

# **Manual da Expansão e Manutenção**



## Índice

Introdução-----	p. 3
Programas de Rede-----	p. 4
Operacionalização do programa-----	p. 5
Objetivos do programa-----	p. 6
Benefícios alcançados pelas empresas em rede-----	p. 6
Resultados do programa-----	p.8
Mensagem -----	p. 9
Negócio, Missão, Visão,-----	p. 10



Princípios e Valores, Estratégia Genérica-----	p. 10
Posicionamento Estratégico-----	p.11
Histórico da Rede-----	p.12
Estrutura Organizacional-----	p.13
Equipes de Trabalho-----	p.14
Atribuições da Equipe de Negociação-----	p.14
Atribuições da Equipe Marketing -----	p.15
Atribuições da Equipe Expansão e Manutenção-----	p.15
Atribuições da Equipe Inovação-----	p.16
Admissão de um novo associado-----	p.18
Etapas para admissão de um novo associado-----	p. 19 a 21
Abertura Filial de Loja Associada -----	p. 22 a 23
Manutenção de Lojas Associadas-----	p.24
Desligamento de Associada-----	p.25
Anexo 1 – Formulário Avaliação Loja-----	p. 26 a 31
Anexo 2 - Ficha Inscrição Novo Associado-----	p. 32 a 35
Anexo3 - Carta de Intenções Associado Atual-----	p. 36 a 37
Anexo 4 - Carta de Apresentação da Rede-----	p. 38 a 39
Anexo 5 - Termo de Adesão-----	p. 40 a 41
Anexo 6 - Carta de Pedido de desligamento-----	p. 42
Anexo 7 - Carta de Transição-----	p. 43



Anexo 8 – Carta de Desligamento aos Fornecedores-----p. 44

Anexo 9 – Exclusão de Associado-----p. 45 a 46

## 1 - INTRODUÇÃO

Este Manual foi produzido pela Equipe de Expansão e Manutenção. Tem como objetivo definir as normas para admissão e manutenção dos associados da Associação Sul Móveis e Eletrodomésticos - Redlar. Este instrumento orienta a atuação dos membros da Equipe de Expansão e Manutenção na prospecção, sensibilização, admissão e integração dos candidatos e novos associados da Redlar.

O acompanhamento e a manutenção dos atuais associados também é a atribuição da Equipe de Expansão e Manutenção. Neste documento, estão definidas as atribuições da equipe bem como a metodologia de trabalho.



## **Programa Redes de Cooperação**

Iniciado no ano 2000, o Programa Redes de Cooperação é uma iniciativa inovadora do Governo do Estado do Rio Grande do Sul para desenvolver a cultura associativa entre pequenas e médias empresas.

A idéia central do programa é reunir empresas com interesses comuns em Redes de Cooperação, constituindo uma entidade juridicamente estabelecida, sem quotas de capital, mantendo a independência legal e a individualidade de cada empresa participante. A formação de uma Rede permite a realização de ações conjuntas, facilitando a solução de problemas comuns e viabilizando novas oportunidades que



isoladamente não seriam possíveis. Essas são constituídas e administradas democraticamente, permitindo a participação direta de todos nas decisões estratégicas.

A formação de Redes de Cooperação entre pequenas e médias empresas possibilita definições de estratégias conjuntas para necessidades afins, permitindo o alcance de soluções que, de outra forma, seriam impossíveis. A infinidade de aplicações de estratégias nesses moldes caracteriza as Redes de Cooperação como um dos instrumentos de desenvolvimento mais úteis e abrangentes no atual contexto econômico. Entre as vantagens que as Redes podem trazer estão a inovação de produtos, de processos e de serviços; a redução de custos; a divisão de riscos; os ganhos de escala; o acesso à informação; a aprendizagem gerencial e o alcance de mercados mais distantes. As Redes trazem também benefícios sociais como a maior integração da comunidade e a difusão do comportamento colaborativo.

As Redes passam a atuar com ferramenta coletiva, como central de negócios, que permite conquistar condições mais vantajosas de compra, de marketing compartilhado, o que possibilita desenvolver campanhas publicitárias, fortalecendo marcas e firmando um conceito comum, estabelecendo parcerias com fornecedores, distribuidores, prestadores de serviços, consultorias, etc. Além dessas, são possíveis várias outras ferramentas coletivas vantajosas às empresas em Rede, operacionalizadas com base no planejamento estratégico de atuação desenvolvido pelo grupo.

## **Operacionalização do Programa**



O Programa é desenvolvido e operacionalizado através de Convênios entre o Governo do Estado e as Universidades Regionais do Rio Grande do Sul.

O Governo disponibiliza o apoio político e institucional, a metodologia de trabalho específica, desenvolvida pela Coordenação Geral do Programa e os recursos financeiros. A Universidade, além do apoio institucional, disponibiliza o espaço físico, a infra-estrutura e os equipamentos necessários para a implementação das ações de um quadro técnico específico.



### **Objetivos do Programa**

O objetivo do programa é fomentar a cooperação entre empresas, gerar um ambiente estimulador ao empreendedor e fornecer suporte técnico necessário à formação, à consolidação e ao desenvolvimento das Redes.

### **Benefícios alcançados pelas Empresas em Rede**

O Programa obteve resultados porque as Redes constituídas por intermédio dele proporcionam reais benefícios às empresas integradas. Entre eles, pode-se destacar:

- ganhos de credibilidade no mercado, garantindo maior legitimidade nas ações empresariais e redimensionando a importância da empresa em seu ambiente comercial;



- novas possibilidades de relacionamentos empresariais com Universidades, agências estatais e instituições tecnológicas que pequenas empresas não conseguem estabelecer;
- valorização de marcas, lançamento de produtos diferenciados e marketing compartilhado;
- redução de custos de produção e riscos de investimento com compras conjuntas de mercadorias, materiais de expediente, máquinas, e equipamentos e acesso a grandes marcas;
- normatização de procedimentos e certificações;
- aumento da produtividade e redução da ociosidade;
- contratação de novos empregados e manutenção de postos de trabalho;
- capacitação gerencial e qualificação profissional;
- assessoramento e consultorias em diversas áreas, proporcionando o aprendizado de novos conceitos, métodos e estilos de gestão;
- abertura e consolidação de mercados com estrutura de comercialização nacionais e internacionais;
- organização dos negócios a partir do planejamento estratégico e da gestão conjunta;
- ampliação da escala produtiva e atendimento de grandes pedidos através da produção conjunta;
- troca de informações e experiências;
- aumento da motivação e confiança no negócio;
- facilitação do acesso ao crédito, através de ações de investimentos conjuntos e do reconhecimento das vantagens da estrutura de rede pelo agente financeiro.





