

PEDIDO PARA ASSOCIADO

Associação Portuguesa de Franchising: A promover a excelência no Franchising

Para Franchisadores ou Master Franchisados que atuam em Portugal



FORMULÁRIO

Pedido de adesão a associado da Associação Portuguesa de Franchising como Franchisador ou Master Franchisado

POR FAVOR LEIA TODO O DOCUMENTO COM ATENÇÃO

Benefícios dos Associados - Franchisador ou Master Franchisado

As vantagens que a APF oferece aos seus associados:

1. Apoio Jurídico – Assegura através do nosso gabinete jurídico que o seu contrato de franchising se encontra de acordo com a Legislação Portuguesa e o Código Deontológico Europeu;
2. Desconto de até 50% - para os Associados nas ações de marketing/publicidade e eventos efetuados pela APF,
3. Consultores especializados - que efetuam uma análise aos processos existentes oferecendo um parecer quanto ao modelo de franchising mais adequado ao seu negócio;
4. Selo de Certificação APF – com condições especiais de Associados;
5. Ações de Formação – 25% desconto nas ações de esclarecimento/formação para potenciais candidatos a franchisados, indicados pelo associado;
6. Participação em Feiras Internacionais de Franchising (dos membros WFC - World Franchise Council e FIAF - Federação Ibero-Americana de Franquicias) – com condições especiais como franchisador associado e ou marca associada;
7. Portal APF (www.associacaofranchising.pt) – logótipo na página do site destinada aos associados;
8. Notícias no Portal - Divulgação de notícias relativas à marca;
9. Selo Associado APF - a ser disponibilizado para utilização no site do Associado;
10. Prémio "The Best Franchise of The World" – participação no evento que premeia os melhores franchisados do mundo e cuja final se realiza uma vez por ano em Itália.
11. Participação nas Candidaturas do Portugal2020 – de acordo com os parâmetros da candidatura e com condições muito especiais, exclusiva para Associados.
12. Participação exclusiva a membros no Anuário da APF

Notas de orientação sobre o preenchimento deste formulário:

- Por favor, leia todo este documento com cuidado. Se, posteriormente, tiver dúvidas ou dificuldades no preenchimento do pedido, não hesite em entrar em contacto com a Associação.
- Todas as informações e documentos comprovativos devem ser fornecidos antes deste documento ser validado. O formulário deve ser preenchido na íntegra. Espaços em branco ou lacunas na informação resultarão na devolução do documento para a conclusão (correção).
- Por favor, tenha em mente que a responsabilidade recai sobre si para fornecer as provas que atestam que a sua organização (ou do empresário em nome individual) atende aos critérios da Associação. Pode fornecer todo e qualquer material adicional que considere relevante.
- Não há custo para o pedido a associado. Será informado da necessidade de pagamento (jóia e anuidade) quando concluído o processo e no caso de ser aprovado. Para obter informações sobre os custos de adesão à APF, entre em contacto connosco.
- A cópia original deste documento (não é permitido fotocópia ou fax) deve ser enviada à APF com a sua documentação de apoio. No entanto, é permitido enviar a documentação (especialmente se volumosa) por e-mail (anexo) (pdf), se for mais conveniente.
- Poderá manter uma cópia deste formulário, pois ele contém os critérios de adesão e compromissos e declarações pelas quais você será vinculado se for admitido como Associado - Franchisador.

Detalhes do candidato

As informações abaixo serão utilizadas pela APF para o envio de Convites para Eventos organizados pela associação, da Newsletter, correspondências oficiais e contactos efetuados pela direção da associação.

Detalhes do Responsável. (Consulte a secção relativa aos critérios para a sua categoria específica):

Nome:	
Telefone:	Telemóvel:
E-mail:	
Nome e morada da empresa:	
Telefone Principal:	
E-mail:	
Website:	

Se as informações referentes ao seu departamento de contabilidade forem diferentes das listadas acima, por favor, indique abaixo:

Telefone:	Fax:
E-mail:	Nome do Responsável

Declaração Geral e Compromisso

A Declaração Geral e de Compromisso (abaixo), as Normas e o Código de Conduta que se seguem, foram definidas pelo Conselho de Administração da APF em consulta com os seus membros.

