



## **ESCLARECIMENTOS INICIAIS**

O Franchising é uma estratégia de expansão utilizada por empresas que desejam ampliar suas bases de atuação de maneira eficaz e eficiente. Assim, uma empresa, dita Franqueadora, que adota essa estratégia, cede ao Franqueado (pessoa que adquire uma franquia) o direito de uso de marca ou patente, bem como o de distribuição de seus produtos e/ou serviços. No sistema de Franquia empresarial, a Franqueadora desenvolve todo um know-how de implantação, operação e administração do negócio, o qual também é transmitido ao Franqueado. Todos esses benefícios que a empresa Franqueadora cede ao Franqueado são remunerados, direta ou indiretamente, sem que, no entanto, fique caracterizado vínculo empregatício entre as partes.

Assim, uma franquia significa menos risco para uma pessoa que está iniciando um negócio, pois ela pode contar com o apoio e a experiência do Franqueador.

Os profissionais da CIA PAULISTA DE PIZZA trabalham para estabelecer um sistema eficaz de seleção, treinamento e apoio aos Franqueados do seu sistema de franchising . Além disso, o sucesso de uma Franquia depende, em muito, da adequação do perfil do candidato à franquia e, principalmente, da dedicação, do esforço e do tempo que o Franqueado investir na implantação, operação e gestão. Isto sem se considerar a influência que a situação econômica como um todo tem sobre os negócios em geral.

Portanto, estude cuidadosamente todas as informações: determine, sem se deixar levar pela emoção ou qualquer pressão, se a Franquia CIA. PAULISTA DE PIZZA se ajusta ao seu perfil, seus interesses e suas necessidades.

Afinal, por melhor que possa ser o processo de seleção desenvolvido pela CIA PAULISTA DE PIZZA, ninguém melhor do que você para conhecer sua verdadeira personalidade e seus reais anseios.

Importante

- Se você não se adapta ao trabalho em parceria, não adquira uma franquia.
- Em franchising, parceria é vital: parceria entre Franqueador e Franqueado, entre o Franqueado e a sua própria equipe e entre os Franqueados.
- Antes de optar por esta ou outra franquia, procure obter o máximo possível de informações sobre cada negócio e cada operação.
- É vital discutir o assunto com sua família e só adquirir uma franquia com o apoio da mesma.
- Em caso de dúvida, esclareça-a junto aos profissionais da CIA PAULISTA DE PIZZA.

□ Observação:

Procure ouvir também um advogado de sua confiança que entenda de franchising e de negócios. Esclareça todas as suas dúvidas antes de firmar qualquer um desses documentos ou de assumir qualquer compromisso relacionado à franquia.

- Na aquisição, implantação e operação de uma franquia de qualquer marca, o risco é do Franqueado. Logo, não deixe qualquer outra pessoa decidir por você. Investigue muito bem antes de assumir a responsabilidade, que é só sua e de mais ninguém, de adquirir uma Franquia CIA. PAULISTA DE PIZZA, ou qualquer outra.

Independentemente de sua decisão e do resultado do processo de seleção no qual você está envolvido, a equipe da CIA PAULISTA DE PIZZA agradece seu interesse e sua disposição de investigar seriamente a possibilidade de se tornar um Franqueado.

Estamos seguros de que você sairá desse processo com a certeza de que a CIA PAULISTA DE PIZZA é uma empresa profissional, que procura se esforçar ao máximo para oferecer a seus Franqueados o melhor em termos de apoio e orientação.

## **A EMPRESA FRANQUEADORA**

### **1. Histórico resumido**

A Cia. Paulista de Pizza foi fundada em 1986 em Belém do Pará, por quatro paulistanos que resolveram morar nesta cidade, pois acreditavam que o grande potencial do mercado de Belém merecia ter um produto como o de São Paulo (forno a lenha, ingredientes de primeira qualidade, serviço esmerado, etc). Com muito esforço e dedicação, a empresa prosperou rapidamente, com a abertura de mais uma loja no litoral paraense e posteriormente mais outras oito lojas no Pará. Em 1999 foi inaugurada a primeira unidade com o sistema de franquias, em Natal – RN. Em 2000, foi inaugurada a primeira loja em Shopping Center – em Belém.