## **Resultados do Programa**

Nos primeiros três anos do Programa, foram apoiadas 43 Redes de Cooperação com um total de 1.000 empresas integradas, gerando e/ou mantendo cerca de 10.000 empregos diretos e alcançando, em conjunto, um faturamento anual em torno de R\$ 400.000.000,00. Dessas 43 redes apoiadas, somente 37 foram efetivamente constituídas, implementando ações de desenvolvimento empresarial para seus associados.

A partir de março de 2003, o Programa passou por uma profunda reestruturação para implantar as melhorias identificadas nos primeiros anos de atuação. No somatório de atividades desde seu início, no ano de 2000, temos 120 Redes de Cooperação apoiadas, com um total de 2.500 empresas integradas, gerando e/ou mantendo mais de 25.000 postos de trabalho diretos e alcançando, em conjunto, um faturamento anual superior a R\$ 3.000.000.000.

O Programa Redes de Cooperação constitui uma inovação de políticas públicas. O programa é reconhecido nacionalmente pela premiação “Gestão Pública e Cidadania”, da Fundação Getúlio Vargas, Fundação Ford e BNDES e está entre os 20 premiados dentre os 1.053 Programas inscritos em todo o país. Também foi destacado internacionalmente pelas Nações Unidas no UN-HABITAT United Nations Human Settlements Programme no ano de 2004.

Fonte: Secretaria do Desenvolvimento e dos Assuntos Internacionais (SEDAI)



## 2. Bem-vindo à Rede

No momento em que você receber este manual, muito já terá sido feito. Foram meses de reuniões para planejar e organizar a nossa **“REDLAR”**.

É sempre bom lembrar que somos a união de várias empresas com um grande objetivo comum: “O crescimento e fortalecimento da Rede”. E, com isso, o crescimento pessoal, profissional e de nossos negócios.

Muitas trocas de experiências e divergências aconteceram nessa caminhada, cujo resultado, com certeza, é o crescimento pessoal e empresarial.



Muito se estudou e se avaliou até chegar à criação deste manual, que deve ser o norteador dos rumos da nossa empresa a partir do momento da adesão à **REDLAR**.

O objetivo deste manual é ser um guia para facilitar as decisões a serem tomadas.

Desejo que cada novo associado se sinta acolhido e pertencendo a nossa Rede.

As opiniões, sugestões e críticas expostas poderão transformar-se, através de sua participação, em oportunidades de melhoria para o crescimento e desenvolvimento da **REDLAR**.



## **NEGÓCIO**

Conforto e Satisfação

## **MISSÃO**

Proporcionar conforto através da comercialização de soluções em móveis, satisfazendo clientes, parceiros e comunidade.

## **VISÃO**

Ser referência na comercialização de soluções em móveis pela qualidade no relacionamento e dos serviços que presta, até 2010

## **PRINCÍPIOS E VALORES**

Os associados da REDLAR comprometem-se a trabalhar obedecendo aos seguintes princípios: Cooperação, Comprometimento, Ética, Confiança, Qualidade e Resultado.

## **ESTRATÉGIA GENÉRICA**

Oferecer aos clientes preços iguais aos da concorrência, porém, com mais benefícios.

## Posicionamento Estratégico Redlar.

Estratégia genérica das lojas Redlar	Fornecer aos clientes mais serviços pelo mesmo preço da concorrência.
Tipo de posicionamento genérico da Redlar	Intimidade com o cliente 1. Atendimento personalizado 2. Condições de financiamento
Slogan: “ A casa da sua família”	Agilidade na entrega e montagem
Público alvo Quem é o meu Cliente?	Famílias de classe média baixa – exigentes, que valorizam o relacionamento e compram a prazo. Pessoas que valorizam a casa como ponto de referência, o ambiente e as relações familiares. As mulheres têm forte influência na compra.
Estratégias de diferenciação das lojas Redlar	Marca forte – lojas adequadas e serviços. Ponto de venda: Adequados ao padrão da rede. Relacionamento - atendimento personalizado, facilidades de pagamento e agilidade na aprovação do crédito; Conveniência: Disponibilizar serviços que facilitam as coisas para os clientes, (orientação técnica, facilidade no pagamento, agilidade na aprovação de crédito, entrega ágil e montagem)
Atributos das lojas Redlar	- Lojas Adequadas - Relacionamento e conveniência



### 3. HISTÓRICO DA REDE

Em Julho de 2004, iniciou-se, na FEEVALE, a criação de uma Rede de Lojas de Móveis e eletrodomésticos envolvendo as cidades do Vale dos Sinos, Paranhana, Serra e Caí. Reunindo 22 lojas, constituiu-se a Associação Sul Móveis e Eletrodomésticos, que foi registrada juridicamente em 25 de outubro de 2004.

Paralelamente à constituição desta Rede, estava sendo criada uma Rede de Lojas de Móveis, em Porto Alegre, através da PUC/RS, composta por 24 lojas. Em Janeiro de 2005, os empresários decidiram unir-se e formar uma única Rede, totalizando 46 lojas.

Em Junho de 2008, a REDLAR conta com 66 lojas distribuídas em 35 cidades: São Leopoldo, Portão, Harmonia, São Sebastião do Caí, Montenegro, Sapiranga, Taquara, Parobé, Três Coroas, Rolante, Sapucaia do Sul, Canoas, Porto Alegre, Alvorada, Viamão, Gravataí, Cachoeirinha, Guaíba, Igrejinha, Nova Santa Rita, Nova Petrópolis, Santo Antonio da Patrulha, Guaíba, Osório, Tupandi e Riozinho, Roca Sales, Muçum, Passo do Sobrado, Vale Verde, Sinimbu, Cerro Branco, Vale do Sol, Cachoeira do Sul e duas lojas em Santa Cruz do Sul.

A Redlar gera aproximadamente 350 empregos diretos e 150 indiretos, totalizando um faturamento anual de 12 milhões.

