

ANEXO IV

MODELO DE CONTRATO DE FRANQUIA

3122
C

CONTRATO DE FRANQUIA EMPRESARIAL E OUTRAS AVENÇAS

Pelo presente instrumento particular, de um lado, **VIA UNO S.A. CALÇADOS E ACESSÓRIOS**, sociedade por ações de capital fechado brasileiro, regularmente registrada, com sede à Rua Ícaro, 2777, bairro Canudos, na cidade de Novo Hamburgo/RS, inscrita no CNPJ/MF sob nº 94.324.340/0001-11, com Estatuto Social arquivado na Junta Comercial do Estado do Rio Grande do Sul sob NIRE nº 43300051994 em 13/07/2010, neste ato representada por seu diretor Sr. **Cesar Minetto**, brasileiro, divorciado, industrial, residente e domiciliado em Novo Hamburgo/RS, à Avenida Doutor Maurício Cardoso, nº 1475, apartamento 1201, portador da CI-RG sob número 1035077302, expedida pela SSP/RS em 30/09/1998 e inscrito no CPF sob número 472.511.580-00, aqui denominada **FRANQUEADOR**, e de outro, _____, aqui denominado **FRANQUEADO**, têm entre si justo e acordado o presente **Contrato de Franquia Empresarial**, que se regerá pelas seguintes cláusulas e estipulações:

OBJETO

- 1 - O presente contrato tem como objeto a aquisição de uma **Franquia Empresarial** do **FRANQUEADOR**, pelo **FRANQUEADO**.
- 2 - Entende-se por **Franquia Empresarial** o sistema de negócios através do qual o detentor de uma marca e/ou de um know-how, chamado **FRANQUEADOR**, transfere a uma outra pessoa, chamada **FRANQUEADO**, as suas técnicas e/ou métodos industriais e/ou comerciais e/ou de prestação de serviços, para que este opere sob sua supervisão e assessoria técnica, em troca de uma compensação financeira, regulado este negócio através de um contrato de franquia.
- 3 - Entende-se como know-how o conjunto de conhecimentos práticos não patenteados, decorrentes da experiência do **FRANQUEADOR** e por ele testados. É secreto, não sendo do conhecimento geral ou de fácil acesso, tratando-se de propriedade do **FRANQUEADOR**. Inclui informações relevantes para a venda de produtos ou para a prestação de serviços aos consumidores finais, desde a apresentação para a venda até as relações comerciais e gestão administrativa.
- 4 - **FRANQUEADOR** é o titular da marca, detentor da tecnologia de instalação e operação do negócio, que outorga a alguém o direito de uso desta marca e exploração desta tecnologia, de acordo com os padrões e normas por ele estabelecidas.
- 5 - **FRANQUEADO** é a pessoa jurídica que adquire o direito de instalar e explorar uma ou mais unidades com a marca de um **FRANQUEADOR**, tendo como finalidade específica e única a comercialização de calçados, bolsas, cintos, acessórios e outros artigos da marca "**VIA UNO**", operando-a(s) de acordo com a orientação e supervisão deste.
- 6 - O sistema de franquia "**VIA UNO**" constitui-se em um sistema abrangente, concebido para calçados e acessórios de boa qualidade, acentuando a prestação de um serviço rápido e cortês. A base do sistema "**VIA UNO**" e a essência deste Contrato de Franquia residem na adesão, pelo **FRANQUEADO**, aos padrões e diretrizes do **FRANQUEADOR**, regulando a operação uniforme de todas as unidades "**VIA UNO**", o que inclui, exemplificativamente, comercializar somente os produtos que forem indicados; usar somente equipamentos, layout e projetos que forem recomendados; estrita adesão no tocante à operação, às especificações indicadas para os produtos e para os padrões de qualidade, serviço e limpeza recomendados pelo **FRANQUEADOR**. A observância pelo **FRANQUEADO** dos acima referidos padrões e diretrizes, em conjunto com o uso da marca registrada da "**VIA UNO**", fornecem a base para a valiosa imagem favorável e para a grande aceitação de "**VIA UNO**" entre os consumidores. Além disso, o estabelecimento e manutenção de estreito vínculo pessoal de trabalho com o **FRANQUEADO**, na condução do seu negócio "**VIA UNO**" e sua dedicação ao desempenho das obrigações constantes neste instrumento, constituem a essência desta franquia.

§ 1º - As normas da franquia "**VIA UNO**" serão interpretadas de modo a pôr em prática a intenção das partes tal como manifestada nesta Cláusula, de modo que a unidade instalada nos termos desta franquia seja operada em conformidade com os padrões e diretrizes estabelecidos pelo **FRANQUEADOR**.

§ 2º - O **FRANQUEADO** declara compreender a política comercial básica do **FRANQUEADOR**, pela qual este só concede franquias a parceiros que constituem pessoas jurídicas próprias para operar a unidade de franquia, sejam proprietários do negócio e de seus lucros, e que trabalhem pessoalmente, ou deleguem a um diretor/gerente responsável em tempo integral.

§ 3º - O **FRANQUEADO** declara e garante que ele efetivamente é proprietário do negócio beneficiário desta franquia, assim como dos lucros resultantes da operação, e que ele manterá essa participação durante o prazo de vigência desta franquia, admitidas apenas as exceções aqui previstas.

§ 4º - O **FRANQUEADO** obriga-se a fornecer ao **FRANQUEADOR**, periodicamente, à vigência que este solicitar, de modo a assegurar ao **FRANQUEADOR** que a participação do **FRANQUEADO** no negócio continua a mesma aqui referida.

3123

MARCA

- 7 - O **FRANQUEADOR** é o detentor da marca "**VIA UNO**", conforme certificado nº **819344133**, classes 25.10, 20 e 30, expedido pelo INPI - INSTITUTO NACIONAL DE PROPRIEDADE INDUSTRIAL, no Brasil, na data de 26.06.1996.
- 8 - Pelo presente contrato, o **FRANQUEADOR** concede ao **FRANQUEADO** o direito de uso da marca "**VIA UNO**", que este utilizará observando as disposições do Código da Propriedade Industrial, Lei nº 9.279, de 14 de maio de 1996 e legislação posterior vigente, durante a vigência deste contrato de **Franquia Empresarial**.
- 9 - O presente direito de uso da marca "**VIA UNO**" envolve a utilização do nome comercial, logotipos, insígnias, emblemas registrados e sistemas operacionais denominados "**VIA UNO**", unicamente no negócio de comércio de calçados e acessórios de moda.
- 10 - O presente contrato dá direito específico de uso da marca "**VIA UNO**", a título precário, não adquirindo o **FRANQUEADO** direito algum de propriedade sobre a marca, logotipos, emblemas e sistemas operacionais.
- 11 - O **FRANQUEADO** obriga-se a usar efetiva e exclusivamente a marca "**VIA UNO**", dentro do território da **ÁREA GEOGRÁFICA** aqui considerada, sendo proibida a promoção e divulgação, nas dependências da unidade franqueada, interna ou externamente, de qualquer outra marca.
- § único - Esta cláusula não se aplica nos casos em que haja permissão expressa, por escrito, do **FRANQUEADOR** ao **FRANQUEADO**, para a promoção e divulgação de outra(s) marca(s).
- 12 - A presente concessão de uso da marca "**VIA UNO**" não é exclusiva para o **FRANQUEADO**, ressalvado o disposto na cláusula 24 deste Contrato, reservando-se o **FRANQUEADOR** o direito de continuar a usá-la por si próprio e a concedê-la a terceiros, inclusive terceiros franqueados, em todo o território nacional ou internacional, a critério exclusivo dele, **FRANQUEADOR**.
- 13 - O **FRANQUEADO** não pode ceder ou transferir, a quem quer que seja e a que título for, o direito de uso da marca "**VIA UNO**", salvo por autorização expressa do **FRANQUEADOR**, por escrito.
- 14 - O **FRANQUEADO** se compromete a usar a marca "**VIA UNO**" para distinguir todos os artigos e serviços abrangidos pelos seus registros, mas isso somente enquanto tais artigos e serviços forem prestados de acordo com os padrões, especificações e instruções emanadas pelo **FRANQUEADOR** ou por ele aprovados.
- § 1º - O **FRANQUEADO** submeterá à aprovação do **FRANQUEADOR**, antes de serem usados, todos os materiais em que figure a marca, obrigando-se a corrigir, a contento do **FRANQUEADOR**, quaisquer materiais que não sejam aprovados pelo **FRANQUEADOR** antes do uso pelo **FRANQUEADO**.
- § 2º - O **FRANQUEADO** se obriga a usar a marca de acordo com as normas do Código de Propriedade Industrial Brasileiro.
- 15 - Ocorrendo a rescisão deste Contrato, por qualquer motivo, o **FRANQUEADO** se obriga a imediatamente interromper o uso da marca, a não mais utilizar a padronização existente a nível do layout interno e externo da loja, do mobiliário para fins comerciais e do visual que caracterizam a identidade da marca, e a destruir todo o material ainda existente, de sua propriedade, que ostente ou por outro modo use a marca.
- 16 - O **FRANQUEADO** se obriga, durante o prazo deste Contrato, a levar imediatamente ao conhecimento do **FRANQUEADOR** qualquer infração da marca, no Brasil ou em outro lugar, e a colaborar com o **FRANQUEADOR** na proteção da mesma contra qualquer infração.

KNOW-HOW

- 17 - Pelo presente contrato, o **FRANQUEADOR** transfere ao **FRANQUEADO** a sua tecnologia, isto é, o know-how de pesquisa e desenvolvimento de produtos, e de instalação, operação e gerenciamento de uma loja de calçados e acessórios de moda, inclusive no que se refere aos métodos, sistemas e controles operacionais e de administração, e também, suas técnicas mercadológicas e todos os demais aspectos do negócio.
- 18 - Todo o know-how acima citado está sendo descrito e explicado nos manuais da marca aqui franqueada, os quais poderão, a qualquer tempo, ser alterados, ampliados, reduzidos, substituídos ou até mesmo suprimidos, no todo ou em parte, pelo **FRANQUEADOR**, na medida em que considerar necessário ou conveniente para o aperfeiçoamento da **Franquia Empresarial**.
- 19 - O **FRANQUEADO** receberá os manuais da marca aqui franqueada, bem como todas as suas alterações.
- 20 - O **FRANQUEADO** reconhece que o **FRANQUEADOR** tem o direito de inspecionar a unidade franqueada, a qualquer momento, e de verificar os procedimentos adotados, tudo de modo a assegurar-se de que as operações conduzidas pelo **FRANQUEADO** obedecem aos padrões e diretrizes para a operação de uma unidade da marca aqui franqueada.

- 3124
- 21 - O **FRANQUEADO** cumprirá todos os padrões e diretrizes para a operação de uma unidade franqueada desta marca, incluindo-se, entre outros pontos, os seguintes:

- a) operar o estabelecimento de acordo com os padrões estabelecidos de qualidade, serviço e limpeza;
- b) cumprir todas as diretrizes, práticas e procedimentos comerciais determinados pelo **FRANQUEADOR**;
- c) comercializar somente aqueles produtos indicados pelo **FRANQUEADOR**, no presente ou no futuro;
- d) adquirir instalações, equipamentos, letreiros e outros elementos, de acordo com as especificações do **FRANQUEADOR**;
- e) fazer os reparos ou substituições necessárias em razão de danos ou de uso, a fim de manter o estabelecimento em boas condições de conservação;
- f) prestar serviços aos clientes do estabelecimento de maneira competente e cortês;
- g) utilizar somente materiais, no ponto de venda, que sejam indicados e aprovados pelo **FRANQUEADOR**.

TERRITORIALIDADE

- 22 - O **FRANQUEADOR** concede ao **FRANQUEADO** o direito de explorar a **Franquia Empresarial "VIA UNO"**, em endereço que integrará o presente contrato, para a instalação de uma unidade no município de São Paulo, Estado de São Paulo, Brasil, na Rua Gonçalves Crespo s/nº, **SHOPPING METRÔ BOULEVARD TATUAPÉ**, em local a ser expressamente aprovado pelo **FRANQUEADOR**.

§ 1º - Em contrapartida, o **FRANQUEADO** não poderá manter nenhuma relação de **Franquia** em relação a qualquer outro tipo de marca brasileira ou internacional de calçados e artigos congêneres, no território brasileiro.

- 23 - É vedado ao **FRANQUEADO** a exploração de um outro negócio de franquia, em outro local, que não o de localização da unidade franqueada, cláusula 22 (vinte e dois), salvo na hipótese de um novo contrato que contemple esta nova unidade franqueada.
- 24 - A unidade indicada será explorada com a marca **"VIA UNO"**, cujo uso a título precário é autorizado pelo **FRANQUEADOR** ao **FRANQUEADO**.
- 25 - Havendo o interesse do **FRANQUEADO** em abrir, posteriormente, uma ou mais franquias empresariais **"VIA UNO"**, este deverá, obrigatoriamente, celebrar novo contrato de **Franquia Empresarial** com o **FRANQUEADOR**, cumprindo com todas as obrigações e condições financeiras de uma nova franquia.
- 26 - Plano de Expansão. Uma vez aprovado um Plano de Expansão de Unidades de Franquia, mediante celebração de contratos e termos aditivos específicos, poderá vir a ser celebrado um Convênio Especial de Exclusividade para instalação de unidades com o Franqueado em território a ser demarcado.

SELEÇÃO E APROVAÇÃO DO FRANQUEADO

- 27 - O **FRANQUEADO** compromete-se a adaptar as premissas enumeradas nas cláusulas 28 (vinte e oito) a 36 (trinta e seis) do presente Contrato como critério básico indispensável para a aprovação e reconhecimento definitivos à condição de **FRANQUEADO**.
- 28 - O **FRANQUEADO** compromete-se a manter participação integral e conclusão satisfatória nos Programas de Treinamento Básico, para seu treinamento como Gerente de Negócio, que possam vir a ser proporcionados pelo **FRANQUEADOR**, devendo ser considerado "aprovado" ou "apto" por parte dos Técnicos Ministrantes.
- 29 - O **FRANQUEADO** concorda e compromete-se com o cumprimento integral e sem restrições com relação aos padrões, princípios e normas de instalação, de gestão e de operação estabelecidos pelo **FRANQUEADOR**.
- 30 - O **FRANQUEADO** somente começará a instalação da loja depois de ter concluído o treinamento a que se refere a cláusula 28 (vinte e oito) e depois da aprovação expressa e por escrito do **FRANQUEADOR** das condições relativas a:
- a) eleição e contratação do ponto comercial;
 - b) projeto de viabilidade econômico-financeira;
 - c) projetos da loja, incluindo:
 - c.1.) Projeto Arquitetônico, de "lay-out", de iluminação, de decoração;
 - c.2.) Projeto de móveis e equipamentos;
 - c.3.) Projeto de "visual merchandising"; e
 - c.4.) Projetos de construção e instalação detalhada;
 - d) eleição e contratação dos prestadores de serviço e dos fornecedores que serão responsáveis pela execução dos projetos mencionados;
 - e) contratação e aquisição do sistema de informática;
 - f) cronograma da execução, de abertura, e início do funcionamento da loja.
- 31 - O **FRANQUEADO** abrirá a loja, começando as suas atividades, somente depois da aprovação expressa pelo **FRANQUEADOR** das condições relativas a:

- a) a execução dos projetos referidos na cláusula 30 (trinta);
- b) a contratação da equipe de trabalho da loja dentro dos padrões estabelecidos;
- c) o treinamento inicial e obrigatório desta equipe;
- d) a instalação do sistema de informática e o treinamento com relação ao seu uso;
- e) a escolha e aquisição dos produtos "VIA UNO", segundo os modelos e princípios estabelecidos;
- f) a organização dos produtos na loja;
- g) a execução do projeto de exibição dos produtos e de "visual merchandising";
- h) o plano de divulgação e de inauguração da loja.

- 32 - O local em que vier a ser instalada a loja, bem como as condições a que se referem as cláusulas 30 (trinta) e 31 (trinta e um), somente poderão ser alterados, por qualquer razão que seja, após o início do funcionamento da loja, mediante autorização prévia e expressa aprovação por escrito do **FRANQUEADOR**.
- 33 - Todas as obrigações, encargos, custos e gastos dispendidos, ou em decorrência da instalação, funcionamento, manutenção e administração da loja sempre correrão por conta exclusiva do **FRANQUEADO**, inclusive no que se refere à aquisição e transporte de móveis, equipamentos e instalação, insumos e materiais diversos, bem como à aquisição de produtos, que serão usados ou comercializados, naquela loja, e à contratação da mão-de-obra de trabalho e dos serviços que sejam necessários para a instalação respectiva, entrada e manutenção do funcionamento, sempre de acordo com os padrões e normas ditados pelo **FRANQUEADOR** e com a determinação na legislação em vigor.