### **2. Quem é a empresa franqueadora?**

A empresa franqueadora do sistema de franchising CIA. PAULISTA DE PIZZA é a PAULIPIZZA INDUSTRIAL E COMERCIAL LTDA LTDA., uma sociedade civil sob a forma de sociedade por cotas de responsabilidade limitada. A sede da empresa franqueadora se localiza à:

Rua Bernal do Couto, 192 – Belém – PA

CGC 15.259.856/0001-53

IE 15.127.945-40

Telefone: (91) 3204 2200

### **3. Sócios da empresa**

Os sócios da PAULIPIZZA INDUSTRIAL E COMERCIAL LTDA são:

Osório Mario dos Santos

RG 4.946.840

CPF 053.395.328-60

Endereço: Estrada do 40 horas, km 02 casa 14 – Ananindeua – PA

Sandra Aparecida Pereira

RG 13.356.919

CPF 018.467.258-95

Endereço: Estrada do 40 horas, km 02 casa 14 – Ananindeua – PA

Maria José dos Santos

RG 11.335.654

CPF 043.110.428-09

Endereço: Tv. Pe. Eutíquio. 2596 ap. 304 – Belém – PA

## **A FRANQUIA**

### 1. A operação de franchising CIA. PAULISTA DE PIZZA:

As franquias a serem concedidas pela PAULIPIZZA INDUSTRIAL E COMERCIAL LTDA consistem em pizzarias deliveries e restaurante geridas por seus proprietários conforme o sistema desenvolvido pela Franqueadora para sua instalação, operação e administração.

Ao aderir à operação de franchising da PAULIPIZZA INDUSTRIAL E COMERCIAL LTDA, o Franqueado estará adquirindo o direito de uso da marca CIA. PAULISTA DE PIZZA a título precário, associado ao direito de distribuição dos produtos e serviços descritos no item 3 deste capítulo.

### 2. Qual o negócio de uma franquia CIA. PAULISTA DE PIZZA?

A pizzeria deverá se diferenciar pela alta qualidade do produto. Com um grande número de sabores, podendo o cardápio ser ligeiramente alterado de acordo com a região onde está instalada a franquia. Alta qualidade no produto é um dos diferenciais, bem como o conhecimento do processo de montagem e gerenciamento de uma unidade, o treinamento dos pizzaiolos e o apoio da marca, dependendo da região. Em algumas cidades onde já está instalada uma unidade da Cia. Paulista de Pizza, a marca é muito forte.

### 3. Mix de produtos e serviços da franquia:

A franquia CIA. PAULISTA DE PIZZA oferece o seguinte mix de produtos e serviços, podendo ser acrescido de novos itens a critério da Franqueadora:

---

Produtos	Pizzas (vários sabores)
	Filés

---

	Massas
	Refrigerantes
	Sobremesas
Serviços	Entrega dos produtos em casa
	Restaurante

4. Atividades desempenhadas pelo franqueado:

- Abertura e fechamento diário da pizzaria;
- gerenciamento dos custos operacionais, faturamento e resultados de sua pizzaria;
- gestão financeira da pizzaria;
- administração dos recursos materiais e humanos da pizzaria;
- manutenção das instalações de sua pizzaria em perfeitas condições de funcionamento;
- supervisão e coordenação dos trabalhos de seus empregados e do atendimento a clientes;
- motivação de sua equipe de trabalho;
- treinamento constante de seus funcionários no que diz respeito a atendimento e organização do trabalho;
- manutenção da qualidade do atendimento aos clientes;
- suporte ao atendimento, sempre que necessário;
- relacionamento com o franqueador e sua equipe;
- relacionamento com a comunidade;
- implementação de ações locais de Marketing (aprovada pela franqueadora); e
- gerenciamento do estoque de sua pizzaria.

### **PERFIL DO FRANQUEADO IDEAL**

1. Conhecimento e experiência:

Para que o Franqueado tenha maiores possibilidades de operar sua franquia de forma bem-sucedida, é desejável que ele:

- possua experiência anterior em varejo;

- já tenha tido alguma experiência anterior em gerência, tendo liderado pessoas; e
- não é necessária nenhuma formação acadêmica específica.