O parceiro está convidado a aderir a estes procedimentos, códigos e padrões, que podem ser alterados ou desenvolvidos pela Associação. Tais procedimentos e códigos só podem ser alterados ou desenvolvidos após a plena consulta com os membros e caso não desejem continuar com os compromissos necessários, serão oferecidas todas as oportunidades de se retirar da Associação.

Todos os membros associados acordam o seguinte:

- As informações fornecidas neste documento e anexadas a este, são para o conhecimento completo, justo e preciso do seu negócio;
- Sustentar as reclamações da Associação, disputas, conciliação, mediação e procedimentos de arbitragem e qualquer emenda proposta pela APF;
- Ficar vinculado por procedimentos disciplinares e apelos da Associação, e para cumprir com quaisquer avisos ou instruções emitidas ao abrigo desses procedimentos e de alterações acordadas pela Associação;
- Cumprir com os requisitos e as condições para renovação da Associação e de alterações acordadas pela Associação;
- Estar em conformidade com o Código de Deontologia Europeu e de alterações acordadas pela EFF;
- Notificar a Associação, na primeira oportunidade de qualquer alteração substancial na propriedade, direção, financiamento ou operação do negócio;
- Cumprir com os pedidos da Associação de cópias de informações não confidenciais, a serem realizadas pela Associação;
- Fornecer aos funcionários autorizados da Associação o acesso, mas não as cópias de informações confidenciais, todos os documentos necessários para credenciamento ou renovação. A APF exige contratualmente de seus funcionários a confidencialidade de tais informações.

Assinatura pelo Presidente ou Diretor da empresa que faz o pedido

Nome (maiúsculas)

Cargo ocupado

Por e em nome de

Data

Checklist de Documentos

A lista de documentos necessários devem acompanhar este formulário (por correio ou e-mail)

Favor fornecer, no mínimo, a seguinte informação de apoio (leia a página 3)

- Proceder ao envio dos documentos que servem para avaliar e validar o vosso modelo de negócio, segundo as diretrizes do franchising. Nesse sentido agradecemos o envio dos seguintes documentos:
 - o Certidão do Registo Comercial com todas as inscrições em vigor emitida com menos de 30 dias;
 - o Minuta do Contrato de Franchising atualizada em vigor;
 - o Brochura Comercial/ Historial da Marca;
 - o Declaração do cumprimento do Código Deontológico Europeu;
 - o Certificado do Registo da Marca;
 - o Morada da Unidade Piloto;
- NOTA: agradecemos que todos os documentos nos sejam enviados via email cmatos@apf.org.com.

Venho por este meio solicitar a adesão - Franchisador / Master Franchisado - na Associação Portuguesa de Franchising . Concordo em aderir e ficar vinculado ao Código de Deontologia Europeu, tal como estabelecido no presente formulário.

Assinatura pelo Presidente ou Diretor da empresa que faz o pedido
Nome (maiúsculas)
Cargo ocupado
Por e em nome de
Data

CÓDIGO DE DEONTOLOGIA EUROPEU

Aplicável em Portugal desde Janeiro de 1991

O presente Código de Deontologia Europeu do Franchising corresponde à versão actualizada do Código inicialmente elaborado em 1972 pela Federação Europeia da Franchise (EFF).

Cada Associação ou Federação Nacional, membro da EFF, participou na redacção deste código e assegurará a sua promoção, interpretação e adaptação no seu próprio país.

Como complemento do texto base do presente código, podem os membros da EFF apresentar propostas de adaptação que não contrariem o espírito deste, devendo porém ser aprovadas pelos órgãos competentes da EFF antes da sua implementação.

O presente Código de Deontologia visa estabelecer um conjunto de regras essenciais de boa conduta e de bons costumes dirigidas àqueles que operam o franchising na Europa.