§ 1º - Os materiais de "visual merchandising" de uso nos pontos de venda, tais como "banners", "displays", "placas", que já façam parte das "marketing campaigns" (campanhas promocionais de marketing) do **FRANQUEADOR** serão enviadas para as lojas do **FRANQUEADO**, junto com as instruções para uso e exposição, sendo os referidos custos objeto de ressarcimento junto ao **FRANQUEADO**, por parte do **FRANQUEADOR**, à parte das taxas e demais valores pactuados no presente Contrato.

§ 2º - A especificação de cada tipo de material de "visual merchandising" e a definição de sua quantidade serão estabelecidas pelo **FRANQUEADOR**. A solicitação de material adicional será atendida somente depois de prévia análise, e o custo deste material adicional será também a cargo do **FRANQUEADO**.

- 34 - Materiais de comunicação mercadológica de uso contínuo, tais como sacolas, de plástico ou não, materiais de embalagem, uniformes, e outros materiais similares deverão ter sua confecção solicitada junto ao **FRANQUEADOR**, para que sejam obtidos custos mais reduzidos. Estes custos, todavia, serão a cargo do **FRANQUEADO**.
- 35 - Materiais que levem a identificação da marca "VIA UNO", tais como envelopes, papéis de correspondência, cartões de visita ou outros de pequena quantidade poderão ser feitos pelo **FRANQUEADO**, dentro dos padrões do **FRANQUEADOR**, somente após obtida a aprovação do **FRANQUEADOR**.
- 36 - Como condição especial e essencial para a preservação do Contrato de FRANQUIA, o **FRANQUEADO** e também os seus empregados deverão participar também de eventos denominados compulsórios e requeridos, conforme estabelecido pelo **FRANQUEADOR** de acordo com seus objetivos, conteúdo, lugar, data e horário, estipulando-se desde o princípio que todos e quaisquer gastos de deslocamento, alojamento e alimentação que se façam necessários para o **FRANQUEADO** e para a sua equipe participar nestes eventos correrão por conta e responsabilidade exclusiva do **FRANQUEADO**.

IMPLANTAÇÃO

- 37 - O **FRANQUEADOR** fornecerá assessoria e orientação para a análise da localização da unidade do **FRANQUEADO**. Por outro lado, caberá ao **FRANQUEADO** fornecer todas as informações necessárias para que o **FRANQUEADOR** possa prestar dita assessoria e orientação.
- 38 - As despesas de transporte, hospedagem, locomoção e alimentação do profissional enviado para a delimitação do território e escolha do local para a instalação da unidade do **FRANQUEADO** serão pagas pelo **FRANQUEADO**.
- 39 - O **FRANQUEADOR**, após a assinatura do presente instrumento, obriga-se a auxiliar o **FRANQUEADO** na implantação e nas operações iniciais da unidade franqueada "VIA UNO", orientações estas que deverão ser seguidas rigorosamente por este último.
- 40 - O **FRANQUEADO** deverá fazer um levantamento físico do local onde será instalada a unidade franqueada, com metragens, fotos e planta baixa, remetendo-o diretamente ao **FRANQUEADOR** ou a escritório de arquitetura indicado pelo **FRANQUEADOR**, para adequação do padrão, sendo os custos pagos pelo **FRANQUEADO**.
- 41 - O **FRANQUEADO** obriga-se a adquirir todos os itens necessários para a implantação da sua unidade franqueada "VIA UNO", principalmente os móveis, maquinários, equipamentos, utensílios, "softwares", materiais e insumos utilizados, de acordo com as especificações fornecidas pelo **FRANQUEADOR**.
- 42 - Após a assinatura deste Contrato e da aprovação do ponto comercial por parte do **FRANQUEADOR**, o **FRANQUEADO** deverá imediatamente, a não ser que diferentemente seja estipulado entre as Partes, iniciar as

obras necessárias à padronização visual da unidade "**VIA UNO**", contratando, por sua conta, os profissionais necessários para a realização das obras.

- 43 - O **FRANQUEADO**, na realização das obras de instalação da unidade franqueada, deverá seguir, rigorosamente, todas as normas e instruções emitidas pelo **FRANQUEADOR**.

- 44 - O funcionamento da unidade deverá ocorrer, obrigatoriamente, no prazo de 60 (sessenta) dias a contar da aprovação de ponto comercial da unidade franqueada.

§ único – Excepcionalmente, em razão de caso fortuito ou força maior, ou de autorização expressa do **FRANQUEADOR**, o prazo para funcionamento da unidade poderá ser alterado.

- 45 - O **FRANQUEADO** instalará a unidade acima referida e, enquanto vigorar o presente contrato, a manterá com total e estrita observância a todas as normas e orientações, bem como das demais normas, orientações ou sugestões que sejam, no futuro, transmitidas pelo **FRANQUEADOR**, sempre por escrito.

- 46 - O **FRANQUEADO** obriga-se a permitir o acesso de profissional do **FRANQUEADOR** para a inspeção das obras, em qualquer dia e horário.

- 47 - O **FRANQUEADO** obriga-se a refazer, imediatamente, qualquer obra que não estiver de acordo com os padrões arquitetônicos do **FRANQUEADOR**.

- 48 - O **FRANQUEADO** obriga-se a instalar uma linha telefônica na sua unidade franqueada, bem como a instalar conexão "banda larga" de acesso à Internet, informando os endereços e números ao **FRANQUEADOR**.

§ único – Caso na localização da Franquia pactuada no presente Contrato não houver possibilidade de acesso "banda larga" à Internet, o **FRANQUEADO** obriga-se pelo menos a instalar conexão telefônica de acesso à Internet ("banda estreita").

- 49 - O **FRANQUEADOR** poderá realizar uma inspeção final da unidade, após concluídas todas as obras, entregando, por escrito, ao **FRANQUEADO**, a liberação para sua inauguração.

- 50 - O **FRANQUEADO** deverá contratar um escritório de contabilidade ou profissional autônomo para a constituição e manutenção legal da franquia, de acordo com as diretrizes e padrões do **FRANQUEADOR**.

- 51 - O **FRANQUEADO** obriga-se a realizar o treinamento no local acordado, sendo por ele mesmo pago o transporte de sua cidade até o local designado pelo **FRANQUEADOR**, sua hospedagem, alimentação e locomoção nesta cidade.

- 52 - O **FRANQUEADO** será o responsável pelo custeio do treinamento de seus funcionários.

§ único – Se o **FRANQUEADO** desejar treinar, à parte dos eventos compulsórios estabelecidos, algum(ns) de seus funcionários, as despesas de transporte, hospedagem, alimentação e locomoção dos mesmos correrão por sua conta.

- 53 - Havendo a necessidade de deslocamento de profissional do **FRANQUEADOR** para efetuar o treinamento dos funcionários do **FRANQUEADO**, as despesas de transporte do seu local-base para a cidade do **FRANQUEADO**, a hospedagem, alimentação e locomoção serão pagas pelo **FRANQUEADO**, mediante a apresentação das respectivas notas fiscais, recibos, faturas ou outros documentos comprobatórios.

- 54 - O **FRANQUEADO** obriga-se a realizar publicidade e propaganda da Franquia dentro dos padrões e normas do **FRANQUEADOR**, seguindo o plano de "mídia" fornecido pelo **FRANQUEADOR**.

§ único - O **FRANQUEADO** deverá investir 3% (três por cento) da receita bruta das suas vendas em propaganda e publicidade das campanhas locais, mensalmente, conforme estipulações e diretrizes recebidas do **FRANQUEADOR**.

- 55 - O **FRANQUEADOR**, à sua vez, obriga-se a fornecer diretrizes ao **FRANQUEADO** sobre onde e como investir os 3% (três por cento) referidos na cláusula anterior (54), para a realização da publicidade e propaganda da unidade franqueada.

- 56 - O **FRANQUEADOR** poderá vir a realizar uma inspeção final na unidade do **FRANQUEADO**, a seu critério, após concluída sua instalação, a contratação e treinamento de toda a equipe de funcionários, e a realização da mídia de pré-inauguração, entregando, por escrito ao **FRANQUEADO**, a liberação para a inauguração da unidade.

- 57 - O **FRANQUEADO** deverá, obrigatoriamente, permitir ao **FRANQUEADOR**, antes da inauguração da franquia, a realização de um check-list completo da unidade franqueada "**VIA UNO**".

- 58 - O **FRANQUEADO** obriga-se a refazer, imediatamente, qualquer procedimento ou ato que não esteja de acordo com as normas e instruções do **FRANQUEADOR**.

OPERAÇÕES

- 59 - O **FRANQUEADOR** autoriza o **FRANQUEADO** a utilizar a marca e/ou o logotipo "**VIA UNO**" em suas faturas, notas fiscais e impressos fiscais de qualquer tipo ou natureza, desde que, obrigatoriamente, acompanhada da razão social do **FRANQUEADO**.
- 60 - O **FRANQUEADOR** poderá, a qualquer tempo, a seu critério exclusivo, proceder diretamente, ou através de profissionais ou empresas contratadas, a exames e vistorias das instalações do **FRANQUEADO**, e, também, à auditoria de seus livros contábeis e controles, de modo a verificar se o mesmo cumpre, integral e fielmente, a legislação comercial, civil, fiscal e trabalhista vigente em sua jurisdição.
- 61 - O **FRANQUEADO** obriga-se a recrutar, selecionar, contratar, treinar e manter os profissionais necessários e de nível adequado ao bom atendimento do público consumidor, de acordo com as normas e procedimentos do **FRANQUEADOR**.
- § único - O **FRANQUEADO** será a única pessoa apta e responsável pelo recrutamento, seleção e contratação dos funcionários da unidade.
- 62 - O **FRANQUEADO** será, em princípio, o administrador e operador da unidade, mantendo dedicação integral e exclusiva ao negócio. Não podendo assumir tal condição, poderá delegá-la a um diretor ou gerente geral, o qual assumirá, juntamente com ele, todas as responsabilidades de gestão, com dedicação exclusiva e em tempo integral ao negócio do **FRANQUEADO**.
- 63 - O **FRANQUEADO** obriga-se a executar em sua unidade franqueada todos os serviços e comercialização de produtos preconizados nas diretrizes advindas do **FRANQUEADOR**.
- § único - O **FRANQUEADOR** pode, a qualquer tempo, alterar, ampliar, reduzir, substituir ou até mesmo suprimir, no todo ou em parte, os serviços e comercialização de produtos realizada nas unidades franqueadas, na medida em que considere necessário ou conveniente para o aperfeiçoamento da **Franquia Empresarial** objeto deste Contrato.
- 64 - O **FRANQUEADO** obriga-se a vender em sua unidade franqueada todos os produtos aprovados pelo **FRANQUEADOR** para comercialização nas unidades "**VIA UNO**", conforme os padrões e normas estabelecidas pelo **FRANQUEADOR**.
- 65 - Sempre que o **FRANQUEADOR** aprovar um novo produto para comercialização nas franquias "**VIA UNO**", o **FRANQUEADO**, automaticamente, deverá vender este produto em sua unidade franqueada, além de fornecer os devidos esclarecimentos a todos os funcionários da unidade, conforme os padrões e normas estabelecidas pelo **FRANQUEADOR**.
- 66 - O **FRANQUEADOR** poderá vir a organizar a cada início de estação ("sales season") um evento para apresentação de sua coleção. Os custos fixos correspondentes serão divididos entre todos os **FRANQUEADOS**, havendo mais de um, conforme critério linear. Os custos variáveis serão identificados e imputados a cada **FRANQUEADO**.
- 67 - O **FRANQUEADO** deverá adquirir diretamente dos fornecedores autorizados pelo **FRANQUEADOR** todos os produtos, sendo obrigatoriamente da marca "**VIA UNO**", conforme os padrões e normas estabelecidas pelo **FRANQUEADOR**, e independentemente de serem fabricados pelo **FRANQUEADOR** ou não.
- § 1º - O **FRANQUEADOR** indicará, por escrito, ao **FRANQUEADO**, a relação completa de todos os fornecedores autorizados para a venda de produtos para a rede.
- § 2º - O **FRANQUEADOR**, periodicamente, fará a atualização dessa relação, informando o credenciamento ou descredenciamento de fornecedores.
- 68 - O **FRANQUEADO** deverá adquirir diretamente daquele fornecedor indicado pelo **FRANQUEADOR**, todos os produtos objeto desta Franquia, especialmente quando for para otimizar valores e prazos em função de maiores volumes de compras.
- 69 - O **FRANQUEADOR** poderá fornecer diretamente seus produtos ao **FRANQUEADO**, de acordo com sua capacidade e com observância às condições por ele praticadas com relação aos demais franqueados e ao mercado, como um todo.
- § 1º - O **FRANQUEADOR** poderá recusar-se a repor os produtos ao **FRANQUEADO**, se este atrasar o pagamento de produtos anteriormente encomendados, já entregues.
- § 2º - O **FRANQUEADOR** poderá, a seu critério, alterar os procedimentos de fornecimento dos produtos ao **FRANQUEADO**, inclusive quanto a preços, condições de pagamento e limites de crédito, desde que garanta a este a constante reposição de seu estoque.
- 70 - O **FRANQUEADOR** está obrigado a ressarcir o custo excedente (dos 0,5% em volume) referente às mercadorias com defeito, sempre que:

- a) Os produtos com defeito dentro de cada estação semestral superem a 0,5% (zero virgula cinco por cento) do volume de compras entre **FRANQUEADOR** e **FRANQUEADO**;
- b) Os defeitos em sua totalidade sejam verificados e confirmados mediante avaliação "in loco" por pessoa designada pelo **FRANQUEADOR** e sejam defeitos de fabricação ou provenientes de uso por parte do cliente sob as condições normais e sem evidências de mal uso ou uso indevido.

§ Único – Caso os produtos com defeitos ultrapassem os 0,5% (zero virgula cinco por cento) do volume de compras entre **FRANQUEADOR** e **FRANQUEADO**, o ressarcimento dar-se-á pelo excesso entre o percentual verificado e o percentual de 0,5% (zero virgula cinco por cento), considerado este como inerente à produção normal.