A ASSOCIAÇÃO SUL MÓVEIS E ELETRODOMÉSTICOS tem por finalidade congregar micro e pequenas empresas de pequeno porte para orientar, instruir e estimular a cooperação das associadas na atividade de comercialização de móveis e eletrodomésticos.

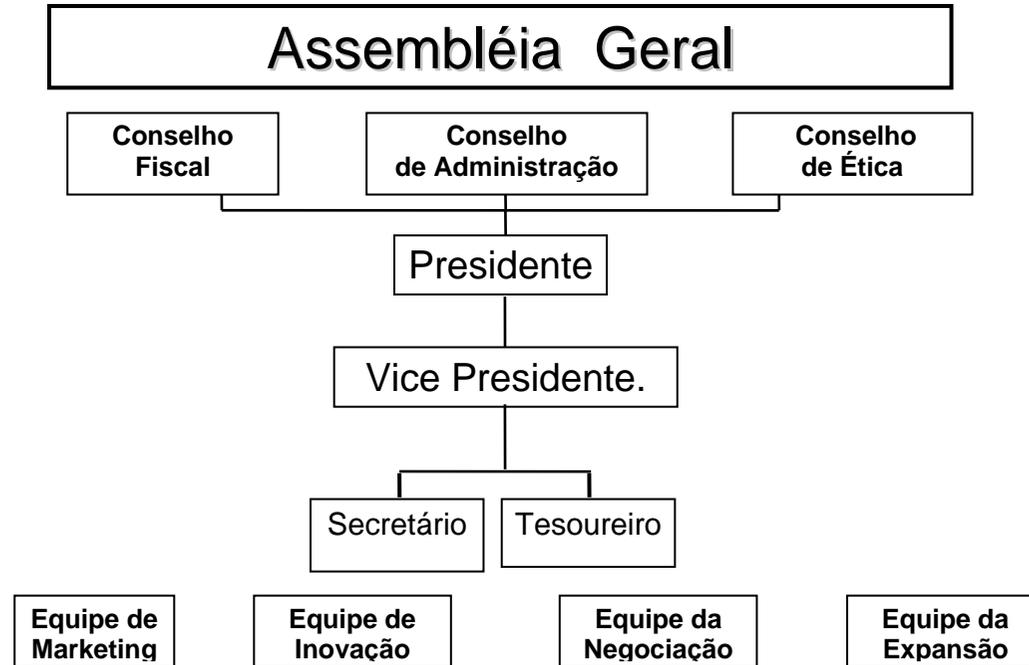
O aumento da competitividade das lojas associadas está contribuindo para o combate da informalidade na economia, para o aumento de empregos e para a sobrevivência das micro empresas de pequeno porte no Estado.



A atuação direta dos associados nas lojas gera comodidade e segurança ao consumidor através do atendimento personalizado e ágil. As lojas Redlar são lojas de vizinhança, em função da relação direta do cliente com o proprietário da loja. Produtos diferenciados, condições de pagamento, pontualidade nas entregas, montagens realizadas por funcionários treinados e garantia de assistência técnica tornam a Redlar uma marca forte e respeitada.

A REDLAR tem sua sede na Rua Rolante, nº. 110, sala 201, Bairro Santa Catarina, em Sapucaia do Sul/RS, onde os associados se reúnem semanalmente nas quartas-feiras pela manhã.

## Estrutura Organizacional REDLAR



A Assembléia Geral elege a Diretoria, que é constituída por presidente, vice-presidente, secretário e tesoureiro; o Conselho Administrativo é constituído por 3 a 7 membros; o Conselho Fiscal é constituído por 3 a 5 membros; e o Conselho de Ética é composto por 3 a 5 membros.

A diretoria nomeia as Equipes de Trabalho, que são homologadas pela Assembléia Geral. Cada equipe elege um coordenador, que passa a fazer parte do Conselho Administrativo.



#### **4. EQUIPES DE TRABALHO**

São formadas por associados que se reúnem ordinariamente, todas as quartas feiras na sede da Associação. As equipes, como especialistas em seus campos de atuação, têm a função de buscar e propor soluções visando aumentar a competitividade das lojas associadas. As propostas são submetidas à aprovação da Assembléia Geral na última 4ª quarta-feira do mês.

As equipes elaboram anualmente o seu planejamento tendo como base as diretrizes e os objetivos definidos pela diretoria e aprovados pela Assembléia Geral.

A Redlar possui quatro Equipes de Trabalho, que são: Equipe de Expansão e Manutenção, Equipe de Marketing, Equipe da Inovação, Equipe de Negociação.

##### **4.1 - ATRIBUIÇÕES DA EQUIPE DE NEGOCIAÇÃO**



- Identificar e desenvolver fornecedores para as lojas associadas, bem como definir o mix de produtos, a política de compras e de negociação.
- Definir a política de compras, que deverá, através do equilíbrio nas relações entre associados e fornecedores, procurar uma relação ganha x ganha, em que seja possível construir alianças estratégicas estáveis e de longo prazo.
- Desenvolver e utilizar metodologia própria na condução das rodadas de negócios, que devem abranger três etapas:
  - organização interna da equipe – identificar as demandas dos associados, o mix de produtos comuns, os volumes a serem comercializados e o período da compra;
  - identificar e selecionar os fornecedores - definir as estratégias de negociação (descontos, condições, verbas, marketing compartilhado) e convidá-los para apresentarem suas propostas;
  - efetuar a rodada de negociação – em que os fornecedores selecionados apresentam suas propostas.
- Preparar e organizar missões técnicas para feiras e a visitas fornecedores da Rede.

#### **4.2 ATRIBUIÇÕES DA EQUIPE DE MARKETING**

- Atuar como guardião da marca Redlar.
- Desenvolver os conceitos, o posicionamento, os atributos da Marca Redlar.
- Definir os padrões de identidade visual e de utilização da marca Redlar.



- Gerenciar a relação com a agência de publicidade, assessorar e orientar as lojas e demais equipes de trabalho no desenvolvimento das suas promoções quando envolverem a utilização da marca Redlar.
- Conceber e desenvolver campanhas promocionais visando à comercialização de produtos.
- Conceber e desenvolver campanhas e atividades visando à promoção institucional da Marca Redlar.
- Definir a política e os padrões do composto de comunicação da Redlar com o público externo e interno quando envolver a utilização da marca.