DEFINIÇÃO DE FRANCHISING

O Franchising é um sistema de comercialização de produtos e/ou serviços e/ou tecnologias, baseado numa estreita e contínua colaboração entre empresas jurídicas e financeiramente distintas e independentes, o Franchisador e os seus Franchisados, através do qual o Franchisador concede aos seus Franchisados o direito, e impõe a obrigação, de explorar uma empresa de acordo com o seu Conceito.

O direito concedido confere ao Franchisado o poder e o dever de, mediante uma contrapartida financeira directa ou indirecta, usar a insígnia e/ou marca de produtos e/ou marca de serviços, o Saber-fazer, os métodos comerciais e técnicos, o sistema de procedimentos e outros direitos de propriedade industrial e intelectual, apoiados por uma prestação contínua de assistência comercial e/ou técnica, no âmbito e durante a vigência dum contrato de Franchising escrito, para tal fim, celebrado entre as partes.

Saber-fazer é o conjunto de conhecimentos práticos não patenteados, decorrentes da experiência do Franchisador e por ele testado, que é Secreto, Substancial e Identificado.

•Secreto – significa que o Saber-fazer, enquanto conjunto ou na configuração e reunião precisa dos seus componentes, não é do conhecimento geral ou de fácil acesso; tal não implica que cada componente individual do Saber-fazer deva ser, em sentido estrito, totalmente desconhecido ou não susceptível de obtenção fora da actividade do franchisador.

•Substancial – significa que o Saber-fazer deve incluir informação indispensável para o exercício da actividade do franchisado, para a venda ou revenda de produtos ou para a prestação de serviços contratuais, em especial, para a apresentação dos produtos para venda, sua transformação em conexão com a prestação de serviços, as relações com a clientela e a gestão administrativa e financeira; o Saber-fazer deve ser útil para o Franchisado ao ser susceptível, à data da conclusão do contrato, de melhorar a sua posição concorrencial, em especial ao melhorar os seus resultados ou ajudando-o a penetrar num novo mercado.

•Identificado – significa que Saber-fazer deve ser descrito de modo suficientemente preciso para permitir verificar que preenche os critérios de secretismo e de substancialidade; a descrição do Saber-fazer pode constar quer do contrato de Franchising, quer de documento separado ou materializado de qualquer outra forma apropriada.

2. PRINCÍPIOS ORIENTADORES

2.1 – O Franchisador é o iniciador de uma rede de Franchising, constituída por si e pelos seus Franchisados, cuja perenidade é assegurada pelo Franchisador.

2.2 – Obrigações do Franchisador: o Franchisador deverá:

a) Ter concebido e explorado com sucesso um conceito, durante um período de tempo razoável e ter explorado, no mínimo, uma unidade piloto antes do lançamento da rede.

b) Ser o titular ou dispor de uma licença relativa ao uso dos sinais distintivos do comércio: Marca, Insígnia, e demais direitos de propriedade Intelectual, Industrial ou outros sinais aglutinadores da clientela.

c) Providenciar a formação inicial dos seus Franchisados e prestar de forma continuada assistência comercial e/ou técnica durante a vigência do contrato.

2.3 – Obrigações do Franchisado: o Franchisado deverá:

a) Promover os seus melhores esforços para o desenvolvimento da rede de Franchising e para a conservação da identidade comum e reputação da rede.

b) Fornecer ao Franchisador os dados operacionais verificáveis a fim de facilitar a determinação da performance e dos ratios financeiros indispensáveis a um eficaz controlo de gestão. O Franchisado permitirá ao Franchisador e/ou aos seus representantes, o acesso, em qualquer momento, às suas instalações e à sua contabilidade, dentro de um horário razoável.

c) Não divulgar a terceiros o Saber-fazer transmitido pelo Franchisador, durante a vigência ou após a cessação do contrato.

2.4 – Obrigações comuns do Franchisador e do Franchisado durante a vigência do contrato:

a) Ambas as partes devem agir com lealdade e equidade nas suas relações recíprocas. O Franchisador deve informar, por escrito, os seus Franchisados de qualquer violação contratual e, quando justificado, conceder um período de tempo razoável para o Franchisado reparar a sua falta.

b) Ambas as partes devem resolver os conflitos e litígios com lealdade e boa-fé, promovendo o diálogo e a negociação directa.