- 71 - A devolução do valor referido na cláusula 70 (setenta) será concedido mediante desconto nas compras futuras do **FRANQUEADO** ao **FRANQUEADOR**.
- 72 - Em qualquer caso, as mercadorias com defeito dentro da temporada semestral que não superem 0,5% do volume de compras configuram problemas normais de fabricação em escala industrial, e são desde logo assumidas como custo do **FRANQUEADO**.
- 73 - O **FRANQUEADO**, na comercialização dos produtos, obriga-se a cobrar dos consumidores finais, como valor máximo, os preços constantes das tabelas de preços que, periodicamente, serão fornecidas e revisadas pelo **FRANQUEADOR**.
- 74 - O **FRANQUEADO** obriga-se a zelar pelos produtos comercializados, abstendo-se de praticar qualquer ato que, por qualquer forma ou meio, possa prejudicar a boa reputação do **FRANQUEADOR** e dos referidos produtos.
- 75 - O **FRANQUEADO** deverá manter seu estoque mínimo dentro das normas e padrões do **FRANQUEADOR**, em condições que evitem faltas no atendimento aos clientes, efetivos e potenciais.
- 76 - O **FRANQUEADO** deverá cumprir, com total pontualidade, as obrigações assumidas perante o **FRANQUEADOR** e os fornecedores autorizados, decorrentes da aquisição de produtos necessários à operação da unidade.
- 77 - O atraso em prazo superior a 30 (trinta) dias no pagamento de compromissos assumidos junto ao **FRANQUEADOR** ou a fornecedores autorizados, sujeitará o **FRANQUEADO** a pena de falta grave, nos termos das cláusulas 135 (cento e trinta e cinco) e seguintes deste contrato.
- 78 - É vedada expressamente ao **FRANQUEADO** a venda de quaisquer outros produtos que não os aprovados pelo **FRANQUEADOR**.
- 79 - O **FRANQUEADO** obriga-se a não adquirir, nem aceitar em consignação, quer para vender, quer para expor em sua unidade, produtos de terceiros não autorizados, salvo em casos excepcionais, autorizados por escrito pelo **FRANQUEADOR**.
- 80 - É expressamente vedada ao **FRANQUEADO** a revenda dos produtos a lojas de departamentos ou o traslado de produtos a lojas multimarcas onde seja proprietário, devendo os produtos serem vendidos exclusivamente na loja do **FRANQUEADO**, sob pena de falta grave, nos termos das cláusulas 135 (cento e trinta e cinco) e seguintes deste instrumento.
- 81 - É expressamente vedado ao **FRANQUEADO** reproduzir modelos ou similares dos produtos comprados pelo **FRANQUEADO** para vendas em outros pontos de venda, seus ou de terceiros, sob pena de falta grave, razão para rescisão deste contrato, nos termos das cláusulas 135 (cento e trinta e cinco) e seguintes do presente instrumento.
- 82 - O horário de funcionamento da unidade do **FRANQUEADO** deverá seguir os horários estabelecidos pelos Shopping Centers, praças comerciais ou costumes das ruas em que está lotado.
- 83 - O **FRANQUEADO** obriga-se a manter a unidade em funcionamento durante o horário comercial segundo normas e costumes da localidade citado na cláusula 22 (vinte e dois) deste instrumento.
- 84 - Qualquer alteração no horário de funcionamento da unidade deverá ser previamente autorizada pelo **FRANQUEADOR**, por escrito.
- 85 - O **FRANQUEADO** obriga-se a manter em sua unidade franqueada o mesmo padrão de qualidade no atendimento e dos procedimentos operacionais do **FRANQUEADOR**.
- 86 - O **FRANQUEADO** obriga-se a obedecer às regras e normas do Código de Defesa do Consumidor e legislação vigente posterior, quanto aos produtos e procedimentos de atendimento aos clientes.
- 87 - O **FRANQUEADO** obriga-se, semestralmente, a realizar um "check-list" da unidade franqueada, dentro dos critérios do **FRANQUEADOR**, remetendo a este um relatório completo sobre a situação da unidade.

- 88 - O **FRANQUEADO** obriga-se a manter sempre atualizados todos os controles da unidade franqueada, de acordo com os procedimentos do **FRANQUEADOR**, comprometendo-se, também, sempre que por este solicitado, a remetê-los imediatamente.
- 89 - São obrigações do **FRANQUEADOR**:
- Fixar a política "**VIA UNO**", para a área comercial do **FRANQUEADO**;
 - prover a informação constante ao **FRANQUEADO** sobre a organização interna e assuntos externos da **Franquia Empresarial "VIA UNO"**;
 - manter o **FRANQUEADO** informado e atualizado sobre a padronização da unidade, atendimentos e produtos "**VIA UNO**" em todo o território nacional e internacional, uniformizando marca, cores, logotipo, qualidade de atendimento e serviços, produtos, apresentação dos funcionários e tudo mais que julgar conveniente.
- 90 - Havendo solicitação expressa, por escrito, do **FRANQUEADO**, para a prestação de assistência especial para a unidade franqueada, com deslocamento de representante, funcionário, preposto, profissional ou empresa especializada contratada pelo **FRANQUEADOR**, o **FRANQUEADO** pagará as despesas de transporte desde seu local de origem para a cidade onde exercerá o trabalho, hospedagem, locomoção e alimentação, mediante a apresentação das respectivas notas fiscais, faturas, recibos ou outros documentos comprobatórios.
- 91 - O **FRANQUEADOR** poderá, a qualquer tempo, a seu exclusivo critério, diretamente ou através de representantes, funcionários ou prepostos, ou ainda, de profissionais ou empresas especializadas contratadas, proceder a inspeções rotineiras, exames e vistorias da unidade do **FRANQUEADO**, de modo a verificar se o mesmo cumpre, integral e fielmente, os termos do presente contrato, e de seus eventuais aditamentos e as normas, condições e orientações contidas nos manuais de "**VIA UNO**" que fazem já ou que, a qualquer tempo, venham a fazer parte integrante deste instrumento.
- 92 - O **FRANQUEADOR** poderá colocar um gerente/funcionário seu na unidade do **FRANQUEADO**, caso este não esteja conseguindo desenvolvê-la de acordo com as normas e rentabilidade previstas, mediante prévio acerto entre as partes.
- § único - O **FRANQUEADO**, neste caso, será o responsável pela locomoção do funcionário do **FRANQUEADOR** até a sua cidade, por sua hospedagem e por sua remuneração.
- 93 - O **FRANQUEADO** obriga-se a acatar as sugestões ou orientações que lhe sejam apresentadas pelo **FRANQUEADOR**, diretamente ou através de representantes, funcionários, prepostos, profissionais ou empresas especializadas contratadas, no sentido de aperfeiçoar e elevar o padrão de atuação de sua unidade franqueada.
- 94 - O **FRANQUEADO** obriga-se a seguir as normas de Publicidade do **FRANQUEADOR**.
- 95 - O **FRANQUEADOR** obriga-se a fornecer as diretrizes ao **FRANQUEADO** para o desenvolvimento local de publicidade e promoções que permitam identificar claramente e distinguir a qualidade dos serviços "**VIA UNO**", mediante a utilização dos meios adequados a esse fim, e de acordo com as normas de Publicidade da marca.
- 96 - O não cumprimento das normas e padrões "**VIA UNO**" nas instalações e operações da unidade franqueada, detectadas pela supervisão do **FRANQUEADOR**, acarretará ao **FRANQUEADO** a seguinte penalidade:
- Valores demonstrados a título exemplificativo :*
- | | | |
|---------------|---|---|
| 1ª ocorrência | : | Notificação por escrito; |
| 2ª ocorrência | : | Multa de R\$ 500,00 (Quinhentos reais); |
| 3ª ocorrência | : | Multa de R\$ 500,00 (Quinhentos reais); |
| 4ª ocorrência | : | Multa de R\$ 500,00 (Quinhentos reais); |
| 5ª ocorrência | : | Falta grave - rescisão do contrato. |
- 97 - O **FRANQUEADO** obriga-se a abrir a Franquia nos horários usuais do comércio onde está situado. A não-observância a tais horários acarretará ao **FRANQUEADO** as penalidades conforme cláusula anterior (96).
- 98 - O **FRANQUEADO** está obrigado a pagar ao **FRANQUEADOR**:
- como "Taxa de Franquia de Administração", 1% (um por cento) sobre as Compras Brutas (Valor FOB) que realizar, independentemente do fornecedor, durante a duração deste Contrato;
 - como reembolso de despesas de publicidade nacionais, 2% (dois por cento) sobre as Compras Brutas (valor FOB) que realizar, independentemente do fornecedor, durante a duração deste Contrato.
- 99 - O prazo de pagamentos das taxas de administração e recuperação de despesas de publicidade a que alude a cláusula 98 será até o 15º dia do mês imediatamente subsequente ao vencido.
- 100 - Para os fins deste Contrato de Franquia, a expressão "Compras Brutas" significa o total de compras, constituído pelo somatório dos valores constantes no total das notas fiscais de aquisição de produtos, emitidas contra o **FRANQUEADO**, no curso de todos os negócios realizados na unidade ou dela provenientes, sejam tais compras comprovadas por cheques, dinheiro, créditos, débito em conta, troca ou qualquer outro meio, e incluirá, exemplificativamente, as importâncias pagas pela compra de bens, coisas e mercadorias, inclusive a compra de

produtos com fins promocionais, sempre que se conceituem como mercadorias. Não se incluem nas Compras Brutas as mercadorias em que ocorra devolução do preço pago, desde que tais compras hajam sido anteriormente computadas na Compra Bruta.

- 101 - A apuração das bases de cálculo para a incidência das taxas de administração e de recuperação de despesas de publicidade, estabelecidas entre as partes na Cláusula 98 do presente Contrato, deverá ser realizada até o 5º (quinto) dia útil do mês seguinte, com as informações das compras efetuadas por ele no mês.
- 102 - O **FRANQUEADO** deverá diariamente replicar a base de dados dos sistemas informatizados da unidade de franquia, por "Internet", para a base de dados do **FRANQUEADOR**, conforme este instruir, no máximo após o encerramento do seu movimento diário.
- § único - Se for o caso, e por solicitação do **FRANQUEADOR**, deverá o **FRANQUEADO** manter liberado seu sistema de informática para auditorias das vendas realizadas, bem como deverá obrigatoriamente fornecer informações sobre a quantidade e valor das vendas diárias ao **FRANQUEADOR**.
- 103 - Todos e quaisquer recibos a serem efetuados ao **FRANQUEADOR** deverão ser pagos pelo **FRANQUEADO** por meio de pagamento bancário das notas de cobrança emitidas pelo **FRANQUEADOR**.
- 104 - O atraso no pagamento de quaisquer valores devidos ocasionarão ao **FRANQUEADO** a incidência de multa sobre o valor total devido, nos patamares permitidos pela legislação aplicável, de 2% (dois por cento) sobre o valor total devido, mais juros de 1% (um por cento) ao mês.
- § 1º - Se quaisquer débitos em atraso não sejam pagos em um prazo máximo de 30 (trinta) dias, a contar da data de vencimento, além das multas fixadas, ocasionará ao **FRANQUEADO** a suspensão automática de todo e qualquer pedido de fornecimento que já tenha sido por ele efetuado ou a realizar-se.
- § 2º - Em persistindo o não pagamento de eventual débito em atraso, citado no parágrafo anterior (1º), em um prazo máximo acumulado de 60 (sessenta) dias, além das multas, poderá ocasionar ao **FRANQUEADO** a rescisão automática deste Contrato, por Falta Grave, nos termos do presente instrumento, a critério do **FRANQUEADOR**.
- 105 - Todos os direitos tangíveis ou intangíveis relativos ao ponto comercial em que se situa a unidade de franquia objeto deste contrato, inclusive direito de chaves, "goodwill" e ponto comercial, os quais são citados a título meramente exemplificativo, e que tenham sido direta ou indiretamente contratados pelo **FRANQUEADO** ou por pessoa física ou jurídica a ele vinculado, são outorgados neste ato como objeto de PENHOR em favor do **FRANQUEADOR**.
- § único - Como consequência desta relação pignoratícia que ora se instaura resulta que, em caso de qualquer inadimplemento ou atraso ou falta de pagamento, ou quaisquer outros débitos que o **FRANQUEADO** tenha ou possa vir a ter perante o **FRANQUEADOR**, inclusive dívidas decorrentes de fornecimentos de produtos comerciais, de suporte, faturas decorrentes de serviços ou taxas de franquia, se houver, os direitos indicados acima poderão ser objeto de liquidação, adjudicação ou venda a terceiros, de maneira que possa, com o produto de tal alienação ou arrecadação, o **FRANQUEADOR** ver seu(s) crédito(s) satisfeito(s).
- 106 - Caso necessite ou venha o **FRANQUEADO** a vender, ceder, transferir, ofertar, gravar, permutar, doar ou a que título for, alienar os direitos tangíveis ou intangíveis relativos ao ponto comercial em que se situa a unidade de franquia objeto deste contrato, inclusive direito de chaves, "goodwill" e ponto comercial, os quais são citados a título meramente exemplificativo, em tais casos assistirá ao **FRANQUEADOR** a preempção absoluta para poder ele assumir o ponto de venda ou obter direito preferencial de participar na referida oferta de venda, cessão, transferência, gravame, permuta, dação ou alienação, antes de serem consultados terceiros outros quaisquer.
- 107 - Estando com base no presente Contrato os valores expressos em moeda local/nacional, as partes acordam que, havendo perda do poder aquisitivo da moeda local/nacional (inflação), os valores em atraso constantes neste Contrato serão reajustados pelo índice IGP-M, calculado pela Fundação Getúlio Vargas (FGV), e no caso de sua extinção, aplicar-se-á o índice que o venha a substituir.

DURAÇÃO DO CONTRATO

- 108 - O presente contrato de **Franquia Empresarial** vigorará pelo prazo de 04 (quatro) anos a contar da data de sua assinatura, podendo ser automaticamente renovado, sempre por iguais períodos de 04 (quatro) anos, salvo expressa manifestação em contrário, por escrito, de qualquer das partes, com um prazo de antecedência mínimo de 06 (seis) meses da data prevista para o término de cada período.

DISPOSIÇÕES GERAIS

- 109 - É expressamente vedado ao **FRANQUEADO** a cessão ou transferência dos direitos e obrigações oriundos do presente contrato, a quem quer que seja, a que título for, salvo autorização expressa por escrito do **FRANQUEADOR**, à medida que este contrato é celebrado com o **FRANQUEADO**, de forma personalíssima, após cuidadoso e criterioso processo de seleção, de modo a garantir que todos os franqueados "VIA UNO" tenham o perfil desejado pelo **FRANQUEADOR**.

§ 1º - Caso o **FRANQUEADOR** autorize o **FRANQUEADO** a ceder ou transferir sua **Franquia Empresarial**, isto só poderá ocorrer após cuidadoso e criterioso processo de seleção realizado pelo **FRANQUEADOR** com o pretendente, pelo qual o primeiro enviará uma aprovação expressa, por escrito, ao **FRANQUEADO**.

§ 2º - Na hipótese de falência ou concordata preventiva ou ingresso em "Recuperação Judicial" do **FRANQUEADO**, o **FRANQUEADOR** poderá, se assim julgar conveniente, considerar automaticamente rescindido, de pleno direito, este contrato, nos termos do presente instrumento.

§ 3º - É vedada ao **FRANQUEADO** a cessão ou transferência dos direitos e obrigações deste contrato para pessoa jurídica da qual seja ou venha a se tornar sócio, ressalvado o disposto no caput desta cláusula.

- 110 - Sendo o **FRANQUEADO** pessoa jurídica, seus titulares e dirigentes serão submetidos a processo de seleção, sendo vedada, igualmente, a cessão ou transferência dos direitos e obrigações decorrentes do presente contrato, nos termos da cláusula 109 (cento e nove), e, inclusive, vedada qualquer alteração do respectivo contrato social da empresa, seu controle societário e operacional.

§ único - Na hipótese de falecimento, retirada ou interdição de qualquer dirigente do **FRANQUEADO**, ou alteração do controle societário e operacional da empresa franqueada, o **FRANQUEADOR** poderá, se assim julgar conveniente, considerar automaticamente rescindido, de pleno direito, este contrato, nos termos do presente instrumento.

- 111 - O **FRANQUEADOR** obriga-se a comunicar previamente ao **FRANQUEADO** a cessão, total ou parcial, de quaisquer dos direitos oriundos do presente contrato.

- 112 - O **FRANQUEADO** concorda que, caso venha a desenvolver quaisquer novos produtos, serviços ou inovações na franquia "**VIA UNO**", por si ou seus funcionários, prontamente informará ao **FRANQUEADOR** e lhe fornecerá todas as informações necessárias relativas aos mesmos, sem qualquer compensação, e, se julgadas adequadas, passarão a integrar o sistema de **Franquia Empresarial** da marca, podendo ser implementadas para toda a rede de unidades franqueadas.

- 113 - Havendo o interesse do **FRANQUEADO**, durante a vigência do presente contrato, ou por ocasião de seu término ou rescisão, seja por que motivo for, em alienar seu estabelecimento ou "ponto comercial", o **FRANQUEADOR** tem o direito de preferência absoluta para sua aquisição, ou repasse a outro **FRANQUEADO**, nas mesmas condições com respeito a terceiros.

§ 1º - Para o fim disposto no caput desta cláusula, o **FRANQUEADO** deverá notificar o **FRANQUEADOR**, por escrito, indicando o valor e as condições de pagamento, bem como o nome, endereço e telefone do(s) eventual(is) pretendente(s), sendo assegurado ao último o prazo de 120 (cento e vinte) dias para o exercício de seu direito de preferência.

§ 2º - Não havendo interesse do **FRANQUEADOR** pelo exercício de seu direito de preferência, mediante comunicação escrita do **FRANQUEADO**, poderá o **FRANQUEADO** alienar seu estabelecimento ou "ponto comercial", sob pena de nulidade, desde que:

- a) o faça ao(s) pretendente(s) indicado(s), se é que indicou algum;
- b) o faça pelo mesmo preço e condições oferecidas ao **FRANQUEADOR**.