#### **4.3 - ATRIBUIÇÕES DA EQUIPE DE EXPANSÃO E MANUTENÇÃO**

- Definir a política de recrutamento e seleção dos novos associados.
- Definir e prospectar as regiões potenciais para expansão da Rede.
- Identificar candidatos que possuam perfil semelhante aos associados (idoneidade, porte, objetivos e obstáculos comuns).
- Apoiar os novos associados no processo de integração e acompanhar nas atividades e procedimentos da Redlar.
- Elaborar o plano de expansão da rede contendo: perfil de associado buscado, parâmetros de escolha dos selecionados, metas, regiões de atuação, período das expansões.
- Promover visitas e eventos de sensibilização para novos candidatos.
- Coletar as informações cadastrais da empresa candidata e dos respectivos diretores.
- Submeter a aprovação dos novos associados à Diretoria e à Assembléia Geral.

- Responsabilizar-se pela integração dos novos associados às atividades e aos procedimentos da Redlar.
- Acompanhar e apoiar o desenvolvimento e a padronização das lojas associadas, através de visitas periódicas, verificando se as normas definidas pelas Equipes de Trabalho e aprovadas pela Assembléia Geral para ver se estão sendo cumpridas pelos associados.
- Emitir relatórios das visitas de avaliação contendo recomendações/ sugestões de melhoria.
- Definir a política de expansão dos atuais associados no que tange a abertura de filiais / ou novas lojas.
- Observar e fazer cumprir as normas de admissão de novos associados previstas no regulamento interno e manuais de procedimento da rede.
- Propor à diretoria as taxas de adesão dos novos associados.
- Decidir a melhor forma de sensibilização e definir em conjunto a data, hora e local do evento.
- Após avaliação inicial, convidar as empresas candidatas a se associar a Redlar.

#### **4.4 - ATRIBUIÇÕES DA EQUIPE INOVAÇÃO**

- Gerar conhecimento, incentivar a inovação e criar mecanismos para compartilhar as melhores práticas de gestão e processos visando gerar mais competitividade às lojas associadas.
- Promover eventos de integração entre os empresários para divulgar as melhores práticas e inovações realizadas na Rede.
- Organizar e sistematizar a troca de informações e conhecimentos, além de processos contínuos de treinamento e aperfeiçoamento.



- Sistematizar as atividades inovadoras, definindo a forma como elas devem ser realizadas.
- Definir, editar e fazer circular os informativos impressos ou eletrônicos da Redlar.
- Organizar e disponibilizar as melhores práticas para facilitar o acesso aos demais associados.
- Promover pesquisa de opinião entre os associados para avaliar o desempenho das diversas Equipes de Trabalho e identificar as necessidades dos associados em relação à gestão, qualificação, produtos e processos.
- Identificar as necessidades, desenvolver, organizar e promover treinamentos para gestores e colaboradores, através de cursos de capacitação.
- Avaliar as melhorias e os aperfeiçoamentos gerados.
- Organizar a forma e os instrumentos de coleta das informações e conhecimentos.
- Identificação das melhores práticas adotadas pelos associados e divulgação entre os mesmos.

## **5- ADMISSÃO DE UM NOVO ASSOCIADO**

Para um associado ser admitido, deve preencher os seguintes requisitos:

### **Requisitos:**

- estar estabelecido no mínimo a cinco (5) anos;
- a metragem mínima da loja deve ser de 300m<sup>2</sup>;
- o faturamento médio, nos últimos seis meses, deverá ser superior a R\$ 50.000,00 (Cinquenta mil reais).
- o número máximo de sócios deve ser dois (2).
- cada loja deve estar equipada, no mínimo, de um computador e de uma impressora.
- observar o zoneamento – a distância mínima entre as lojas deverá ser de 1.500m. A população mínima deverá ser de 30.000 habitantes por loja

### **5.1 ETAPAS PARA ADMISSÃO DE UM NOVO ASSOCIADO**

- **Identificação dos candidatos** – os membros da Equipe de Expansão deverão identificar associados potenciais através de representantes comerciais, fabricantes e associados.
- **Verificação dos requisitos** – os candidatos identificados serão avaliados segundo os requisitos estipulados no item 4.1.
- **Avaliação preliminar** – as avaliações são realizadas por meio de sondagens com a diretoria e demais associados. Após essa etapa, os membros da equipe deverão coletar referências comerciais nos seguintes órgãos: fornecedores, SERASA, CDL da cidade, comerciantes e moradores locais. Além dos aspectos comerciais da empresa, a equipe deverá pesquisar a vida pregressa dos candidatos,



dando especial atenção ao seu perfil pessoal, quanto aos aspectos de flexibilidade, comprometimento com as causas comunitárias, trabalho em equipe e disposição para cooperação.

▪ **Sensibilização** - são realizadas visitas de sensibilização e avaliação do pré-candidato pela Equipe, convidando-o para conhecer algumas das lojas da Redlar (no mínimo duas lojas). Após o pré-candidato manifestar interesse em conhecer melhor a Associação, ele será convidado para conhecer a sede. Essa visita deverá ser preparada e planejada pelos membros da equipe. Ela deverá ocorrer, preferencialmente, nos dias de reunião das equipes de trabalho. A diretoria, os coordenadores e demais associados deverão ser informados do dia e da hora da visita.

O objetivo principal dessa etapa é apresentar a REDLAR aos pré-candidatos e esclarecer dúvidas sobre o funcionamento e a estrutura administrativa.

• **Formalização do convite:** após os esclarecimentos e mediante interesse de adesão à Rede do pré-candidato, os membros da equipe formalizam o convite ao candidato, que deverá preencher uma proposta de novo associado (anexo 2) e anexar os seguintes documentos:

- a. Contrato Social e todas as alterações;
- b. Documento de inscrição no Estado;
- c. Certidão Negativa de Débito Federal;
- d. Certidão Negativa e Débito do INSS;
- e. Foto externa e interna da loja;
- f. Cartão de inscrição no CNPJ;
- g. Cópia da última declaração do Imposto de Renda;
- h. Certidão Negativa de Débito Estadual;

- i. Certidão Negativa de Débito do FGTS;
- j. Negativa de protestos.

Documentos necessários para os sócios:

- a. Cópia do CPF e RG do titular e cônjuge;
- b. Cópia da última declaração do Imposto de Renda ou comprovante de entrega;
- c. Cópia da Certidão de Casamento;
- d. SPC e negativa de protestos;
- e. Foto 3x4 dos sócios.