## 2. Características e aptidões Pessoais:

Existem algumas características e aptidões as quais o Franqueado deve apresentar e que são indispensáveis para que ele possa ter maiores chances de sucesso em sua franquia. Dentre elas, podemos citar:

- Ter identificação com o negócio.
- Ser ambicioso, estabelecendo bons relacionamentos.
- Ter facilidade e sensibilidade no relacionamento interpessoal.
- Ter capacidade de “falar a língua de cada cliente”, criando empatia com ele.
- Ser bom vendedor.
- Ser gerenciador de conflitos.
- Ter a capacidade de dar liberdade aos funcionários em seu trabalho, mas manter as decisões em sua mão.
- Ser rápido na tomada de decisões.
- Ter visão aberta.
- Ter capacidade de mudança.
- Ser empreendedor.
- Ser perseverante.
- Ter bom senso.
- Ser criativo na busca de soluções.
- Entender a necessidade e importância do aperfeiçoamento contínuo.
- Estar disposto a correr riscos e ter “jogo de cintura” para lidar com clientes e situações diversas.
- Ter disposição para tocar o negócio e “colocar a mão na massa”.
- Ser organizado.
- Preferencialmente ter facilidade com matemática e bom entendimento de números.

### 3. Circunstâncias Pessoais:

- Conhecer os hábitos e a cultura dessa região.
- Ser engajado na comunidade local.
- Residir, preferencialmente, na mesma cidade onde irá abrir a franquia.

### 4. Atribuições específicas do franqueado:

- Acompanhamento do funcionamento da pizzaria.
- Atendimento direto aos clientes.
- Motivação e gerenciamento de sua equipe.
- Capacitação de sua equipe.
- Gestão financeira da pizzaria.
- Gerenciamento do estoque de sua pizzaria.
- Implementação das ações de marketing local (aprovada pela franqueadora).
- Relacionamento com a comunidade.

#### Importante:

A CIA PAULISTA DE PIZZA recomenda que você releia várias vezes esse item que define o Perfil do Franqueado Ideal.

Se, fazendo uma auto-análise profunda e honesta, você tiver qualquer dúvida quanto a preencher integralmente este perfil, a Franqueadora sugere que desista de adquirir sua franquia.

#### Potenciais franqueados são:

- Empresários que desejam expandir, entrando no ramo de alimentação
- Empregados de empresas que desejam abrir um negócio próprio
- Pessoas que perderam seus empregos recentemente e possuem capital para investir

## **REQUISITOS PARA A OPERAÇÃO DA FRANQUIA**

### 1. Dedicção e disponibilidade:

- Dedicção total ao negócio, sendo o franqueado um operador e não um mero investidor. Idealmente, o franqueado deverá distribuir seu tempo em 70% para a operaçõ da pizzaria e 30% para a administraçõ da mesma.
- O franqueado deverá trabalhar durante a semana e finais de semana (inclusive aos domingos e feriados) e à noite, quando necessáριο.
- Eventualmente, o franqueado deverá fazer viagens para participar de programas de treinamento e outras atividades.

### 2. Principais desafios do franqueado:

- Formar e integrar a equipe de trabalho.
- Determinar metas de trabalho e acompanhar seu desenvolvimento.
- Trabalho em parceria com sua equipe de trabalho, com o franqueador e demais franqueados da rede para manter a qualidade do negócio.

### 3. Nível de decisõ do franqueado:

A seguir estõ listadas algumas das decisões as quais cabem ao Franqueado na administraçõ de sua unidade, sem que haja a necessidade de autorizaçõ prévia da Franqueadora, desde que observados os padrões determinados pela CIA PAULISTA DE PIZZA.

- Determinaçõ dos pedidos de reposiçõ de estoque, sendo que a negociaçõ com os fornecedores serã realizada centralizadamente pela franqueadora.
- Contrataçõ e Demissõ de Funcionários
- Uso da criatividade na divulgaçõ do negócio a nível local e na elaboraçõ de promoções, sempre com prévia autorizaçõ da franqueadora e obedecendo aos padrões impostos por ela.
- Manutençõ e serviçõs prestados por terceiros na pizzaria.

