000,00 (mil reais) por dia, até a cessação da prática, podendo ainda ensejar rescisão contratual por justa causa.
- m. Comercialização de produtos ou serviços por preço diverso daquele estabelecido pela franqueadora: multa de R\$ 1.000,00 (mil reais) por produto em desacordo, com valor dobrado em caso de reincidência.
- n. Impedir ou dificultar a entrada de consultores de campo ou representantes da franqueadora na unidade franqueada: multa de R\$ 1.000,00 (mil reais) por ocorrência, podendo resultar em rescisão contratual por justa causa.
- o. Utilização de marcas não homologadas ou comercialização de produtos e serviços não autorizados pela franqueadora no interior da unidade: multa de R\$ 1.000,00 (mil reais) por infração, podendo resultar em rescisão contratual por justa causa.
- p. Não utilização ou não alimentação do software de gestão indicado pela franqueadora para controle de contratos, vendas ou operação da unidade: multa de R\$ 1.000,00 (mil reais) por infração, podendo resultar em rescisão contratual por justa causa.
- q. Reincidência na prática de falhas graves previamente notificadas pela franqueadora: multa de R\$ 2.000,00 (dois mil reais) por ocorrência, podendo resultar em rescisão contratual por justa causa.
- r. Atraso no envio de relatórios, certidões, documentos ou informações solicitadas pela franqueadora: multa de R\$ 500,00 (quinhentos reais) por dia de atraso.
- s. Realização ou permissão para reprodução de manuais, materiais promocionais ou quaisquer informações confidenciais fornecidas pela franqueadora: multa de 5 (cinco) vezes o valor da Taxa de Franquia vigente à época, além de rescisão contratual.
- t. Violação da cláusula de não concorrência durante ou após o término do contrato: multa de 02 (duas) vezes o valor da Taxa de Franquia vigente à época
- u. Paralisação da operação da unidade franqueada ou encerramento das atividades sem prévia e expressa autorização da franqueadora: multa de R\$ 100.000,00 (cem mil reais), além de rescisão contratual.
- v. Não cessar o uso da marca ou não descaracterizar a unidade franqueada no prazo de 48 (quarenta e oito) horas após o término ou rescisão do contrato: multa de R\$ 1.000,00 (mil reais) por dia, sem prejuízo de indenização por perdas e danos.
- w. Não pagamento de quaisquer valores devidos à franqueadora dentro do prazo estipulado: multa de 10% (dez por cento) sobre o valor devido, acrescida de juros de 2% (dois por cento) ao mês e atualização monetária.
- x. Prática de atos de depreciação, desabono ou prejuízo à imagem da franqueadora, da marca Lave Full ou da rede franqueada, inclusive mediante divulgação de informações falsas, ofensivas, sigilosas, distorcidas ou descontextualizadas em redes sociais, sites de reclamação, grupos de WhatsApp, Telegram, fóruns, plataformas digitais,

avaliações públicas ou quaisquer outros meios de comunicação: multa de R\$ 1.000,00 (mil reais) por infração, sem prejuízo da obrigação de cessação imediata da conduta, remoção do conteúdo, retratação, indenização por perdas e danos e eventual rescisão contratual por justa causa, conforme a gravidade ou reincidência.

A aplicação das penalidades previstas nesta seção não impede a adoção de outras medidas previstas no Contrato de Franquia ou na legislação aplicável, inclusive a rescisão contratual e a cobrança de eventuais perdas e danos.

23. COMPRA MÍNIMA DE PRODUTOS

Atualmente, não há exigência de volume mínimo de compras de produtos, equipamentos ou insumos como condição para a operação da franquia.

O franqueado deverá apenas adquirir e manter em estoque os produtos, materiais e insumos indispensáveis ao regular funcionamento da Unidade Franqueada, de acordo com as orientações operacionais e padrões definidos pela franqueadora.

24. CONSELHO OU ASSOCIAÇÃO DE FRANQUEADOS

Até o presente momento, a rede LAVE FULL não possui conselho consultivo ou associação formal de franqueados.

A eventual criação de um conselho consultivo de franqueados poderá ocorrer futuramente, de acordo com o crescimento e a expansão da rede, mediante decisão da franqueadora, com o objetivo de promover maior integração, troca de experiências e aprimoramento das práticas do sistema de franquia.

25. PRAZO CONTRATUAL E CONDIÇÕES DE RENOVAÇÃO

O Contrato de Franquia entra em vigor na data de sua assinatura e terá prazo de vigência de 60 (sessenta) meses.

Ao término desse período, o contrato poderá ser renovado por igual ou menor prazo, mediante acordo formal entre as partes.