- **Aprovação do candidato** – com a proposta devidamente preenchida, assinada e acompanhada dos documentos do candidato, a Equipe Expansão e Manutenção, submeterá o proponente à aprovação da Assembléia Geral.
- **Posse do novo associado** - será realizada uma posse solene do novo associado, que pode ser em um evento específico ou incluído em um já programado. Na cerimônia de posse, o novo associado assina o Termo de Adesão (anexo 5) e recebe cópia do Estatuto Social, Código de Ética e Regulamento Interno.
- **Taxa de Adesão** – correspondente a 20 (vinte) mensalidades atuais, pago em três parcelas. A primeira parcela deverá ser paga até a posse do novo associado. Está incluído na taxa de adesão o kit inicial para a padronização da loja, com os seguintes materiais:



- 2 PINS;
- 30 Bandeiras REDLAR;
- 150 Cartazes de Preços;
- 500 Etiquetas de preços;
- 500 Cartas de transição;
- 5.000 Orçamentos de Preços
- 1 Quadro institucional Redlar
- 1 Faixa de transição
- 1 Banner Institucional
- 1 Banner de transição

- **Mensalidade** – será paga a partir da aprovação do novo associado.
- **Integração** – após a posse, a Equipe da Expansão e Manutenção designará um associado para ser padrinho, esse deverá apresentar o novo associado aos demais e acompanhá-lo durante sessenta dias. O novo associado deverá participar, no mínimo, de uma reunião de cada equipe de trabalho antes de se integrar definitivamente em uma delas. O padrinho deverá orientá-lo sobre o funcionamento das equipes e dos procedimentos administrativos – relatório de compras, crescimento de vendas, tablóide promocional, pagamento das mensalidades, multas por atraso na entrega de relatórios, procedimentos para aprovação de propostas na assembléia geral, negociações, sistema de comunicação com o associado, sistema de informática, etc.
- **Prazo de adequação** – os novos associados terão, no máximo, seis meses após a assinatura do termo de adesão para adequar sua loja, observando a seguinte escala de prioridade:



3 30 dias	Para fachada
30 dias	Para treinamento de funcionários
60 dias	Para uniforme
90 dias	Para veículos da empresa estarem devidamente sinalizados
180 dias	MIX de produtos e identidade visual

## **5.2 ABERTURA DE FILIAL DE LOJA ASSOCIADA**

A intenção de abertura de um novo ponto de venda deve ser precedida de uma carta de intenções (anexo 3), encaminhada para a Equipe de Expansão e Manutenção, cuja validade será de 90 dias. A carta deverá conter a cidade e o respectivo endereço, já definido e não terá renovação. O associado terá direito ao local desde que a Equipe de Expansão e Manutenção não tenha efetuado nenhum contato com um novo candidato a sócio.

O candidato a associado deverá entregar os seguintes documentos após 60 dias de abertura da loja:

- a - Contrato Social e todas as alterações;
- b – Documento de inscrição no Estado;
- c – Certidão Negativa de Débito Federal;
- d – Certidão Negativa de Débito do INSS;
- e – Foto externa e interna da loja;
- f – Cartão de inscrição no CNPJ;



- g – Cópia da última declaração do Imposto de Renda;
- h – Certidão Negativa de Débito Estadual;
- i – Certidão Negativa de Débito do FGTS;
- j – Negativa de protestos.

**Documentos necessários para sócios:**

- a – Cópia do CPF e RG do titular e cônjuge;
- b – Cópia da última declaração do Imposto de Renda ou comprovante de entrega;
- c – Cópia da Certidão de Casamento;
- d – SPC e negativa de protestos;
- e – 1 Foto 3x4 dos sócios.

Quanto às instalações, o novo ponto de venda deverá estar dentro dos padrões da Rede, ou seja:

- a loja deve ter um espaço superior a 300m<sup>2</sup>;
- a população mínima deverá ser de 30.000 habitantes por loja;
- ter no mínimo, um computador e uma impressora instalada na loja.

Obs.: A distância mínima da nova loja deverá ser 1.500m da de outro associado.

A Equipe de Expansão e Manutenção analisará os documentos e estudará a possibilidade de abertura do novo ponto de vendas.

O número máximo de sócios é dois. O associado não poderá ter loja do mesmo segmento sem ser associada à Associação REDLAR, também não poderá participar em sociedade de outra loja do mesmo segmento.



Antes de iniciar a reforma do prédio, o associado deverá apresentar, para aprovação da Equipe de Marketing, um projeto de adequação da fachada dentro dos padrões da Rede.

Com a documentação completa, o associado deverá convidar a Equipe de Expansão e Manutenção para efetuar a avaliação através de visita ao local, antes da abertura. A aprovação deve ser dada pela Equipe de Marketing de Expansão e Manutenção.

Uma vez aprovadas as novas instalações pela Equipe de Expansão e Manutenção, o associado será comunicado via correspondência com o parecer favorável para abertura da loja. A partir de então, será emitida e encaminhada a cobrança da Taxa de Adesão, no valor de 10 mensalidades atuais, pagável em três parcelas, e a cobrança da mensalidade.

Assim como as demais lojas, o novo ponto de venda será visitado pela Equipe Expansão e Manutenção duas vezes ao ano, para avaliação.



## 6. MANUTENÇÃO

Cabem aos integrantes da Equipe Expansão e Manutenção, que são os responsáveis pela manutenção e conservação das lojas, verificar se o funcionamento das lojas está adequado aos padrões da Rede. A Equipe tem a tarefa de visitar os pontos de vendas das associadas da REDLAR no mínimo duas vezes ao ano.

A Equipe de Expansão e Manutenção designará, no mínimo, dois membros para fazer as visitas de avaliação. Cada avaliador deverá preencher um Formulário de Avaliação das Lojas – (anexo 1). A secretaria da Redlar fará a tabulação dos dados recolhidos pelos avaliadores e os encaminhará à equipe. Na primeira reunião subsequente, a equipe emitirá um parecer sobre a adequação da loja aos padrões da Associação Redlar. Cada associado será convidado a participar da reunião da Equipe de Expansão e Manutenção para receber pessoalmente o documento contendo as recomendações de melhoria, 30 dias após a visita. As melhorias recomendadas deverão ser implementadas até a próxima visita de avaliação ou no prazo combinado com o Associado.

Na visita seguinte, os membros da Equipe Expansão e Manutenção avaliarão se as melhorias foram implantadas e emitirão um novo parecer encaminhando-o ao associado.