- 114 - Enquanto vigorar o presente contrato, e no caso de sua rescisão, durante os 12 (doze) meses subseqüentes, o **FRANQUEADO** e seus ascendentes e descendentes diretos não poderão, em hipótese alguma, dedicar-se, direta ou indiretamente, inclusive com participação societária, à exploração de estabelecimento(s) que se dedique(m) a atividades concorrentes ou similares à atividade de sua **Franquia Empresarial "VIA UNO"**, ou que, por qualquer razão ou forma, o **FRANQUEADOR** possa considerar conflitante com sua operação.

§ 1º - Sendo o **FRANQUEADO** pessoa jurídica, seus titulares e administradores, igualmente, estão sujeitos ao disposto no caput desta cláusula.

§ 2º - Sendo já o **FRANQUEADO** operador de negócio no ramo de calçados e acessórios de moda, ocorrendo a rescisão deste contrato de **Franquia Empresarial**, não estará ele sujeito, especificamente para este produto, ao disposto no caput desta cláusula.

- 115 - O **FRANQUEADO** obriga-se, durante a vigência do presente contrato, e no caso de sua rescisão, por todo o sempre, a manter o mais absoluto sigilo e confidencialidade com relação a todas as informações, orientações, dados e instruções que lhe sejam transmitidas pelo **FRANQUEADOR**, bem como o cadastro de clientes, os quais constituem segredo de negócio, sob pena de responsabilidade civil e penal, nos termos da Lei, em especial, pelo disposto nos artigos 195 (cento e noventa e cinco) e 207 (duzentos e sete) a 210 (duzentos e dez) do Código da Propriedade Industrial Brasileiro, Lei nº 9.279, de 14 de maio de 1996.

§ 1º - Diante do exposto, o **FRANQUEADO** obriga-se a transmitir a seus funcionários, e somente a eles, apenas as orientações e informações essenciais e necessárias ao desempenho de suas respectivas tarefas.

§ 2º - É vedado expressamente ao **FRANQUEADO** a realização de cópias de qualquer natureza, no todo ou em parte, dos manuais que venha a receber e deste contrato da **Franquia Empresarial "VIA UNO"**, salvo expressa autorização, por escrito, do **FRANQUEADOR**.

§ 3º - É vedado expressamente ao **FRANQUEADO** mostrar, exibir, apresentar ou divulgar a terceiros, inclusive a órgãos públicos, os manuais que venha a receber e este contrato da **Franquia Empresarial "VIA UNO"**, no todo ou em parte, salvo expressa autorização, por escrito, do **FRANQUEADOR**.

- 116 - O **FRANQUEADO** obriga-se a efetuar, às suas custas, um seguro total de sua unidade franqueada, incluindo todos os móveis, equipamentos, maquinário, estoque e outros itens, em seguradora considerada idônea, de forma a garantir seu investimento de qualquer tipo de sinistro.
- 117 - O **FRANQUEADO** obriga-se a cumprir, pontualmente, com todas suas obrigações de pagamento, principalmente no que diz respeito às despesas com aluguel, condomínio, impostos federais, estaduais e municipais, fornecedores, salários e encargos, decisões judiciais transitadas em julgado, entre outras, que venham ou possam vir a prejudicar a imagem da marca ou do **FRANQUEADOR** no mercado.
- 118 - O **FRANQUEADO** não poderá, em hipótese alguma, contratar ou empregar, mesmo que eventualmente, por tarefa, ou como autônomo, nas áreas de Marketing ou Administração da Franquia, qualquer pessoa que tenha sido demitida pelo **FRANQUEADOR** ou por outro **FRANQUEADO**, salvo expressa autorização do **FRANQUEADOR**, por escrito.
- 119 - O presente contrato não constitui, em hipótese alguma, vínculo de natureza trabalhista, civil, penal, fiscal, financeira, administrativa, comercial, securitária, fundiária ou associativa entre o **FRANQUEADOR** e o **FRANQUEADO**, respondendo, cada uma das partes, individual e isoladamente, por todas suas obrigações, sejam de que natureza forem, à medida em que é definida explicitamente a independência jurídica entre as partes, ressalvado o disposto neste instrumento.
- 120 - O **FRANQUEADOR** não se responsabiliza, em hipótese alguma, por quaisquer danos ou prejuízos causados aos bens ou a pessoas que estejam na unidade do **FRANQUEADO**, sendo esta responsabilidade exclusiva do **FRANQUEADO**.
- 121 - A contratação de créditos junto às instituições financeiras correrá por única e exclusiva responsabilidade de seus contratantes, tanto **FRANQUEADOR** como **FRANQUEADO**, não havendo responsabilidade subsidiária de aval, garantias e fianças entre as partes, a menos que expressamente autorizadas e definidas em contrato.
- 122 - O **FRANQUEADOR** poderá, a qualquer tempo, a seu critério exclusivo, nomear representantes regionais, ou master franqueados, transferindo aos mesmos as obrigações e direitos deste contrato, no todo ou em parte, independentemente da anuência do **FRANQUEADO**.
- 123 - A autorização do uso da marca e know-how "**VIA UNO**", bem como o presente contrato de **Franquia Empresarial**, não importa em qualquer tipo de relação do **FRANQUEADOR** para com terceiros, somente para com o **FRANQUEADO**.
- 124 - O **FRANQUEADOR**, uma vez rescindido ou terminado o presente contrato, seja por que motivo for, tem o direito de reaver todos os elementos corpóreos e incorpóreos que lhe pertençam.
- 125 - Caso qualquer unidade de Franquia da marca **VIA UNO** permaneça, salvo motivos de ordem pública, força maior ou segurança nacional, fechada por mais de 5 dias úteis consecutivos, seja qual for a razão, será o **FRANQUEADOR** incontinenti e de forma imediata IMITIDO na posse de tais luminosos e/ou vitrais e/ou quaisquer elementos de propaganda externa da loja ou unidade de Franquia, bem como vitrais e placas luminosas da marca **VIA UNO** ou conexas, podendo utilizar-se de todos os meios jurídicos e legais para tomar posse dos referidos objetos, declarando, em especial, o **FRANQUEADO**, desde já, renunciar a qualquer tipo de oposição a tal medida e/ou ato, posto que vital para a proteção da imagem da marca **VIA UNO**.

§ 1º - O ato de imissão de posse ocorrerá de ofício e automaticamente no sexto dia útil após o fechamento da unidade de Franquia.

§ 2º - Uma vez estabelecida a IMISSÃO DE POSSE na pessoa do **FRANQUEADOR**, de imediato fica, desde já, outorgada e contratada uma relação jurídica de COMODATO, entre o eventual-futuro COMODANTE-FRANQUEADO e o eventual-futuro COMODATÁRIO-FRANQUEADOR, devendo tal relação processar-se segundo os ditames do Código Civil Brasileiro de 2002, tendo como termo final a data em que se resolverem todas as demais relações decorrentes do Contrato de Franquia entre as partes, data em que será dada quitação concomitante entre as partes, tanto das relações jurídicas decorrentes da Franquia como do Comodato.

§ 3º - O **FRANQUEADOR** zelará pela boa conservação dos equipamentos descritos na presente cláusula, caput, caso venha a ser IMITIDO na posse, correndo por sua conta e responsabilidade todas as despesas correspondentes e reparos, consertos e à conservação geral.

- 126 - Todos e quaisquer aditamentos ao presente contrato, bem como a alteração, total ou parcial, de quaisquer de suas cláusulas ou condições, serão, obrigatoriamente, formalizados por escrito, na mesma forma deste instrumento, de nada valendo qualquer estipulação verbal entre as partes neste sentido.

§ Único - A mesma regra referida no caput da presente cláusula vigora com relação a todos e quaisquer avisos ou comunicações que qualquer das partes deva fazer à outra.

- 127 - No caso de existirem eventuais dúvidas ou controvérsias entre as partes em relação ao presente contrato, estas elegem, como competente para a mediação e arbitragem, a Comissão de Ética da ABF – Associação Brasileira de Franchising, com sede na cidade de São Paulo-SP.
- 128 - Todas as notificações, interpelações ou avisos decorrentes deste contrato deverão ser formalizados pelas partes mediante carta, sob registro postal ou protocolo, remetida ao respectivo destinatário.
- 129 - Os prazos estipulados neste contrato serão contínuos e peremptórios, excluindo-se em seu cálculo o dia do início e incluindo-se o do vencimento.
- 130 - O não exercício pelas partes de qualquer direito que lhes corresponda por este contrato ou pela Lei, representará mera tolerância, não implicando renúncia aos mesmos direitos, que poderão ser exercidos por elas, a qualquer tempo.
- 131 - O presente contrato e todos os pactos aqui avençados são irrevogáveis e irretratáveis, obrigando as partes e seus herdeiros e sucessores, a qualquer título.
- 132 - O **FRANQUEADO** reconhece que:
- a) O **FRANQUEADOR** não assumiu qualquer compromisso quanto à futura lucratividade da unidade ora franqueada.
 - b) Antes de assinar este contrato de franquia teve ampla oportunidade de investigar todas as afirmações feitas pelo **FRANQUEADOR** com relação ao negócio "VIA UNO".
 - c) Recebeu, tem pleno entendimento e concorda com a COF – Circular de Oferta de Franquia previamente fornecida pelo **FRANQUEADOR**, em seu completo teor e forma, condizente e de acordo com os dados e exigências da Lei 8.955 de 15 de dezembro de 1994.

- 133 - Qualquer e eventual situação de insolvência, quebra, concordata, recuperação judicial ou falência do **FRANQUEADO** é de sua inteira responsabilidade, econômica e financeiramente, não cabendo ao **FRANQUEADOR** nenhuma responsabilidade pela gestão econômica ou financeira do **FRANQUEADO**.

RESCISÃO

- 134 - O não cumprimento, por parte do **FRANQUEADOR**, no todo ou em parte, de quaisquer das cláusulas deste instrumento, dá ao **FRANQUEADO** o direito de rescisão do presente contrato.
- 135 - O não cumprimento, por parte do **FRANQUEADO**, no todo ou em parte, de quaisquer das cláusulas do presente contrato, dá ao **FRANQUEADOR** o direito de rescisão imediata deste instrumento, e de haver, por ação própria, as perdas e danos que efetivamente sofrer em decorrência do inadimplemento do **FRANQUEADO**.
- 136 - O não cumprimento, por parte do **FRANQUEADO**, da cláusula 21 (vinte e um) deste contrato, dá ao **FRANQUEADOR** o direito de rescisão imediata deste instrumento, e sujeita o primeiro ao pagamento, integral e de imediato, dos valores constantes da Franquia Empresarial até seu termo final, a serem apurados de acordo com as cláusulas 101 (cento e um) e 98 (noventa e oito) do presente Contrato.
- 137 - Em caso de rescisão durante os primeiros 48 (quarenta e oito) meses de vigência deste contrato, será devido, pelo **FRANQUEADO** ao **FRANQUEADOR**, integralmente e de imediato, como título de vencimento antecipado, todo e qualquer valor devido pelo **FRANQUEADO** proveniente da relação de fornecimento/venda/compra, independentemente dos danos que o **FRANQUEADO** possa haver causado à Marca objeto da presente **FRANQUIA**.

§ único - Para a apuração dos valores devidos a título de taxa de administração e de reembolso de despesas de publicidade nacional será utilizada, como base de cálculo, a média aritmética dos valores pagos nos últimos seis meses sob estas rubricas, multiplicada por tantos quantos forem os meses necessários para o encerramento do contrato.

- 138 - A decretação da falência ou insolvência, ou o outorgamento de requerimento de concordata ou recuperação judicial do **FRANQUEADO** constituem causa para a rescisão automática do presente contrato, independente de interpelação, aviso ou notificação, judicial ou extrajudicial, sem o direito a qualquer indenização, retenção ou quantia a qualquer título.
- 139 - Na hipótese de rescisão ou término do presente contrato, o **FRANQUEADOR** pode, a seu exclusivo critério, adquirir do **FRANQUEADO**, os móveis, maquinários, equipamentos, estoque, utensílios, materiais e insumos que este porventura ainda possua, pelo respectivo valor de mercado, no estado de conservação em que se encontrem.

3430

- 140 - Os vitrais, bem como as placas luminosas, ambos com a marca **VIA UNO**, e tudo o mais a quanto se refere a cláusula 125, deverão retomar para o **FRANQUEADO** após a rescisão firmada do presente Contrato de Franquia Empresarial e Outras Avenças.
- 141 - Após a rescisão ou término do presente contrato, o **FRANQUEADO** obriga-se a devolver ao **FRANQUEADOR** todos os manuais e posteriores aditivos da **Franquia Empresarial "VIA UNO"**, bem como a manter a confidencialidade sobre todo o "know-how" da **Franquia Empresarial "VIA UNO"**, sob pena de responder com multa, que fica definida como sendo 20% (vinte por cento) de todas as compras efetuadas pelo **FRANQUEADO** nos 12 (doze) meses anteriores à data de rescisão, bem como às penalidades definidas pelo Código Civil Brasileiro.
- 142 - O **FRANQUEADO**, desde já, concede ao **FRANQUEADOR**, na hipótese de rescisão ou término deste contrato, o direito de preferência para a aquisição ou repasse a terceiro, do "ponto comercial" ou estabelecimento, pelo respectivo valor de mercado, sujeito à solicitação de avaliação profissional por uma das partes, que arcará com tal custo.
- 143 - Uma vez rescindido ou terminado o presente contrato, seja por que motivo e em que circunstância for, o **FRANQUEADO** obriga-se, de imediato, a deixar de utilizar a marca, logotipo, insígnias, emblemas, know-how, tecnologia e sistemas operacionais denominados "**VIA UNO**", de que é titular o **FRANQUEADOR**.
- 144 - Rescindido ou terminado o presente contrato, o **FRANQUEADO** não poderá realizar qualquer referência a sua qualidade de **FRANQUEADO "VIA UNO"**, vedado o uso comercial, igualmente, de expressões como "ex-franqueado" ou similares, sob pena de multa de acordo com a cláusula 140 (cento e quarenta) e seguintes deste instrumento.

FORO E LEIS APLICÁVEIS

- 145 - São aplicáveis ao presente Contrato as Leis Brasileiras, com a renúncia de qualquer outro ordenamento legal.
- 146 - As partes elegem o Foro Civil da Cidade de Novo Hamburgo - Rio Grande do Sul, Brasil, com a renúncia de qualquer outro, por mais privilegiado que seja, para dirimir eventuais dúvidas ou disputas porventura oriundas do presente Contrato ou relacionadas ao mesmo.
- 147 - O **FRANQUEADO**, pelo presente instrumento, expressamente e de forma irrevogável, sujeita-se à jurisdição de tal Foro, em qualquer processo judicial, ação judicial ou ato processual, direta ou indiretamente relacionado ou resultante do presente Contrato.

E por assim estarem, ajustados e acordados, firmam as partes o presente contrato em 02 (duas) vias de igual teor e forma, diante das testemunhas infra signatárias, para que surta seus legais e jurídicos efeitos.

Novo Hamburgo, [data].

VIA UNO S.A. CALÇADOS E ACESSÓRIOS
FRANQUEADOR

FRANQUEADO

Testemunhas :

1.

2.



DULAC
MÜLLER
ADVOGADOS

3436
C

ANEXO V

APRESENTAÇÃO INSTITUCIONAL

VIA UNO

Apresentação Institucional

VIA UNO

Visão Geral da Companhia



3437

Visão Geral da Via Uno

A Via Uno é a segunda maior empresa de varejo de sapatos femininos no Brasil em número de lojas...