## INVESTIMENTO INICIAL

Discrimina-se, a seguir, o investimento inicial necessário para que uma franquia de uma pizzaria CIA. PAULISTA DE PIZZA esteja pronta a operar conforme os padrões da rede.

- Investimentos
- Informática
- Estoque Inicial
- Instalações e Reforma
- Equipamentos
- Mobiliário
- Forno
- Propaganda Inicial
- Treinamento
- Total: R\$ 50.000,00

### Importante:

Os valores apresentados a seguir são estimativas, baseadas em médias e referem-se a pizzarias em uma situação padrão.

Portanto, os números podem variar conforme local escolhido, o tamanho da pizzaria, condições econômicas, custos de mão-de-obra, despesas de frete, influência de política fiscal ou outros fatores de mercado, que variam conforme a época e o local de instalação da franquia.

Investimentos	VALORES ESTIMADOS
Taxa de Franquia	R\$ 15 000,00
Treinamento	R\$ 5 000,00
Software	R\$ 2 000,00
Reforma	R\$ 10 000,00
Mobiliário	R\$ 5 000,00
Equipamentos (forno)	R\$ 10.000,00
Estoques	R\$ 3 000,00

<b>TOTAL</b>	<b>R\$50.000,00</b>
--------------	---------------------

□ Observação:

- Os valores apresentados acima não incluem gastos referentes à aquisição do ponto.
- Além desses investimentos iniciais, vale a pena lembrar que o Franqueado terá despesas mensais como Taxa de Royalties, Taxa de Propaganda e seguros (demonstradas nos próximos capítulos desta Circular de Oferta), além dos gastos normalmente incorridos com a operação de sua pizzeria (pagamento de salários, despesas de aluguel, luz, telefone, etc...).

### **TAXA DE FRANQUIA E BENEFÍCIOS INICIAIS**

A Taxa de Franquia, Taxa Inicial ou Taxa de Adesão é o valor pago pelo Franqueado no momento da assinatura do Pré-contrato de Franquia, de modo a remunerar os serviços/benefícios oferecidos antes da inauguração de seu negócio.

Os serviços/benefícios que justificam a cobrança dessa taxa inicial são os seguintes:

- Uso da Marca
- Análise do mercado de atuação
- Treinamento Inicial do Franqueado
- Treinamento Inicial do Pizzaiolo
- Apoio na montagem da loja
- Apoio nos primeiros dias de trabalho
- Auxílio na busca de fornecedores e especificações técnicas. O valor é da Taxa de Franquia CIA. PAULISTA DE PIZZA a ser paga à empresa franqueadora quando da assinatura do Pré-contrato de Franquia é R\$ 15.000,00

### **TAXAS E BENEFÍCIOS CONTINUADOS**

1. Taxa de royalties e seus benefícios resultantes:

A Taxa de Royalties é o valor pago mensalmente pelo Franqueado, como contraprestação a:

- Direito de continuidade de uso do sistema de franquia da, da marca CIA. PAULISTA DE PIZZA e dos manuais de operação da Franquia e do uso da marca. Serviços e Benefícios continuados, resultantes, para o Franqueado, do fato de integrar a rede CIA. PAULISTA DE PIZZA e que compreendem:
  - Apoio na gestão da unidade
  - Troca de informações
- Consultoria de Campo, com a realização de serviços de supervisão e consultoria de campo, com visitas periódicas de acompanhamento e assessoria, objetivando o desenvolvimento da franquia.
- Treinamento Continuado, através de programas continuados de capacitação e desenvolvimento de pessoas, a critério da Franqueadora.
- Prospecção e negociação junto à companhia(s) telefônica(s) local (is) para a introdução de novos produtos e serviços na rede.
- Instrumentos de comunicação interna da rede sobre todos os aspectos da operação do negócio. Organização de encontros e convenções.
- Central de Negociações que será responsável pelo credenciamento de fornecedores, negociando antecipadamente condições e preços para a aquisição de insumos e serviços necessários para a montagem e funcionamento da franquia.
- Sistema de contabilidade gerencial, de custos e fiscal, com formatos padronizados e processos de escolha de fornecedores de serviços especializados.
- Orientação para a administração financeira e gerenciamento de caixa.
- Orientação jurídica nas questões comuns a toda a rede.