Caso as recomendações da Equipe de Expansão e Manutenção não forem implementadas, o assunto deverá ser comunicado à diretoria. Em caso de reincidência, poderá encaminhar uma denúncia ao Conselho de Ética.



## 7. DESLIGAMENTO

Conforme os artigos 21º e 22º - Das Exclusões – do Regulamento Interno - A exclusão de associado implicará a obrigatoriedade de imediata cessação de uso de marca da Associação e dos direitos de Associada, independente de interpelação judicial ou extrajudicial. A obrigatoriedade de deixar de usar a marca e qualquer material de identificação do Associação, deverá ocorrer no prazo máximo de 15 dias, a partir da data de exclusão. O associado excluído perderá todos os demais benefícios da Associação, devendo promover o recolhimento de todo o material em que conste o nome desta e restituí-lo à Associação. Também, tem a total ciência e concordância que a marca, o nome, logotipos e quaisquer sinais publicitários são de propriedade exclusiva da Associação, não tendo o mesmo qualquer direito de propriedade ou domínio da marca em seu favor.

Após a aprovação da exclusão da Associada, em Assembléia Geral, a secretaria terá um prazo de 10 dias para comunicar por escrito, aos fornecedores e parceiros, o desligamento da Associada. Anexo 6



**ANEXO 1**  
**Formulário de avaliação da Loja**



Loja: \_\_\_\_\_ Data: \_\_\_\_/\_\_\_\_/\_\_\_\_

Endereço: \_\_\_\_\_

Proprietário: \_\_\_\_\_ Responsável pela Avaliação: \_\_\_\_\_

**LEGENDA:**

1 = Muito bom 2 = Bom 3 = Regular 4 = Fraco 5 = Muito fraco

Qual a sua avaliação em relação aos itens abaixo?	1	2	3	4	5
<b>VITRINE</b>					
Exposição dos produtos					
Quantidade de produtos					
Iluminação					

Observações:

LAY OUT EXTERNO	1	2	3	4	5
Pintura e acabamento da loja (paredes e aberturas)					
Fachada (qualidade do material, logo dentro do padrão,...)					
Cores seguem o padrão da identidade visual					

Estágio de adequação (logo Redlar 25%, 50%, 75%)					
Iluminação					

Observações:

<b>LAY OUT INTERNO</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
Disposição dos produtos (organizados por gênero, fácil acesso). Empilhamento)					
Quantidade de produtos por espaço físico					
Exposição dos preços (legível, visível, com etiquetas Redlar,...)					
Distribuição dos produtos promocionais (bandeirolas, balões,...)					
Existência e exposição do banner institucional					
Limpeza da loja					
Limpeza dos produtos expostos (existência de pó,...)					
Condições do banheiro (limpeza e armazenamento de materiais)					
Iluminação interna da loja					
Ventilação					



Qualidade do piso					
Pintura interna					
Organização de depósito e estoque					

Observações:

<b>ATENDIMENTO</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
Postura profissional					
Conhecimento sobre produtos					
Conhecimento sobre a Redlar					
Capacidade de comunicação					
Aparência (cuidados pessoais)					
Utilização de uniforme e crachá					

Observações:

### INFORMAÇÕES GERAIS:

Tamanho da Loja (m<sup>2</sup>): \_\_\_\_\_

Prédio: ( ) Próprio ( ) Alugado Desde ano: \_\_\_\_\_ Valor de aluguel: \_\_\_\_\_

Nº. de funcionários: Vendedores ( ) Motorista( ) Caixa ( ) Montador



( ) Entregador ( ) Montador terceirizado Func. de limpeza ( ) Outros?\_\_\_\_\_

Entrega própria? ( ) Sim ( ) Não

Cobra frete? ( ) Sim ( ) Não Quanto?\_\_\_\_\_

Montagem própria? ( ) Sim ( ) Não

Quantos montadores?\_\_\_\_\_

Cobra montagem? ( ) Sim ( ) Não Quanto?\_\_\_\_\_

Tipo de carro de entrega:

Quantos?\_\_\_\_\_ ( ) Caminhão ( ) Kombi ( ) Camionete

Projetos? ( ) Sim ( ) Não

Quais fornecedores:\_\_\_\_\_

Faturamento mensal da loja:\_\_\_\_\_

\* Se quiser opinar \* (Média mensal)

Margem de lucro:\_\_\_\_\_

Com quantos bancos trabalha?\_\_\_\_\_ Quais?\_\_\_\_\_

### **CREDIÁRIO**

Próprio? ( ) Sim ( ) Não - ( ) Carnê ( ) Promissória

Quantas vezes?\_\_\_\_\_

Cheques pela casa? ( ) Sim ( ) Não Quantas vezes?\_\_\_\_\_

Consulta ao SPC? ( ) Sim ( ) Não

Outro tipo de consulta?\_\_\_\_\_ Qual?\_\_\_\_\_

Algum convênio?\_\_\_\_\_ Qual?\_\_\_\_\_



Financeiras? ( ) Sim ( ) Não Quais? \_\_\_\_\_

Preferência por alguma delas? \_\_\_\_\_ Qual? \_\_\_\_\_

Possui algum sistema para avaliar inadimplência? \_\_\_\_\_

### **CARTÃO DE CRÉDITO**

( ) Visa ( ) Mastercard ( ) Outros Quais? \_\_\_\_\_

Quais as condições Bannicompras ? ( ) Sim ( ) Não

Quantas vezes? \_\_\_\_\_

Observações:

**Obs.: Os itens do formulário são avaliados conforme o estatuto da REDLAR**

**Obs.: Todas as avaliações desse formulário deverão ser avaliadas conforme o manual REDLAR**

### **SUGESTÕES DE MELHORIAS**

Com o intuito de padronizar as lojas REDLAR, a equipe de Expansão e Manutenção sugere:

*Vitrine:*

*Lay out externo:*

*Lay out interno:*

*Atendimento:*

Data: \_\_\_\_/\_\_\_\_/\_\_\_\_

**Visto do avaliador:** \_\_\_\_\_

**Visto do proprietário:** \_\_\_\_\_

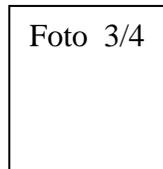
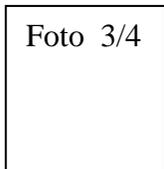
<b>Realiza compras com fornecedores parceiros?</b>	<b>Sim</b>	<b>Não</b>	<b>Quantos itens comercializa? Quais</b>
Gazin			
Zan Pic (Magazin Estof.)			
Basotto			
Móveis Tub. Müller			
Arca			
A.J.Rorato			
Estof. Comiotto			