VIA UNO

VIA UNO

Marca altamente reconhecida e estabelecida no mercado

Foco nos públicos A e B em calçados femininos e acessórios

Distribuição através dos canais de lojas próprias, franquias e multimarcas no Brasil e no exterior



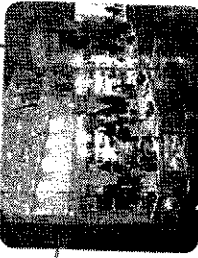
natureza

Marca em forte processo de expansão

Foco nos públicos C e D em calçados femininos e acessórios

Distribuição predominante por lojas multimarcas no Brasil e no exterior

A marca já nasceu grande, apresentando o número de 580 mil pares no primeiro semestre de vida e potencial de 10 milhões de pares em 5 anos



Visão Geral das Marcas

Plataforma de marcas fortes, destinadas a públicos específicos, permitindo capturar crescimento em diferentes segmentos

VIA UNO

naturezza

Fundação	1991
Perfil das Marcas	2009
Público Feminino Alvo	
Canal de Distribuição	PDV ²
Preço no Ponto de Venda	
Número de Lançamentos	
Modelos por Estação	
% Receita Bruta 2010	

Fast Fashion

Classes A & B

P	F	MM
154	118	1.180

Inverno: R\$ 159,90/par
Verão: R\$ 149,90/par

5 lançamentos por ano

180 modelos

84%

Acessível / Fashion / Eco-Sustentável

Classes C & D

P	F	MM
-	-	4.350

Inverno: R\$ 99,90/par
Verão: R\$ 89,90/par

4 lançamentos por ano

120 modelos

16%

Fonte: Companhia

Notas:

- 1 Dados LTM. P = Lojas Próprias; F = Franquias Nacionais; MM = Lojas Multimarcas
- 2 Pontos de venda no final de novembro de 2011

VIA UNO

3739

[illegible]

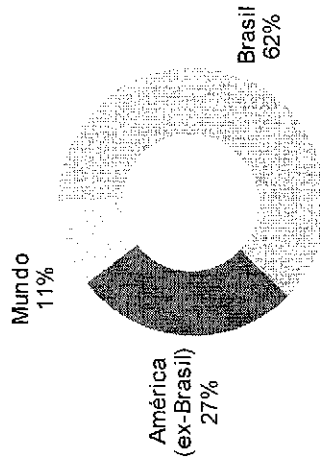
Fonte: Pesquisa de campo, sites das Companhias e revista Pequenas Empresas Grandes Negócios.
Notas:

- 2
 3
 4
 5
 6
 7
 8
 9
 10
 11
 12
 13
 14
 15
 16
 17
 18
 19
 20
 21
 22
 23
 24
 25
 26
 27
 28
 29
 30
 31
 32
 33
 34
 35
 36
 37
 38
 39
 40
 41
 42
 43
 44
 45
 46
 47
 48
 49
 50
 51
 52
 53
 54
 55
 56
 57
 58
 59
 60
 61
 62
 63
 64
 65
 66
 67
 68
 69
 70
 71
 72
 73
 74
 75
 76
 77
 78
 79
 80
 81
 82
 83
 84
 85
 86
 87
 88
 89
 90
 91
 92
 93
 94
 95
 96
 97
 98
 99
 100
 101
 102
 103
 104
 105
 106
 107
 108
 109
 110
 111
 112
 113
 114
 115
 116
 117
 118
 119
 120
 121
 122
 123
 124
 125
 126
 127
 128
 129
 130
 131
 132
 133
 134
 135
 136
 137
 138
 139
 140
 141
 142
 143
 144
 145
 146
 147
 148
 149
 150
 151
 152
 153
 154
 155
 156
 157
 158
 159
 160
 161
 162
 163
 164
 165
 166
 167
 168
 169
 170
 171
 172
 173
 174
 175
 176
 177
 178
 179
 180
 181
 182
 183
 184
 185
 186
 187
 188
 189
 190
 191
 192
 193
 194
 195
 196
 197
 198
 199
 200
 201
 202
 203
 204
 205
 206
 207
 208
 209
 210
 211
 212
 213
 214
 215
 216
 217
 218
 219
 220
 221
 222
 223
 224
 225
 226
 227
 228
 229
 230
 231
 232
 233
 234
 235
 236
 237
 238
 239
 240
 241
 242
 243
 244
 245
 246
 247
 248
 249
 250
 251
 252
 253
 254
 255
 256
 257
 258
 259
 260
 261
 262
 263
 264
 265
 266
 267
 268
 269
 270
 271
 272
 273
 274
 275
 276
 277
 278
 279
 280
 281
 282
 283
 284
 285
 286
 287
 288
 289
 290
 291
 292
 293
 294
 295
 296
 297
 298
 299
 300
 301
 302
 303
 304
 305
 306
 307
 308
 309
 310
 311
 312
 313
 314
 315
 316
 317
 318
 319
 320
 321
 322
 323
 324
 325
 326
 327
 328
 329
 330
 331
 332
 333
 334
 335
 336
 337
 338
 339
 340
 341
 342
 343
 344
 345
 346
 347
 348
 349
 350
 351
 352
 353
 354
 355
 356
 357
 358
 359
 360
 361
 362
 363
 364
 365
 366
 367
 368
 369
 370
 371
 372
 373
 374
 375
 376
 377
 378
 379
 380
 381
 382
 383
 384
 385
 386
 387
 388
 389
 390
 391
 392
 393
 394
 395
 396
 397
 398
 399
 400
 401
 402
 403
 404
 405
 406
 407
 408
 409
 410
 411
 412
 413
 414
 415
 416
 417
 418
 419
 420
 421
 422
 423
 424
 425
 426
 427
 428
 429
 430
 431
 432
 433
 434
 435
 436
 437
 438
 439
 440
 441
 442
 443
 444
 445
 446
 447
 448
 449
 450
 451
 452
 453
 454
 455
 456
 457
 458
 459
 460
 461
 462
 463
 464
 465
 466
 467
 468
 469
 470
 471
 472
 473
 474
 475
 476
 477
 478
 479
 480
 481
 482
 483
 484
 485
 486
 487
 488
 489
 490
 491
 492
 493
 494
 495
 496
 497
 498
 499
 500
 501
 502
 503
 504
 505
 506
 507
 508
 509
 510
 511
 512
 513
 514
 515
 516
 517
 518
 519
 520
 521
 522
 523
 524
 525
 526

Estrutura de Distribuição Altamente Eficiente

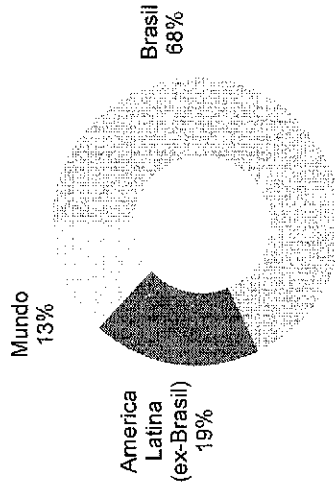
Além do forte posicionamento no Brasil, a Companhia possui presença na América Latina e uma plataforma estabelecida para expansão global

de Lojas por Região¹



272 Lojas

Faturamento Bruto por Região (2010)



R\$246,8 mm

Plataforma Global Estabelecida

- Via Uno é uma Companhia global
- Presente em mais de 100 países em lojas próprias, franqueadas e multimarcas
- Presente em 5 continentes
- Através de lojas exclusivas, a Via Uno consolida-se na ponta do varejo, garantindo entrega completa de valor ao seus clientes

Fonte: Companhia

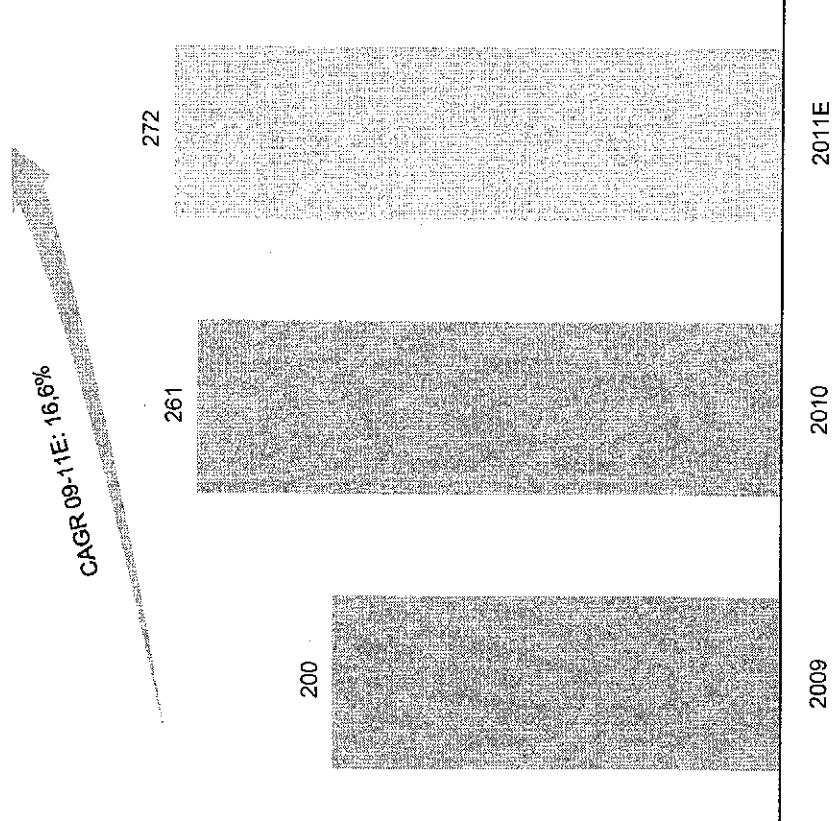
Nota:

¹ Considera apenas lojas próprias e franquias

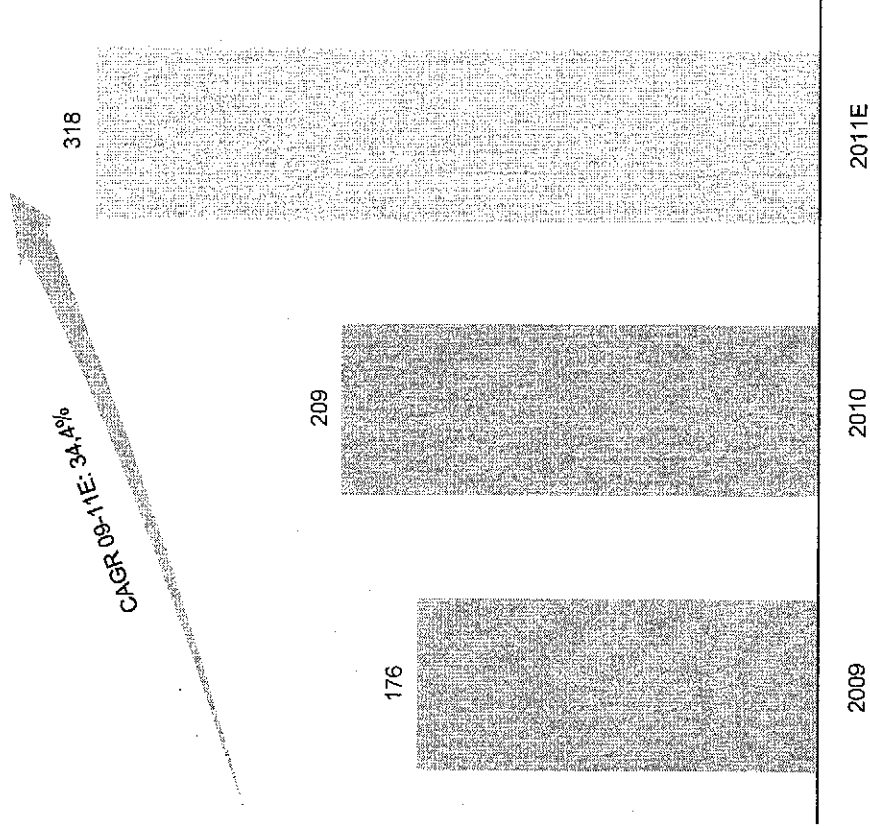
Principais Destaques Financeiros

Alto potencial de crescimento com aumento de faturamento

Número de Lojas Próprias e Franquias



Receita Líquida Consolidada (R\$ mm)



VIA UNO

Destques do Investimento

3743
C



Destaques do Investimento



Dinâmica Macroeconômica e Setorial Favoráveis



Marcas Altamente Reconhecidas e com Posicionamento Complementar



Estrutura de Distribuição Altamente Eficiente



Processo de Criação e Produção Ágil e Flexível



Estrutura de Monitoramento dos Pontos de Venda Diferenciada



Administração e Gestão com Grande Experiência



Múltiplas Oportunidades de Crescimento e Ganhos de Eficiência

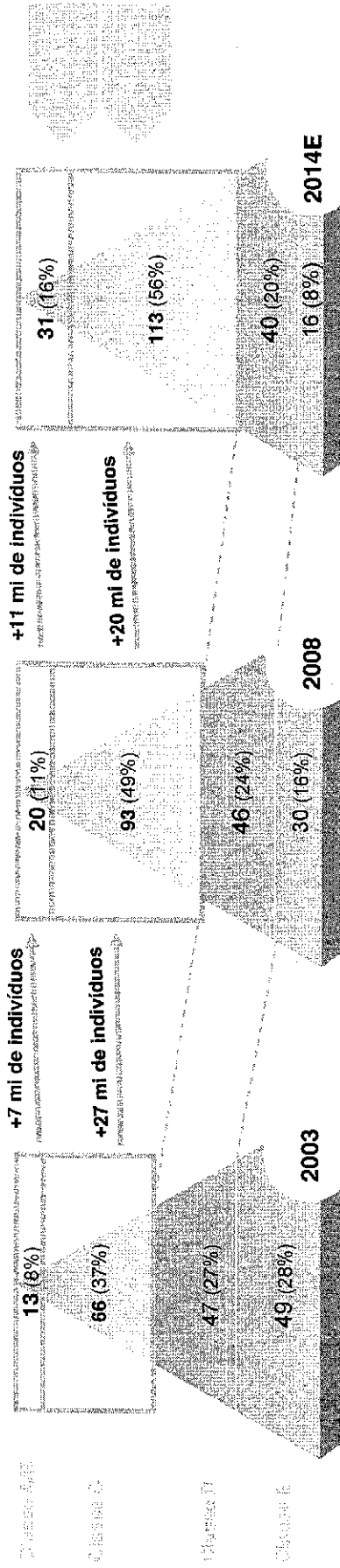
3789

Mobilidade Social Impulsionando o Consumo Interno

Crescimento da renda e emprego gerando uma veloz migração para as classes de maior poder aquisitivo e alavancando o consumo interno

O Brasil Passa por um Acelerado Processo de Migração Social...

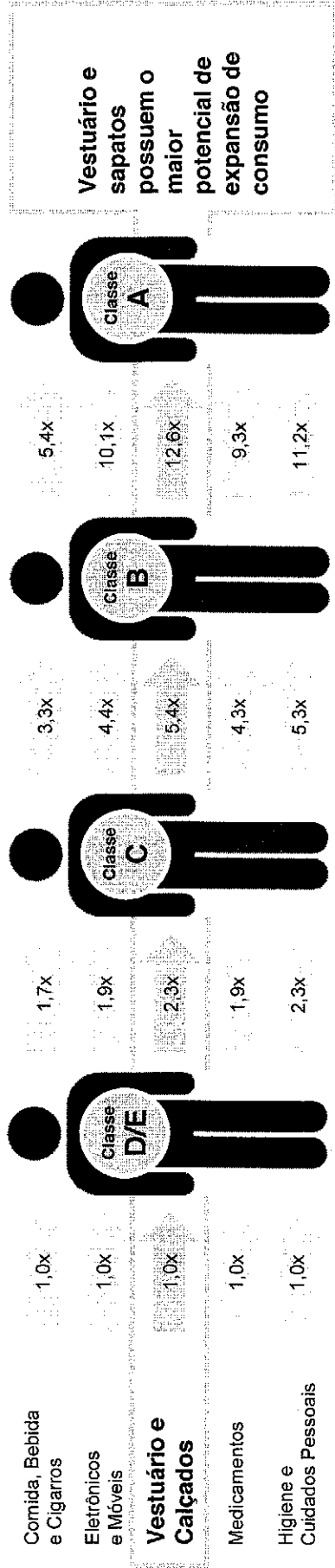
(Milhões de indivíduos)



Classe A/B: renda acima de R\$4.808 | Classe C: entre R\$1.115 a R\$4.408 | Classe D: entre R\$768 a R\$1.115 | Classe E: abaixo de R\$768

...Resultando em um Significativo Aumento do Consumo de Bens como os de Vestuário e Calçados

(Crescimento do consumo com a mudança de classe social; indexado base 100 = classe D/E)

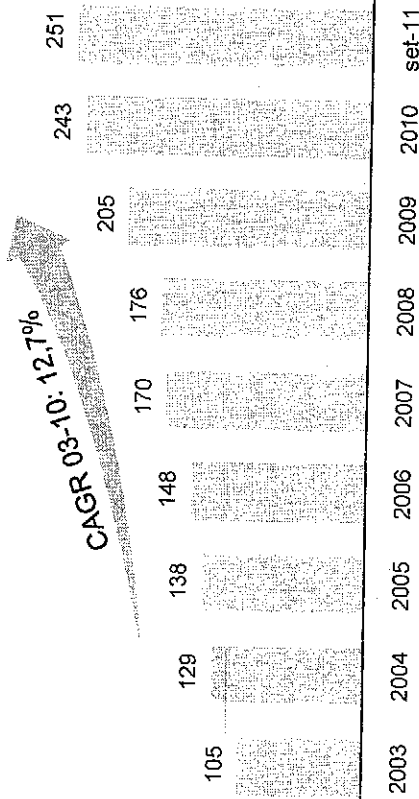


Forte Potencial de Crescimento do Setor de Varejo

Desempenho excepcional do setor de varejo

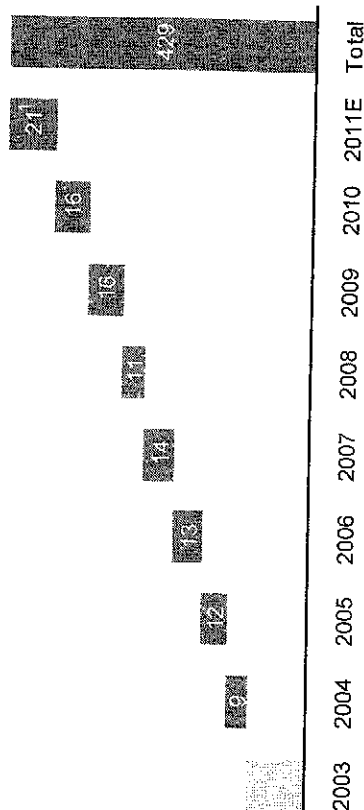
Sólido Crescimento no Varejo...