O valor a ser cobrado mensalmente como Taxa de Royalties é calculado sobre o faturamento bruto mensal da pizzaria. Assim, o franqueado deverá pagar por mês a título de Taxa de Royalties, sobre o faturamento bruto mensal da pizzaria, a taxa, segundo a tabela abaixo:

FATURAMENTO BRUTO (R\$/MÊS)	% ROYALTIES
Até 10.000,00	0 (zero)
De 10.001,00 até 12.000,00	3,0

De 12.001,00 até 14.000,00	3,5
De 14.001,00 até 16.000,00	4,0
De 16.001,00 até 18.000,00	4,2
De 18.001,00 até 20.000,00	4,6
Acima de 20.001,00	5,0

- Observação

O faturamento bruto da pizzaria deverá ser objeto de relatório, que deverá ser remetido mensalmente à Franqueadora até o dia 16 (dezesesseis) do mês seguinte àquele a que se refere.

2. Taxa de propaganda e benefícios:

A Taxa de Propaganda, a ser paga mensalmente para a empresa Franqueadora, tem por objetivo custear a criação e manutenção de um Fundo de Propaganda Cooperado da rede de pizzarias CIA. PAULISTA DE PIZZA. Esse fundo será utilizado para a divulgação da marca CIA. PAULISTA DE PIZZA no mercado e dos serviços e produtos oferecidos pela rede franqueada.

O Fundo utiliza os recursos arrecadados para cobrir custos com a elaboração, a criação e, se for o caso e os recursos forem suficientes, a veiculação de campanhas publicitárias e de ações de promoção e/ou relações públicas destinadas à divulgação e à melhoria da imagem da rede e de seus serviços.

Já, as ações locais, indispensáveis para o bom gerenciamento da franquia, são de responsabilidade do Franqueado, sempre sob a aprovação prévia e por escrito da Franqueadora.

O valor a ser cobrado mensalmente do franqueado como Taxa de Propaganda é de 3% sobre o faturamento bruto total mensal que cada Franqueado obtiver em sua Franquia, e as vantagens desta taxa são:

- Divulgação da marca
- Criação de materiais de marketing
- Criação de um planejamento de marketing

- Observação

O faturamento bruto da pizzaria deverá ser objeto de relatório, que deverá ser remetido mensalmente à Franqueadora também até o dia 16 (dezesesseis) do mês seguinte àquele que se refere.

### **TREINAMENTO**

O Franqueado deverá se submeter a um treinamento inicial, durante o qual irá receber todo o know-how de implantação, operação e administração de uma Franquia CIA. PAULISTA DE PIZZA. Ao longo deste treinamento, ele estará sendo avaliado quanto à adequação de seu perfil às características próprias do negócio CIA. PAULISTA DE PIZZA, conforme descrito no Capítulo VII (Perfil do Franqueado Ideal)

Visando à manutenção dos padrões do sistema de Franquias CIA. PAULISTA DE PIZZA, a Franqueadora poderá exigir, ainda, que o Franqueado participe de todos os treinamentos e programas de capacitação ou reciclagem que a mesma indicar. Tal exigência poderá ser aplicada tanto ao Franqueado como aos seus demais funcionários.

Os treinamentos ocorrerão em locais, datas e horários a serem definidos pela Franqueadora.

É importante destacar que todos os custos de locomoção, hospedagem e alimentação que sejam necessários para que o Franqueado e seus funcionários participem do programas de treinamento, capacitação ou reciclagem deverão correr por conta do próprio Franqueado.

### **MARCAS E PATENTES**

A marca CIA. PAULISTA DE PIZZA foi registrada junto ao INPI (Instituto Nacional de Propriedade Industrial) em nome da empresa PAULIPIZZA INDUSTRIAL E COMERCIAL nas classes 38.60 e 32.10.

O Franqueado deverá utilizar as marcas indicadas pela Franqueadora, na forma que esta julgar mais conveniente para a rede CIA. PAULISTA DE PIZZA.

O candidato não poderá utilizar quaisquer marcas pertencentes à Franqueadora, nem sua denominação social ou a de coligadas, para compor ou integrar a denominação social de qualquer empresa, ou em documentos não autorizados, por escrito, pela PAULIPIZZA INDUSTRIAL E COMERCIAL LTDA.