A renovação da franquia estará condicionada ao cumprimento, pelo franqueado, de todas as obrigações previstas no contrato vigente, bem como à aceitação das condições contratuais adotadas pela franqueadora no momento da renovação. A renovação também dependerá da manifestação expressa de interesse da franqueadora em manter a relação contratual, não constituindo esta disposição qualquer garantia de renovação automática.

O franqueado deverá comunicar formalmente à franqueadora seu interesse em renovar o contrato com antecedência mínima de 90 (noventa) dias da data prevista para o término do contrato.

Caso a renovação seja aprovada, o franqueado deverá cumprir os seguintes requisitos:

- a. atualizar e adequar a identidade visual da Unidade Franqueada de acordo com os padrões vigentes da rede LAVE FULL à época da renovação;
- b. substituir ou atualizar equipamentos, mobiliários e demais itens operacionais que não estejam mais adequados aos padrões estabelecidos pela franqueadora;
- c. comprovar a manutenção do contrato de locação do imóvel onde funciona a Unidade Franqueada por período compatível com o novo prazo contratual, ou demonstrar a propriedade do imóvel, quando for o caso;
- d. assinar o Contrato de Franquia vigente à época da renovação, adotado pela franqueadora para a rede.

O atendimento a todas as condições acima é requisito indispensável para a formalização da renovação do contrato de franquia.

ANEXO I - MINUTA DE CONTRATO DE FRANQUIA



ANEXO II - RELAÇÃO DE FRANQUEADOS, SUBFRANQUEADOS E EX-FRANQUEADOS DA REDE

Em conformidade com as disposições da Lei nº 13.966/2019, a FRANQUEADORA apresenta, a seguir, a relação dos franqueados e subfranqueados integrantes da rede LAVE FULL, com as respectivas informações exigidas pela legislação aplicável.

A relação abaixo contempla as unidades integrantes da rede LAVE FULL até a presente data.

Não há, até a presente data, subfranqueadores vinculados ao sistema de franquia da LAVE FULL, tampouco ex-franqueados desligados da rede nos últimos 24 (vinte e quatro) meses, além daqueles eventualmente indicados na relação abaixo.

A presente relação será atualizada periodicamente pela FRANQUEADORA, de acordo com a evolução da rede e as alterações ocorridas no quadro de franqueados.

Cidade	Estado	Unidade
Manaus	AM	Manaus
Maracaju	MS	Maracaju
São José do Rio Preto	SP	Cidade Norte
São José do Rio Preto	SP	Borghese
São José do Rio Preto	SP	Schmidt
Vargem Grande Paulista	SP	Vargem Grande
Cravinhos	SP	Cravinhos
Araraquara	SP	Araraquara
Guaxupé	MG	Guaxupé
Nova Lima	MG	Nova Lima
Suzano	SP	Suzano
Taguatinga	DF	Taguatinga Sul

ANEXO III - INFORMAÇÕES SOBRE DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS

Nos termos da Lei nº 13.966/2019, a Circular de Oferta de Franquia deve conter as demonstrações financeiras da franqueadora relativas aos 2 (dois) últimos exercícios.

Entretanto, a empresa franqueadora responsável pela rede LAVE FULL foi constituída no ano de 2026, razão pela qual ainda não possui demonstrações financeiras completas referentes aos dois exercícios sociais exigidos pela legislação.

Assim, no momento da elaboração da presente Circular de Oferta de Franquia, não há balanços patrimoniais auditados ou demonstrações financeiras completas disponíveis para apresentação.

À medida que novos exercícios sociais forem encerrados, as demonstrações financeiras da franqueadora passarão a integrar as futuras versões da Circular de Oferta de Franquia.



ANEXO IV - RELAÇÃO DE FORNECEDORES HOMOLOGADOS

A Franqueadora compromete-se a disponibilizar ao Franqueado, em documento próprio ou anexo, a relação de Fornecedores Homologados da rede. Tal relação poderá ser revisada e atualizada periodicamente pela Franqueadora, com o objetivo de assegurar a padronização operacional, bem como a qualidade dos produtos e serviços utilizados no sistema de franquia.

A Franqueadora poderá, a qualquer momento, promover alterações na lista de produtos e/ou fornecedores homologados, incluindo novos fornecedores, substituindo parceiros existentes ou excluindo aqueles que deixarem de atender aos critérios estabelecidos pela rede, sempre com o propósito de manter os padrões de qualidade e eficiência da operação. Eventuais alterações serão comunicadas ao Franqueado, que deverá observar e cumprir as orientações estabelecidas pela Franqueadora.