(Receita nominal de vendas no comércio varejista com ajuste sazonal; fim do período; indexado base 100 = média 2003)



Aumento no Número de Shopping Centers...

(Número de shopping centers)



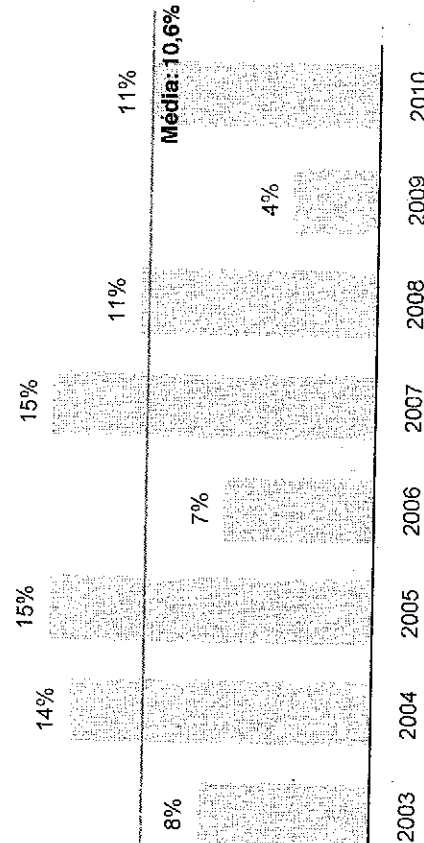
Fonte: IBGE, ABRASCE

Nota:

1 Considera 17 inaugurados até novembro de 2011 e 4 a inaugurar até o fim de 2011

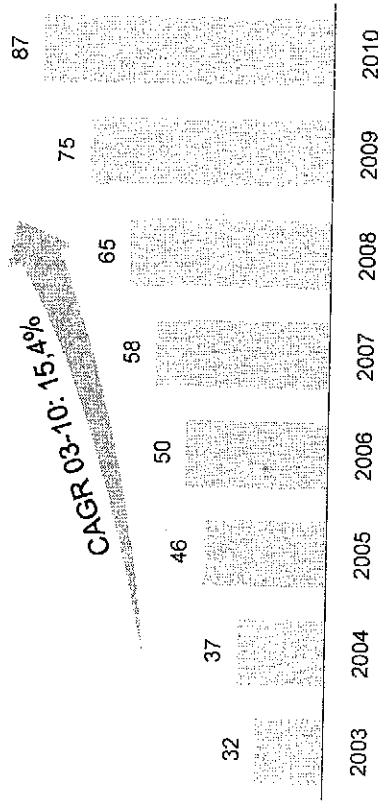
...e no Varejo de Vestuário e Calçados

(Crescimento de receita nominal de vendas no comércio varejista de vestuário e calçados)



...e Crescimento do seu Faturamento

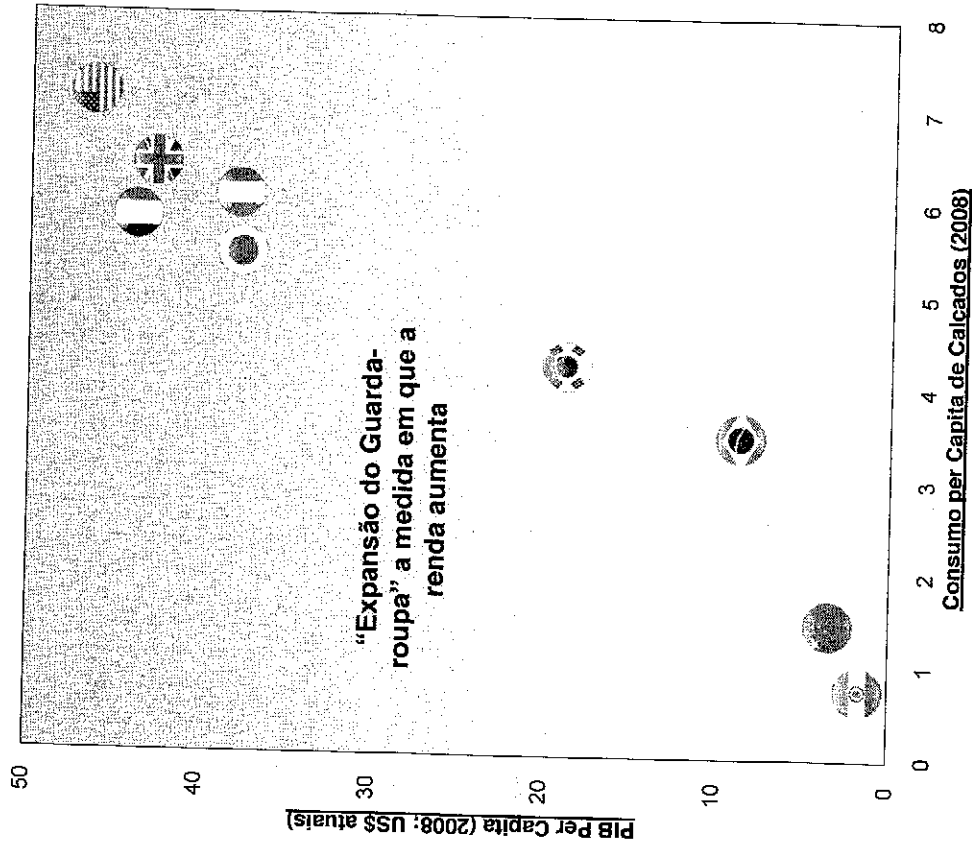
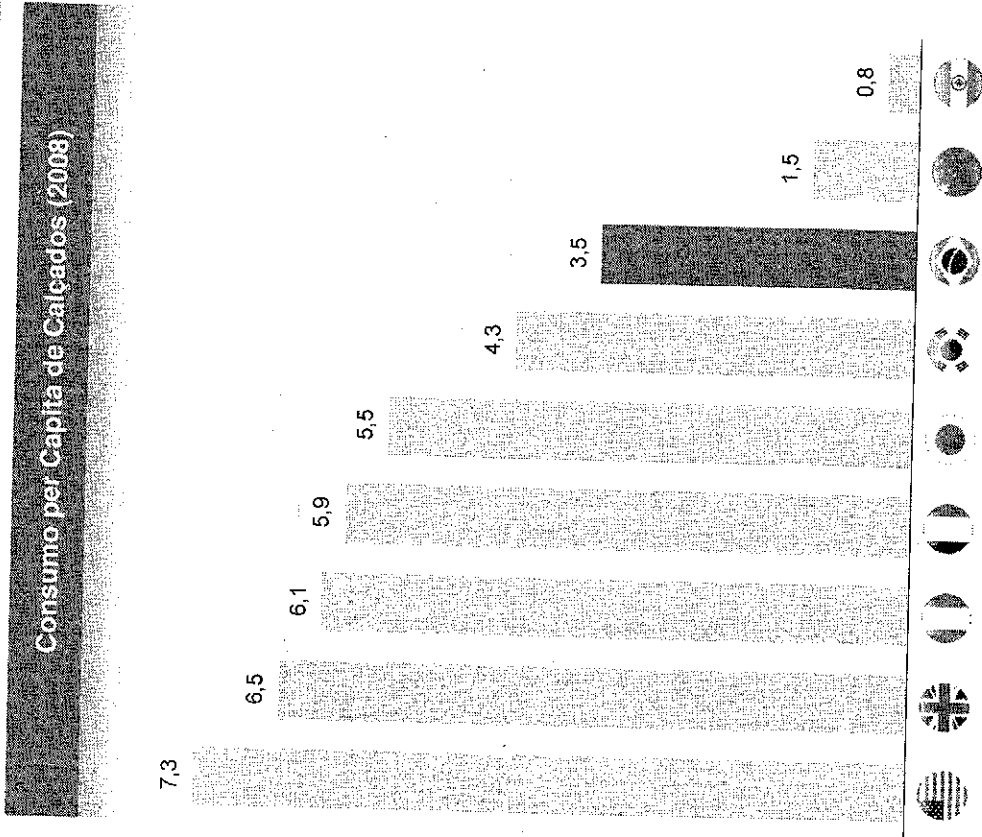
(Faturamento de shopping centers; R\$ bilhões)



1 Potencial do Mercado de Calçados Brasileiro

Maior poder aquisitivo propicia expansão do consumo de calçados per capita, hoje em níveis ainda muito tímidos

Consumo per Capita de Calçados: Elevado Potencial de Crescimento



2 Marcas Altamente Reconhecidas...

VIA UNO

✓ Marca de renome e presença internacional, com *market share* crescente no Brasil e em mais de 100 países

✓ Múltiplos canais de vendas, que incluem lojas próprias e franquias no Brasil e no exterior

✓ Alto nível de fidelidade pelos clientes das classes A e B e reconhecimento de excelência de produto

✓ Campanhas de marketing nacional e internacional com resultados expressivos em resultados de vendas

✓ Maior poder de barganha com fornecedores a partir do crescimento da produção

✓ Reconhecimento da marca através de prêmios por importantes órgãos do setor de calçado no Brasil e na França



naturezza

✓ Marca com base de clientes crescente e complementada à Via Uno, com foco em consumidoras da classe C e D

✓ Crescimento e internacionalização expressiva, com vendas de mais de 837 mil pares no primeiro ano de atividades

✓ Produtos que agregam moda, conforto e sustentabilidade, conceito que possui apelo do público consumidor

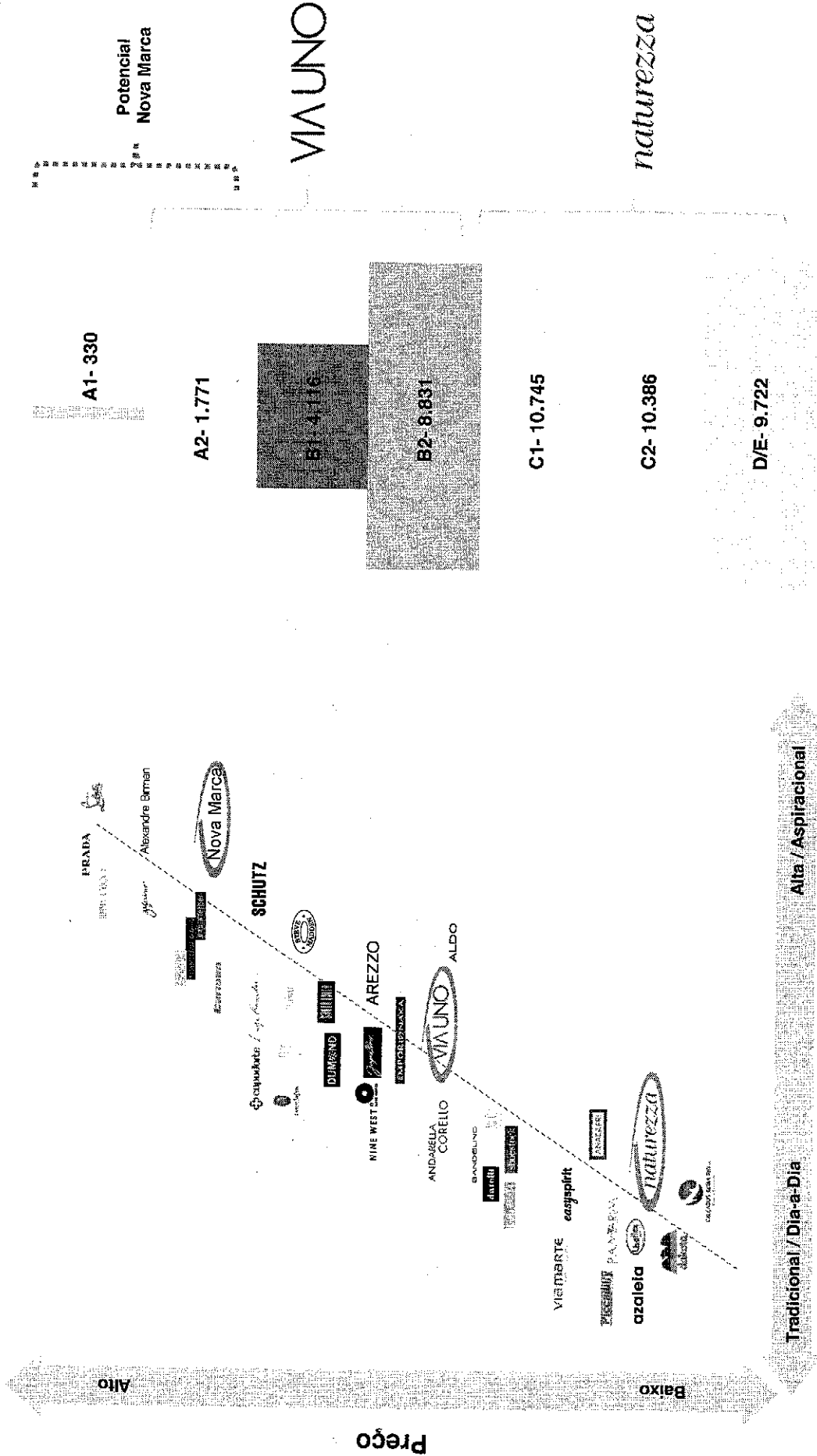


...e com Posicionamento Complementar

Posicionamento das marcas no mercado local com uma relação favorável entre conteúdo de moda e preço

Sólido Crescimento no Varejo...