Artely			
Ghel Plus/De Bacco			
Rincão			
D'Italia			
Decorpias			
Henn			
Cozinhas Luciane			
Caloma			
Notável			
Artesanato Morungava			
THB			
Cimol			
Líder Colchões			
Colorado			
Martini Schneider			
Dal Mobile			
Bertolini			
Movelmar			
Móveis Piratini			
Móveis Meneghetti			

Metalúrgica Mor			
Bartzen			
Tramontina			
Sonholar			
Solu Móveis			
Moval			
Müller Eletrod.			
Carrinhos Rossi			
Kappesberg			
Mega Bike			
Eloi – Bicicletas			
Carraro			
Madesa			
Mayer Cozinhas			
Móveis Civardi/Decibal			
Dalla Costa			

Obs.: Os modelos dos anexos podem ser alterados à critério da Equipe de Expansão e Manutenção.

**ANEXO 2**  
PROPOSTA PARA NOVO ASSOCIADO



Nº. Protocolo: \_\_\_\_\_



## FICHA DE INSCRIÇÃO

Nome fantasia:			
Razão social:			
Endereço:		Nº: casa da sua família CEP:	
Cidade:	UF:	Telefone:	Fax:
CNPJ nº.:		Insc Estadual nº:	
Área de venda com	m²:	nº de lojas:	Fundada em:
Faturamento mensal: R\$		Nº de empregados:	
Possui prédio próprio? ( ) sim ( ) não			
Sendo prédio alugado, qual o valor do aluguel? -----			
A empresa participa de alguma associação ( ) sim ( ) não Qual? _____			
<b>Sócios da empresa:</b>			
RG. nº:		CPF:	
Est. civil:		Dt. nascimento:	
Local de nascimento:		UF:	
Endereço residencial:		Nº:	CEP:
Cidade:	Cel:	Tel. res.:	
Cônjuge:			
RG. nº:		CPF:	Dt nascimento:
<b>Sócios da empresa:</b>			
RG. nº:		CPF:	
Est. civil:		Dt. nascimento:	
Local de nascimento:		UF.:	
Endereço residencial:		Nº	CEP:
Cidade:	Cel:	Tel. res.:	
Cônjuge:			
RG nº		CPF:	Dt nascimento:
( ) Sócio Fundador Data da admissão :			
( ) Sócio Admitido Data da admissão:			
Data de demissão :			

## FICHA DE INSCRIÇÃO

**Referências Comerciais:**

Fornecedor:

Fone:

Fornecedor:

Fone:

Fornecedor:

Fone:

Fornecedor:

Fone:

**Referências Bancárias:**

Banco:

Ag.:

Cidade:

Banco:

Ag.:

Cidade:

Possui computador? ( ) SIM ( ) NÃO

Quantidade:

Você foi indicado por alguém?

Como soube da REDLAR?

Anexar os seguintes documentos:

- a - Contrato Social e todas as alterações;
- b – Documento de inscrição no Estado;
- c – Certidão Negativa de Débito Federal;
- d – Certidão Negativa e Débito do INSS;
- e – Foto externa e interna da loja;
- f – Cartão de inscrição no CNPJ;
- g – Cópia da última declaração do Imposto de Renda;
- h – Certidão Negativa de Débito Estadual;
- i – Certidão Negativa de Débito do FGTS;
- j – Negativa de protestos.

Documentos necessários para os sócios:

- a – Cópia do CPF e RG do titular e cônjuge;
- b – Cópia da última declaração do Imposto de Renda ou comprovante de entrega;
- c – Cópia da Certidão de Casamento;
- d – SPC e negativa de protestos;
- e – Foto 3x4 dos sócios.



### Anexo 3



**CARTA DE INTENÇÕES – ASSOCIADO ATUAL**

Nº. Protocolo: \_\_\_\_\_

Nome Associado:			
Razão Social:			
Endereço:		Nº.:	CEP:
Cidade:	UF:	Telefone:	Fax:
CNPJ nº.:		Inscr. Est. Nº.:	
Área de venda de prédio:	m²:	nº. de lojas que possui:	
Previsão de nº. de empregados a serem contratados:			
Possui prédio próprio?      ( ) SIM                      ( ) NÃO			
Sendo o prédio alugado, qual o valor do aluguel? R\$			
Sócios da Empresa:			
RG nº.:		CPF nº.:	
Est. Civil:	Nacion.:	Local e data nasc.:	
Ender. Residencial:			CEP:
Cidade/UF:		Tel. Resid.:	
<b>Referências Bancárias:</b>			





---

Assinatura

Obs.: Os modelos dos anexos podem ser alterados à critério da Equipe de Expansão e Manutenção.



## ANEXO 4

### Carta de Apresentação

Prezado Lojista!

A Associação Sul Móveis e Eletrodomésticos – REDLAR, originou-se do Programa Redes de Cooperação, que é operacionalizado através da parceria da Sedai (Secretaria de Desenvolvimento e dos Assuntos Internacionais) com as Universidades Gaúchas.

A REDLAR foi lançada no mercado no dia 17/05/05, sendo composta por 47 lojas, distribuídas em 23 cidades: São Leopoldo, Portão, Harmonia, São Sebastião do Caí, Montenegro, Sapiranga, Taquara, Parobé, Três Coroas, Rolante, Sapucaia do Sul, Canoas, Porto Alegre, Alvorada, Viamão, Gravataí, Cachoeirinha, Guaíba, Igrejinha, Nova Santa Rita, Nova Petrópolis, Novo Hamburgo, Santo Antonio da Patrulha e Riozinho.

A REDLAR procura fomentar a competitividade e o crescimento das lojas associadas, aumentando sua representatividade e visibilidade no mercado moveleiro. A associação em rede dos pequenos e médios lojista oportuniza o trabalho em equipe, oferecendo como vantagens o aumento do poder de barganha junto aos fornecedores, marketing compartilhado, troca de experiências e informações, negociação conjunta, parcerias com fornecedores, ações de marketing, desenvolvimento de campanhas promocionais, padronização da identidade visual das lojas, participações em feiras e eventos técnicos e cursos de capacitação para gestores e colaboradores.