Empresa	Serviço/ Produto
Laundry Full	Lavadoras c/ dosadores e Secadoras
Laundry Full	Insumos
Luciene Hernandes	Arquiteta
Cicclo	Sistema de automação
Cicclo	SAC para cliente final
Fiserv	Adquirente
Cielo	Adquirente
Pagseguro	Adquirente
Stone	Adquirente



ANEXO V - LEI Nº 13.966, DE 26 DE DEZEMBRO DE 2019



Presidência da República Secretaria-Geral Subchefia para Assuntos Jurídicos

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

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

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

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

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

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

- I - histórico resumido do negócio franqueado;
- II - qualificação completa do franqueador e das empresas a que esteja ligado, identificando-as com os respectivos números de inscrição no Cadastro Nacional da Pessoa Jurídica (CNPJ);
- III - balanços e demonstrações financeiras da empresa franqueadora, relativos aos 2 (dois) últimos exercícios;
- IV - indicação das ações judiciais relativas à franquia que questionem o sistema ou que possam comprometer a operação da franquia no País, nas quais sejam parte o franqueador, as empresas controladoras, o subfranqueador e os titulares de marcas e demais direitos de propriedade intelectual;
- V - descrição detalhada da franquia e descrição geral do negócio e das atividades que serão desempenhadas pelo franqueado;
- VI - perfil do franqueado ideal no que se refere a experiência anterior, escolaridade e outras características que deve ter, obrigatória ou preferencialmente;
- VII - requisitos quanto ao envolvimento direto do franqueado na operação e na administração do negócio;

VIII - especificações quanto ao:

- a) total estimado do investimento inicial necessário à aquisição, à implantação e à entrada em operação da franquia;
- b) valor da taxa inicial de filiação ou taxa de franquia;
- c) valor estimado das instalações, dos equipamentos e do estoque inicial e suas condições de pagamento;

IX - informações claras quanto a taxas periódicas e outros valores a serem pagos pelo franqueado ao franqueador ou a terceiros por este indicados, detalhando as respectivas bases de

cálculo e o que elas remuneram ou o fim a que se destinam, indicando, especificamente, o seguinte:

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

b) aluguel de equipamentos ou ponto comercial;

c) taxa de publicidade ou semelhante;

d) seguro mínimo;

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

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

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

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

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

XII - informações claras e detalhadas quanto à obrigação do franqueado de adquirir quaisquer bens, serviços ou insumos necessários à implantação, operação ou administração de sua franquia apenas de fornecedores indicados e aprovados pelo franqueador, incluindo relação completa desses fornecedores;

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

a) suporte;

b) supervisão de rede;

c) serviços;

d) incorporação de inovações tecnológicas às franquias;

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

f) manuais de franquia;

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

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

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

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

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

b) implantação de atividade concorrente à da franquia;

XVI - modelo do contrato-padrão e, se for o caso, também do pré-contrato-padrão de franquia adotado pelo franqueador, com texto completo, inclusive dos respectivos anexos, condições e prazos de validade;

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

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

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

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

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

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

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

§ 1º A Circular de Oferta de Franquia deverá ser entregue ao candidato a franqueado, no mínimo, 10 (dez) dias antes da assinatura do contrato ou pré-contrato de franquia ou, ainda, do pagamento de qualquer tipo de taxa pelo franqueado ao franqueador ou a empresa ou a pessoa ligada a este, salvo no caso de licitação ou pré-qualificação promovida por órgão ou entidade pública, caso em que a Circular de Oferta de Franquia será divulgada logo no início do processo de seleção.

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

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

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

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

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

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

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

Art. 6º (VETADO).

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

JAIR
Paulo Guedes

MESSIAS

BOLSONARO

Este texto não substitui o publicado no DOU de 27.12.2019



ANEXO VI - DECLARAÇÃO DE RECEBIMENTO DA CIRCULAR DE OFERTA DE FRANQUIA

Declaro, para os devidos fins, que recebi da franqueadora LAVE FULL, nesta data, uma cópia completa da Circular de Oferta de Franquia (COF), contendo todas as informações exigidas pela legislação aplicável ao sistema de franquia empresarial.

Declaro ainda que estou ciente de que, nos termos da Lei nº 13.966/2019, a franqueadora deve fornecer a Circular de Oferta de Franquia ao candidato a franqueado com antecedência mínima de 10 (dez) dias da assinatura de qualquer contrato ou pré-contrato de franquia, bem como antes do pagamento de qualquer taxa ou valor relacionado à franquia.

Confirmo que recebi este documento para análise prévia e que tive oportunidade de examinar seu conteúdo, podendo esclarecer eventuais dúvidas antes da tomada de qualquer decisão relacionada à aquisição da franquia.

Declaro também que compreendo que a assinatura desta declaração não implica obrigação de celebração do Contrato de Franquia, servindo apenas para confirmar o recebimento da Circular de Oferta de Franquia.

Local e data: _____

Nome do candidato a franqueado: _____

CPF/CNPJ: _____

Assinatura: _____