Domicílios por Classe Econômica ('000)



Campanhas de Impacto Direcionadas para Cada Público

As marcas Via Uno e Natureza procuram reforçar a imagem através de grandes campanhas publicitárias

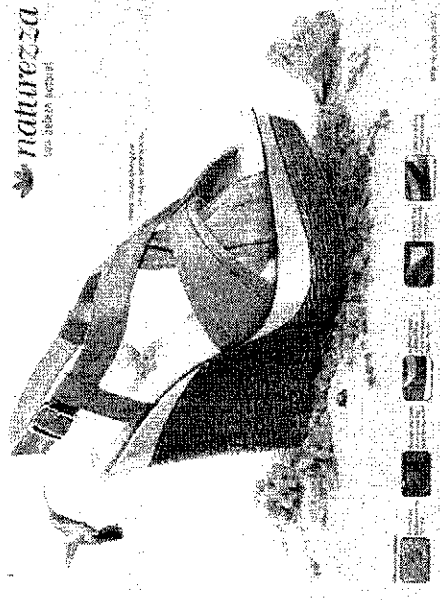
Via Uno

- A Via Uno procura reforçar a imagem de marca, realizando campanhas de marketing em revistas tais como RG, Marie Claire e Caras entre outras
- A Companhia obteve uma importante conquista, sendo suas campanhas avaliadas com as melhores notas pelos clientes em importantes pólos internacionais, que incluem Los Angeles, Londres, Pequim e Mairakesh



Natureza

- A campanha publicitária da Natureza está embasada nas 4 estações do ano, apresentando elementos da Natureza e totalizando 4 coleções por ano
- O sucesso publicitário é traduzido em mais de 580 mil pares no primeiro semestre de lançamento e presença em mais de 25 países

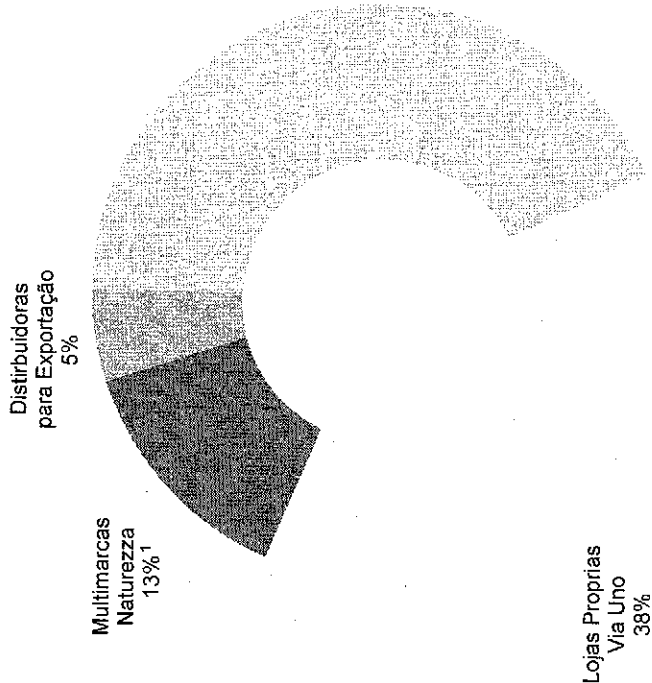


3

Estrutura de Distribuição Única

A Companhia alavanca seu crescimento nos diferentes canais de vendas

Faturamento por Canal de Venda (2011E)



Franquias e Lojas Próprias 72%

Multimarcas 28%

Franquias e Multimarcas Via Uno 43%

Europa 5%
Outros 5%

América Latina (ex-Brasil) 27%

Brasil 63%

Fonte: Companhia, IBGE

Nota:

1 100% das vendas da Natureza são de multimarcas

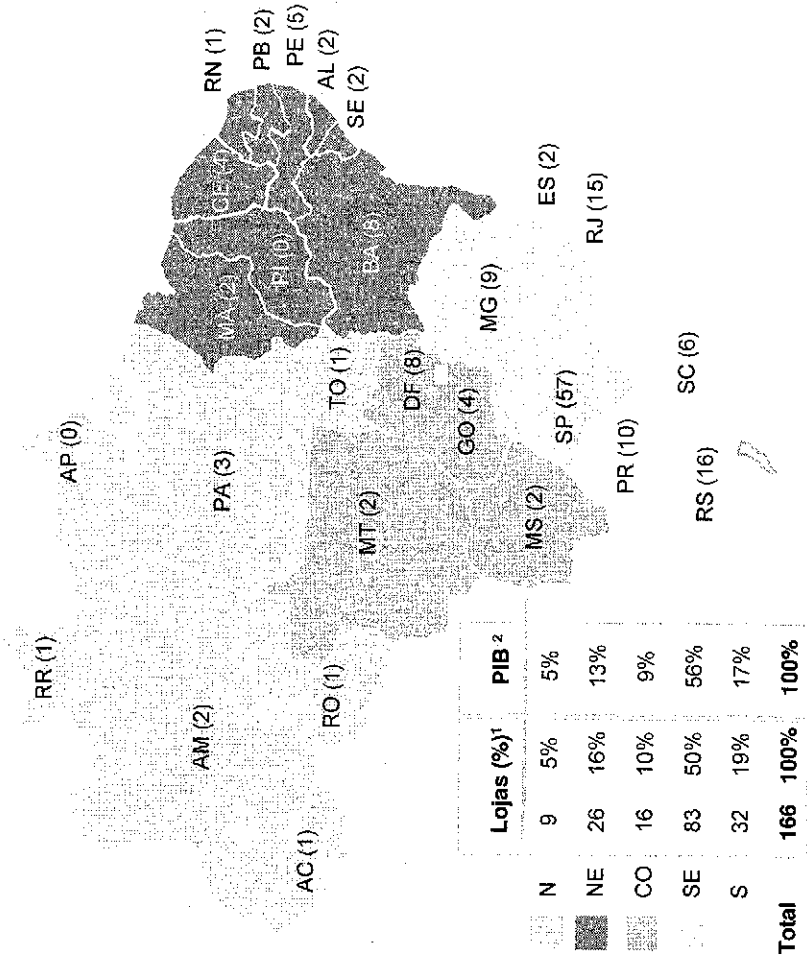
3

Estrutura de Distribuição Única (cont)

Com presença em de 25 estados e mais de 80 cidades, o Grupo Via Uno é uma das únicas redes de calçados femininos com lojas em quase todos os estados do Brasil

VIA UNO			
	Mercado Interno	Mercado Externo	
Lojas Próprias e Franquias	166	106	
Metragem Total ¹	6.879m ²	4.669m ²	
Metragem média por Loja	41,4m ²	42,8m ²	
Venda média anual por loja	R\$ 1.035 mil ²	R\$ 805 mil ³	
Venda média mensal por m ²	R\$ 1.859 ²	R\$ 2.300 ³	

Localização das Lojas Próprias e Franquias no Brasil (2011E)



Fonte: Companhia, IBGE

Notas:

1 Dados de novembro de 2011

2 Considerado 160 lojas para o mercado interno, sendo que 6 lojas foram abertas no decorrer de 2011

3 Considera 88 lojas para o mercado externo sendo que 10 lojas foram abertas no decorrer de 2011 e 8 lojas não utiliza o sistema de Gestão Via Uno

3 Estrutura de Distribuição Altamente Eficiente

A Via Uno utiliza sua capacidade logística eficiente para apoiar os seus diferentes canais de vendas

Fornecedores

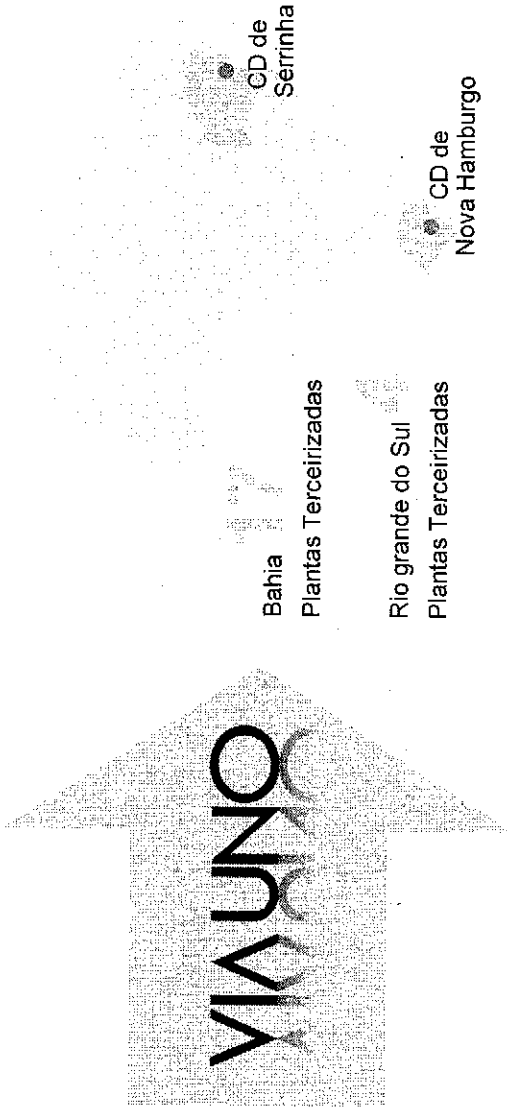
Fornecedores certificados com alto controle de qualidade

Integração de sistemas e controles

Parte da distribuição realizada diretamente pelos fornecedores

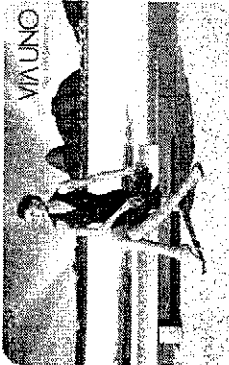
Capacidade Logística

Capacidade de gestão logística eficiente da Via Uno com centros de distribuição localizados em regiões estratégicas

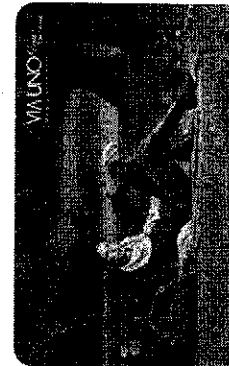
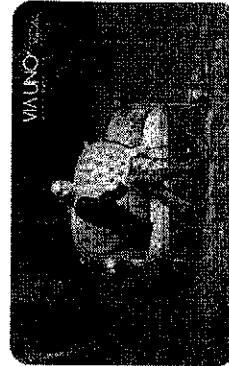


Centro de distribuição localizados perto dos principais fornecedores

Plano de negócios já implementando para sustentar o crescimento previsto no plano de expansão



Fonte: Companhia



3 Eficiente Gestão da Rede de Franquias

Modelo permite rápida expansão com baixo investimento da Via Uno e alto retorno para os franqueados

Concentração de Franquias por Operador¹ - 2011E

Parceria de Sucesso

(número de franquias por número de operador)

2,31 mil horas de treinamento de varejo

+5 Franquias
7%

4 Franquias
7%

3 Franquias
16%

1 Franquia
55%

2 Franquias
15%

Suporte constante: monitoramento constante com a sede

Sólido relacionamento e suporte constante ao franqueado



FRANCHISE BUSINESS
AWARD 2009



Fonte: Companhia

Nota:

1 Considera Mercado Interno e Mercado Externo

Processo de Criação e Produção Ágil e Flexível

O processo de criação ágil e a equipe especializada em novas tendências possibilitam que a Via Uno entregue aos clientes 5 lançamentos por ano

Inteligência e Agilidade para Lançamento de Novas Coleções

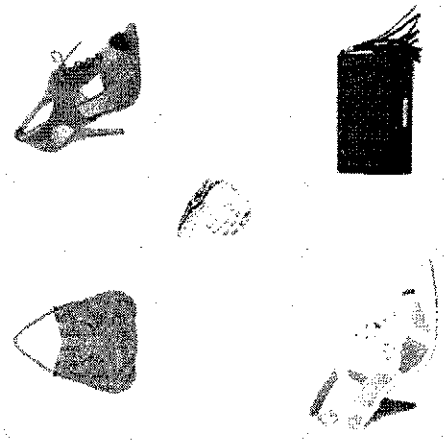
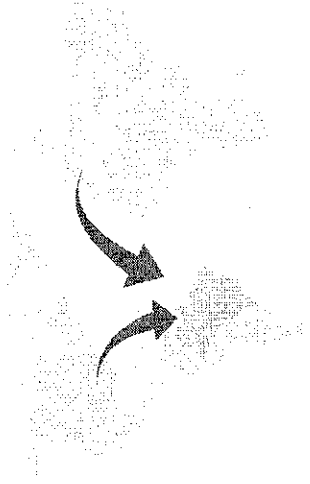
I. Pesquisa de Tendências

II. Oferta da coleção Primavera Verão 2012 Via Uno

Quantidade total de Itens (SKU)

	Sapatos	Bolsa	Cintos	Carteira
1º	370	170	140	9
2º	300	140	115	6
3º	220	100	75	6

Ainda temos produtos de manutenção de couro, bijuterias entre outros acessórios, que somados representam 5% das vendas em faturamento.



VIA UNO

3 primavera-verão e 2 outono-inverno

natureza

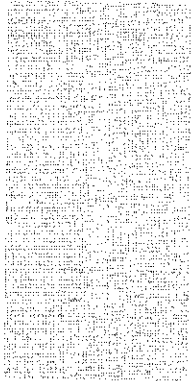
3 primavera-verão e 2 outono-inverno



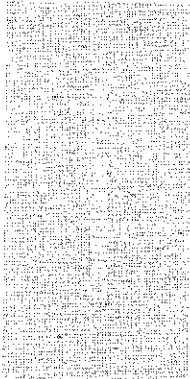
4

Processo de Produção Ágil e Flexível

Processo de distribuição estruturado permite que a Via Uno S.A. entregue novas coleções simultaneamente em todas os estados do país



Porte da Via Uno permite compras em grande escala de cada fornecedor



Negociação de matéria-prima em conjunto com fornecedores locais

Consolidação e distribuição simultânea em escala nacional (2012E)

- 1 Calçados: Abastecimento Total de Pares: 17.430 peças / dia
- 2 Calçados: Total de Pares Mercado Interno: 12.757 peças / dia
- 3 Calçados: Total de Pares Mercado Externo: 4.673 peças / dia
- 4 Calçados: Total de Pares Franquias Via Uno (MI+ME): 8.327 peças / dia
- 5 Calçados: Total de Pares Multimarcas Natureza: 6.751 peças / dia
- 6 Acessórios: Abastecimento Total: 931 peças / dia

4 Processo de Criação In-house

Constante monitoramento do mercado e lojas permite a criação de produtos inovadores em todas as coleções

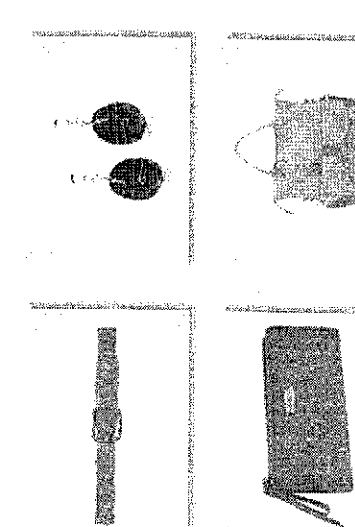
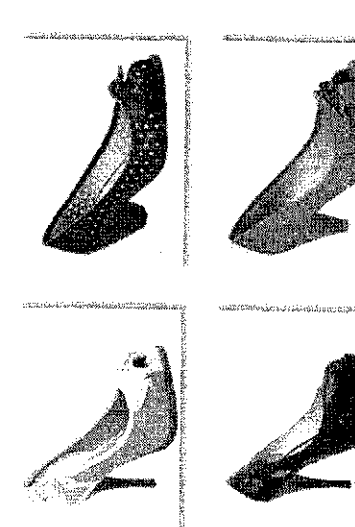
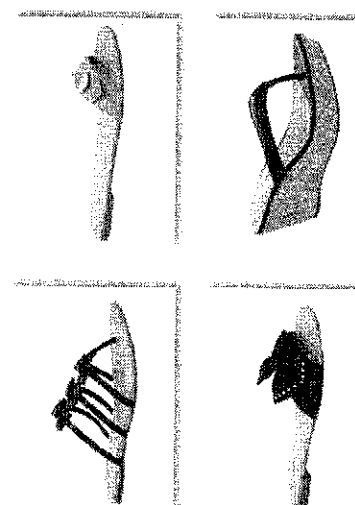
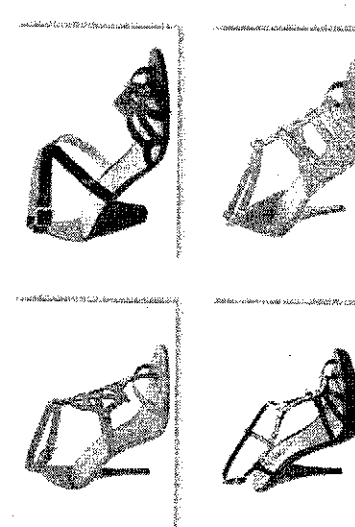
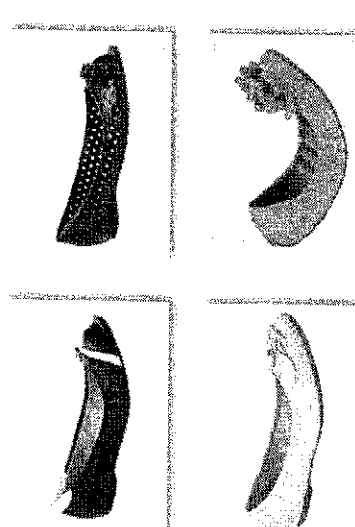
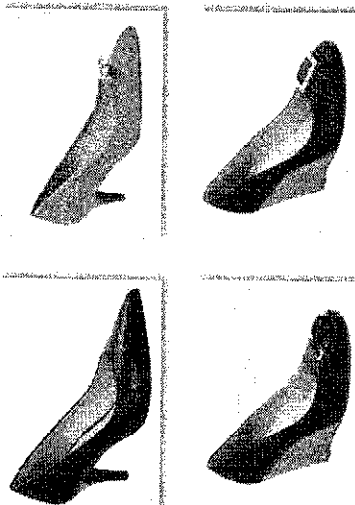
Produção Terceirizada