3. RECRUTAMENTO, PUBLICIDADE E DIVULGAÇÃO

3.1 – A publicidade para o recrutamento de Franchisados não deverá conter ambiguidades nem ser enganosa.

3.2 – Qualquer documento publicitário que contenha alusões directas ou indirectas a resultados financeiros previsionais do Franchisado deve ser objectivo e verificável.

3.3 – A fim de permitir que o potencial Franchisado se vincule com perfeito conhecimento de causa, o Franchisador deve fornecer-lhe, em prazo razoável e antes da assinatura do contrato, uma cópia do presente Código de Deontologia, bem como informação completa, de forma escrita e precisa, respeitantes às cláusulas do contrato de Franchising.

3.4 – Sempre que o Franchisador proponha ao candidato a Franchisado a celebração de um pré-contrato, este deverá respeitar os seguintes princípios:

a) Antes da assinatura de qualquer pré-contrato, o candidato a Franchisado deverá receber informação escrita relativa ao conteúdo do dito contrato, bem como das despesas deles resultantes para o candidato. Se o contrato de Franchising for assinado, todos os pagamentos efectuados pelo Franchisado serão reembolsados pelo Franchisador, podendo também ser compensados no direito de entrada, se a este houver lugar.

b) O pré-contrato deve estabelecer o seu termo e uma cláusula de resolução.

c) O Franchisador pode impor obrigações de não-concorrência e/ou de confidencialidade para proteger a sua Identidade e o seu Saber-fazer.

4. SELECÇÃO DOS FRANCHISADOS

O Franchisador deve seleccionar e aceitar os Franchisados que, após uma investigação razoável, apresentem os requisitos necessários ao nível da sua formação, qualidades pessoais e recursos financeiros para explorar o negócio franchisado.

5. O CONTRATO DE FRANCHISING

5.1 – O contrato de Franchising deve estar em conformidade com o Direito Nacional, com o Direito Comunitário e com este Código de Deontologia, incluindo eventuais aditamentos complementares de carácter Nacional.

5.2 – O contrato deve reflectir os interesses dos membros da rede de Franchising, na protecção dos direitos de propriedade industrial e intelectual do Franchisador e na manutenção da identidade comum e reputação da rede de Franchising. Qualquer contrato ou acordo contratual, regendo as relações Franchisador / Franchisado, deve ser redigido ou traduzido por tradutor ajuramentado na língua oficial do país em que o Franchisado está estabelecido, devendo ser imediatamente entregue ao Franchisado um original do contrato assinado.

5.3 – O contrato de Franchising deve definir, sem ambiguidade, as respectivas obrigações e responsabilidade das partes, bem como todas as outras cláusulas materiais da sua relação.

5.4 – O contrato deverá, no mínimo, conter os seguintes pontos essenciais:

- Os direitos do Franchisador.
- Os direitos do Franchisado.
- Os bens e/ou serviços prestados ao Franchisado.
- As obrigações do Franchisador.
- As obrigações do Franchisado.
- As condições financeiras para o Franchisado.
- A duração do contrato, a qual deve ser fixada de forma a permitir ao Franchisado a amortização dos seus investimentos iniciais e específicos do Franchising.
- As condições de renovação do contrato.
- As condições em que poderá ocorrer a cessão ou transmissão dos direitos do franchisado, decorrentes do contrato, e os termos do exercício do direito de preferência pelo Franchisador.
- As condições de utilização pelo Franchisado dos sinais distintivos do comércio pertencentes ao Franchisador: Marca, Insígnia, logótipo, ou qualquer outro sinal aglutinador da clientela.
- O direito do Franchisador adaptar o seu Conceito de Franchising alterando ou adoptando novos procedimentos.
- As cláusulas de resolução do contrato.
- As cláusulas que estabeleçam, a pronta restituição ao Franchisador de todos os elementos corpóreos e incorpóreos que lhe pertençam, aquando da cessão do contrato de Franchising.

6. O CÓDIGO DE DEONTOLOGIA E MASTER FRANCHISING

Este Código de Deontologia deverá aplicar-se às relações estabelecidas entre Franchisador e os seus Franchisados, bem como às relações estabelecidas entre o Master-Franchisado e os seus Franchisados. Este Código de Deontologia não se aplicará às relações estabelecidas entre o Franchisador e os seus Master-Franchisados.

Informações para Portal da APF

Como associado da APF fará parte do Portal da Associação: www.associacaofranchising.pt

Toda a informação abaixo terá de ser enviada para comercial@apf.org.pt

Favor indicar a categoria em que se enquadra:

- Administração de Condomínios
- Agências de Viagens
- Ambiente e Reciclagem Consumíveis
- Arquitectura/ Mediação de Obras e Manutenção
- Clínicas Médicas e Dentárias
- Comércio Especializado
- Consultoria e Auditoria
- Consultoria em Marketing
- Crianças / Infantil
- Ensino e Formação
- Estética - Cabeleireiros e Manicure
- Ginásios
- Hotelaria e Turismo
- Informática e Telecomunicações
- Lavandaria/ Costura
- Limpeza Doméstica e Comercial
- Mediação Imobiliária
- Mobiliário e Decoração
- Moda e Acessórios
- Óticas
- Perfumarias
- Restauração
- Retalho Alimentar
- Serviços Automóveis
- Serviços Contabilísticos/ Financeiros e Seguros
- Vending Machine

Favor indicar a categoria em que se enquadra:

- Marcas Internacionais
- Marcas Nacionais

Favor indicar a categoria em que se enquadra:

Investimento Inicial

- Acima de 250.000€
- até 100.000€
- até 125.000€
- até 150.000€
- até 175.000€
- até 25.000€
- até 250.000€
- até 50.000€
- até 75000€

Logotipo em png ou jpg 450x450px

Informações de marketing / comercial:

Nome de contacto:

Email de contacto:

Telefone de contacto:

Morada:

Website:

Blog:

YouTube:

Pinterest:

Twitter:

Facebook:

LinkedIn:
Google+:
Instagram:

Informações adicionais

Frase de destaque da Marca:

Ano de Início da Operação:

Número de Unidades Próprias Nacionais:

Número de Unidades Próprias Internacionais:

Números de Unidades Franchisadas Nacionais:

Números de Unidades Franchisadas Internacionais:

Investimento Inicial:

Direito de entrada:

Royalties:

Taxa de publicidade:

Duração do contrato:

Texto descrição da Marca (ATÉ 3000 CARACTERES)

Pode incluir uma foto 600x450px ou 718x218px

Palavras-chave 100 caracteres separados por vírgula

2- Anuário

Logotipo em arquivo para impressão 450x450 com 300dpi

Demais informações dependem do formato do anúncio

Palavras-chave 200 caracteres sem separador

3 Feira Virtual

Logotipo 350x175 px

Video apresentação (youtube)

Texto descritivo da Marca

Notícias ou Dicas

Fotos

Arquivos/Brochura

Informações de Contacto para a Feira

Bem vindo à APF

Obrigado pelo tempo dispendido para preencher este formulário e fornecer as provas necessárias para apoiar o seu pedido. Nós gostaríamos de recebê-lo para a Associação o mais rápido possível, mas esperamos que entenda que o nosso nome e propósito dependem em última instância, da força de nossas normas e os procedimentos de adesão que lhes dão suporte. Sua adesão pode, portanto, levar algum tempo e pode envolver mais do que uma troca de correspondência entre nós, ou talvez nos obrigar a pedir-lhe para fornecer evidências adicionais para apoiar a sua aplicação. Esperamos que fique conosco durante o percurso dessas verificações essenciais.

A sua candidatura para Membro permanece confidencial. A Associação reserva o direito de recusar requerentes de Afiliação sem declarar suas razões. No caso do pedido ser negado, todo o processo não será divulgado.

Não há custo para este processo de adesão. Será solicitado o pagamento de sua assinatura anual de membro apenas se o seu pedido de adesão for aceite.

Por favor, envie o formulário em conjunto com todo o material de apoio para o seguinte endereço:

Associação Portuguesa de Franchising
Rua Carlos Reis 248
2750-554 Cascais