Em 65 dias da concepção à chegada nas lojas, a Via Uno consegue atender os diferentes desejos da mulher

4 Ampla linha de Produtos

A coleção completa com ampla linha de produtos posiciona a Via Uno como referência para o público feminino



Estrutura de Monitoramento dos Pontos de Venda Diferenciado

5



Métricas de Acompanhamento

Acompanhamento diário de cada loja e franqueada, com monitoramento de estoque, vendas e capital de giro



Tecnologia de Logística

Planejamento logístico interno com capacidade de enviar 17,430 peças / dia do pólo produtor para todas as regiões do país



Suporte ao Franqueado

Controle do fluxo de entregas ao franqueado ajuda a rede a manter um nível saudável de estoques e rápida reposição



Agilidade e Flexibilidade

Agir rápido para adequar mix e estoque



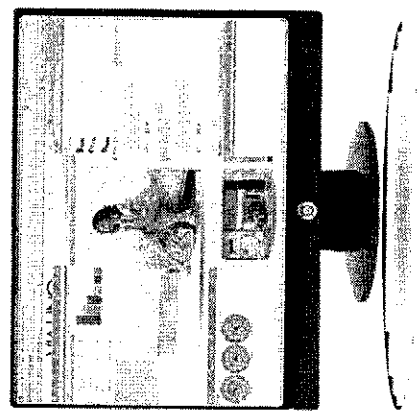
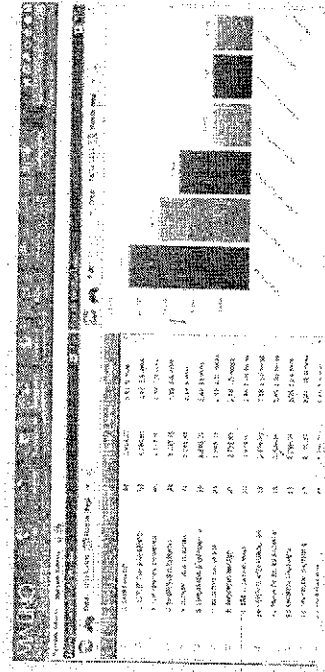
Entrega Simultânea das Coleções

Coleções chegam ao mesmo tempo no país todo para que não haja assimetria entre os produtos expostos nas diversas lojas



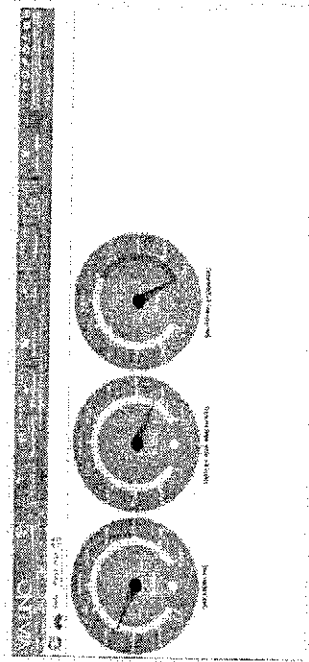
Estoque Estratégico

Estoque estratégico na sede dos itens de maior sucesso para reposição acelerada aos franqueados e lojas próprias



The screenshot shows a VIAUNO dashboard with a table titled "NÍVELS ESTOCOS POR PRODUTO E LOJA". The table has columns for "PRODUTO", "LOJA", and "NÍVEL". The data is as follows:

PRODUTO	LOJA	NÍVEL
PRODUTO 1	LOJA 1	10
PRODUTO 1	LOJA 2	20
PRODUTO 1	LOJA 3	30
PRODUTO 1	LOJA 4	40
PRODUTO 1	LOJA 5	50
PRODUTO 1	LOJA 6	60
PRODUTO 1	LOJA 7	70
PRODUTO 1	LOJA 8	80
PRODUTO 1	LOJA 9	90
PRODUTO 1	LOJA 10	100

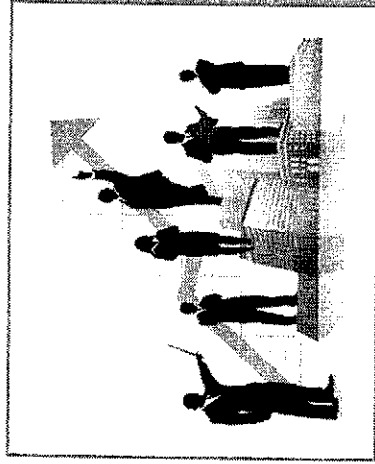


3459

Múltiplas Oportunidades de Crescimento

A Via Uno possui múltiplas oportunidades de crescimento

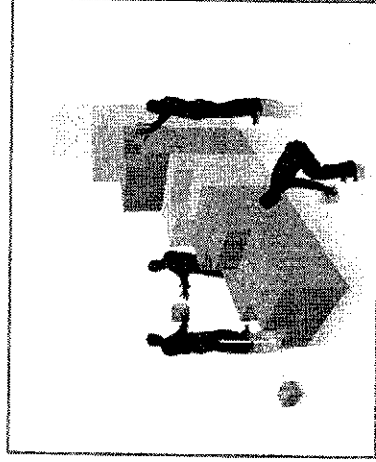
1 Crescimento Orgânico



Marcas Fortes com Grande Potencial de Crescimento

- Melhorar venda por metro quadrado
- Aumento do nº de lojas
- Ampliar atuação nos grandes mercados
- Oportunidade de aquisição de redes de varejo
- Estender o comércio eletrônico nos mercados onde temos subsidiárias.
- Nova marca focada no Público "A"

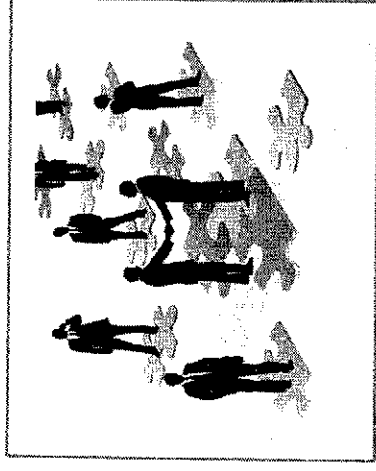
2 Expansão da Margem



Capturar Ganhos de Escala

- Aumento da capilaridade da rede de distribuição;
- Private Label* - cartão de crédito
- Cartão de fidelidade;
- Outros Serviços financeiros.

3 Extensão da Marca



Extensão da Marca

Alavancar nas marcas existentes Via Uno e Natureza para criação de novos produtos como:

Bolsas	Óculos
Cintos	Esmalte
Bijuterias	Perfume
Carteiras	Cosméticos
Relógios	

Utilizar a nova marca para criação de novos produtos

VIA UNO

Detalhamento dos
Canais de Venda

3461



Múltiplos Canais de Distribuição

1. A distribuição múltipla ocorre quando a empresa utiliza mais de um canal de distribuição para alcançar os pontos de venda. Isso pode ser feito através de franquias, multimarcas ou lojas próprias.

Franquias	Multimarcas	Lojas Próprias
- Ampla rede de franquias em quase todas as regiões brasileiras - Modelo sustentável e bem sucedido - Fortes parcerias com franqueados - Relacionamento local com consumidores	- Permite maior capilaridade e visibilidade da marca - Complementaridade com outros canais - Possibilita o acesso de nossas clientes aos produtos das marcas	- Lojas próprias localizadas em pontos estratégicos com grande visibilidade da marca - Relacionamento com cliente
Principais vantagens das franquias - Rede estabelecida em todo território nacional - Modelo adequado às demandas / cultura locais	Principais vantagens das lojas multimarcas - Permitem maior capilaridade e abrangência à rede de distribuição - Ideais para melhores lojas de cidades menores - Permitem maior capilaridade e grande visibilidade da marca - Importante vetor de crescimento	Principais vantagens das lojas próprias - Benchmark de operação - Lojas próprias nos maiores centros de consumo (SP e RJ) maximizando eficiências operacionais

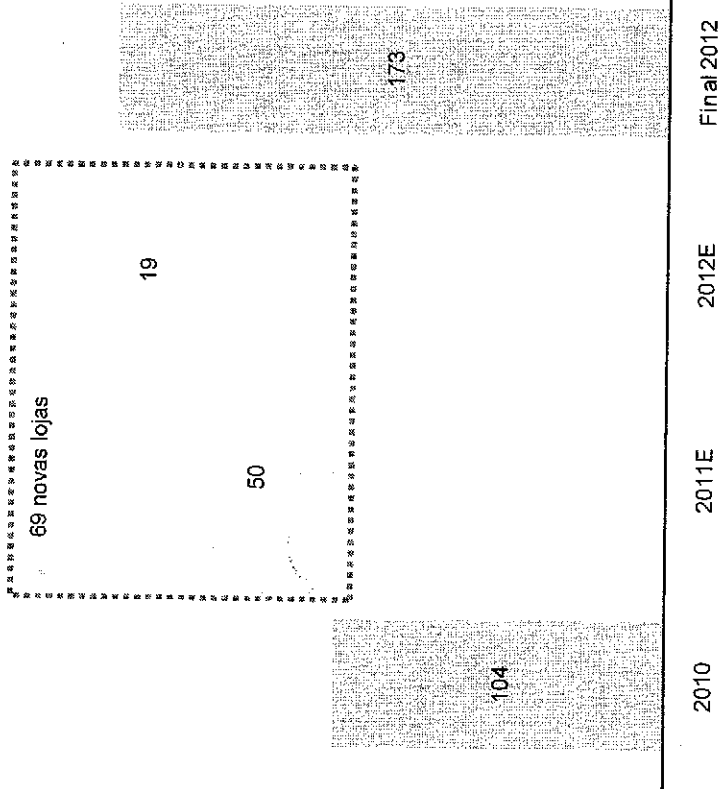
VIA UNO

naturezza

13462

Crescimento de Lojas Próprias

Número Total de Lojas Próprias

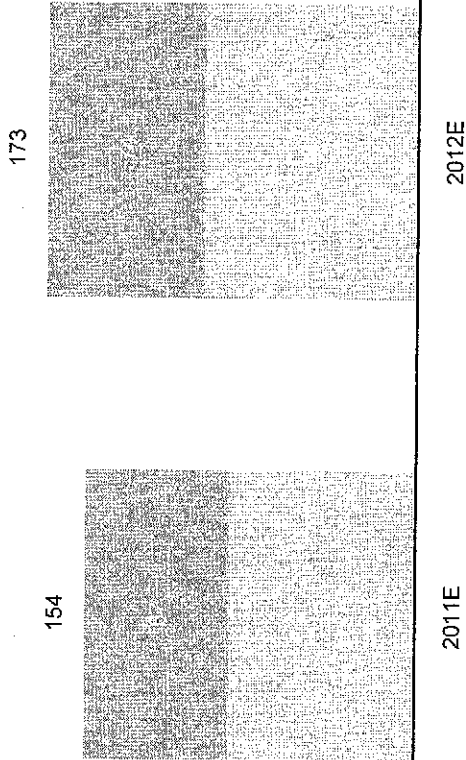


Lojas Próprias

Estratégia de Loja Própria

- Modelo estratégico que permite maior geração de valor e alta rentabilidade para a Companhia
- Permite maximização de eficiências operacionais
- Maior oportunidade de visualização própria da marca. O modelo de lojas próprias permite que a Companhia tenha relacionamento direto com os consumidores, possibilitando adaptações dos modelos de acordo com a necessidade dos consumidores

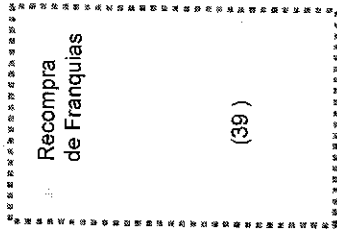
Breakdown das Lojas Próprias por Região



Lojas Próprias no Brasil Lojas Próprias no Exterior

Crescimento de Franquias

Número Total de Franquias



(39)

15

133

157

2010

2011E

2012E

Final 2012E

Franquias



Estratégia Premiada de Franquias

- O modelo permite que a Companhia cresça mais expressivamente, tanto no cenário Brasileiro como em sua presença internacional
- O moderno controle de ponto faz com que o crescimento por franquias seja acompanhado de perto pelos executivos da Companhia, que detêm acesso a estoques, vendas e outros importantes dados dos franqueados
- O processo criterioso para seleção de novos clientes e a alta satisfação dos franqueados fizeram que a Via Uno fosse reconhecida como modelo de franchising por associações especializadas do setor

Breakdown das Franquias por Região

118

133

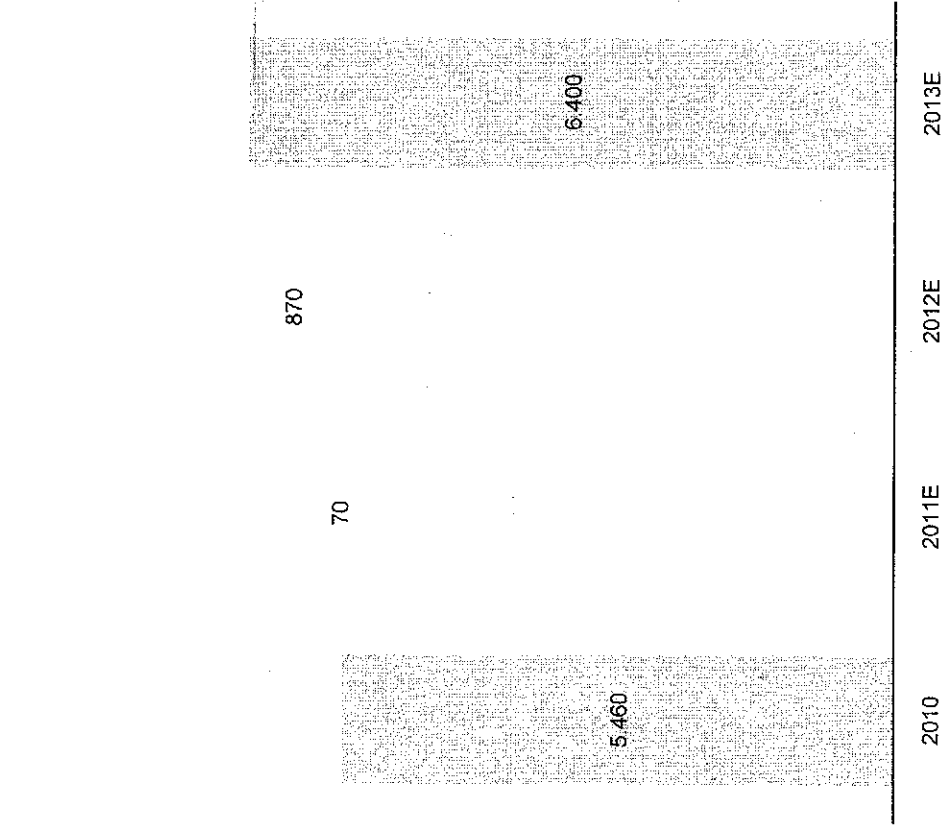
2011E

2012E

Crescimento de Multimarcas

A estratégia Multimarcas é complementar às outras estratégias da Companhia, permitindo que novos mercados sejam alcançados

Número de Multimarcas Global (Via Uno e Naturezza)



Estratégia de Multimarcas

- Modelo complementar à estratégia de Lojas Própria e de Franquias, sendo um importante canal para cidades de menor presença da marca ou de menor crescimento comparado aos grandes centros
- Exposição da marca para novos consumidores
- Baixo investimento e risco que permitem rápida expansão
- Presença e colocação da marca em eventos multimarcas

Breakdown das Multimarcas por Marca