Um dos principais objetivos da Rede é tornar as lojas associadas mais competitivas frente à concorrência das grandes Redes que têm se expandido no Rio Grande do Sul.



A atuação em Rede permite que as empresas consigam reduzir e dividir custos, qualificar produtos e serviços e acessar novas tecnologias. Facilitando, com isso, a solução de problemas comuns e viabilizando novas oportunidades de negócios, que isoladamente não seriam possíveis. Por exemplo:

- presença na Expointer 2005 e 2006, juntamente com a Prefeitura de Esteio;
- realização de publicidade na TV SBT;
- apresentação do case da Rede no Encontro Estadual de Redes em Ijuí;
- apresentação do case da Rede na 36ª Convenção Estadual Lojista, da FCDL - RS em Lajeado;
- realização de *show room* no Shopping Portal da Serra;
- aquisição de software específico para o segmento;
- crescimento médio de 34,71% no faturamento em 2006.;
- redução de 50% das taxas de juros com as Financeiras, beneficiando os clientes;
- redução Média de 10% a 15% no preço de compra de produtos negociados;
- acesso a linhas de crédito com juros diferenciados para financiar as compras dos clientes Redlar;
- onze campanhas promocionais de janeiro até dezembro de 2006 para as quais foram impressos 2.464.000 tablóides;
- curso de Atendimento ao Cliente com um total de 134 horas de treinamento com 456 participantes, entre diretoria e colaboradores;
- capacitação de Gestores– 2º Fórum de Gestores com a participação de 53 pessoas;



- evento de integração – convenção de colaboradores em Igrejinha com a participação de mais de 300 pessoas;
- participação na Movelsul - delegação de 13 empresários associados à Redlar;
- participação da feira em Chapecó – delegação de 44 empresários associados à Redlar.
- Evento de integração – 2º Baile Redlar com mais de 500 participantes.

Essas conquistas comprovam que a troca de informações, aliada a negociações conjuntas e ao marketing compartilhado são a solução para os pequenos empresários.

---

Coordenador Equipe de Expansão

## ANEXO 5

### TERMO DE ADESÃO

Eu, \_\_\_\_\_ CPF, \_\_\_\_\_, profissão, domiciliado à rua, \_\_\_\_\_ como representante legal da empresa \_\_\_\_\_ sita à rua \_\_\_\_\_ cidade \_\_\_\_\_ CNPJ \_\_\_\_\_, aprovada como associada à Associação Redlar na Assembléia Geral do dia \_\_\_\_\_, declaro que recebi e conheço o teor do Estatuto, do Regulamento Interno e do Código Ética. Comprometo-me em participar das atividades da Associação Redlar,



em especial com o que está previsto no “Capítulo I – **DOS DEVERES E DIREITOS DAS ASSOCIADAS FUNDADORAS E ADMITIDAS:** artigo 6º, letra F – “Comparecer as Assembléias Gerais, fazendo representar-se dentro dos direitos e deveres de sua categoria social”.

- a. Pagar com pontualidade as contribuições que lhes competirem.
- b. Auxiliar a Associação na realização dos seus fins.
- c. Não prejudicar moralmente ou economicamente a Associação, nem as associadas.
- d. Desempenhar com zelo, cargos, atribuições ou serviços que lhes forem confiados.
- e. Respeitar escrupulosamente as normas deste Estatuto, complementadas no Regulamento Interno e no Código de Ética, bem como as decisões tomadas pela Diretoria e Assembléias Gerais no âmbito de suas responsabilidades e competência.
- f. Comparecer às Assembléias Gerais, fazendo representar-se dentro dos direitos e deveres de sua categoria social.

Comprometo-me em participar das reuniões das Equipes de Trabalho, disponibilizar informações solicitadas pela Associação Redlar, facilitar o acesso às informações, receber, acompanhar as visitas e acatar as recomendações da Equipe de Expansão e Manutenção e adequar a fachada e as instalações da minha loja nos prazo previsto no Manual de Expansão e Manutenção.

Sapucaia do Sul, \_\_\_\_\_ de \_\_\_\_\_ de 200

Presidente

Nome:  
CPF:

Testemunhas:

Nome:



CPF:

Nome: \_\_\_\_\_

CPF:



## Anexo 6

### Pedido de Desligamento

Eu, \_\_\_\_\_ CPF, \_\_\_\_\_, profissão, domiciliado à rua, \_\_\_\_\_ como representante legal da associada  
sita à rua \_\_\_\_\_ cidade \_\_\_\_\_ CNPJ \_\_\_\_\_, venho por meio desta solicitar meu desligamento voluntário do quadro social da  
Associação Sul Móveis e Eletrodomésticos – REDLAR, conforme **ESTATUTO SOCIAL**, Capítulo II – DA EXCLUSÃO E DEMISSÃO DAS  
ASSOCIADAS, artigo 9º, Parágrafo Terceiro.

Declaro não ter nada a receber em numerário, de verbas indenizatórias ou de qualquer outra espécie de ressarcimentos da  
Associação Sul Móveis e Eletrodomésticos – REDLAR, dando quitação total a qualquer tipo de débito que por ventura exista ou tenha  
existido em meu favor, para nada mais reclamar em juízo ou fora dele contra a Associação. De outro lado, reconheço como débito as



mensalidades ou qualquer outro tipo de verba indenizatória referente a serviços prestados ou fornecimento de material promocional fornecidos pela REDLAR até a data de aprovação deste pedido de desligamento pela Assembléia Geral.

Cidade – data

Assinatura do solicitante

**Anexo 7**

**Carta de Transição**



Prezado cliente,

Temos a satisfação de comunicar-lhe que, a partir de....., nossa loja passa a integrar a REDLAR, uma associação que reúne 66 pontos de venda de móveis, em 36 cidades gaúchas. Como nosso(a) principal parceiro(a), fazemos questão de que saiba o quanto será positiva essa novidade.

Além de uma variedade maior de produtos, com preços melhores, ofertas e opções de pagamento ampliadas, a loja vai ficar mais bonita e aconchegante. A mudança começa pela fachada e vai até a emissão da nota fiscal, que será mais rápida e prática, passando pelo uniforme do pessoal, que vai estar aguardando por você, com o carinho de sempre.

É importante lembrá-lo(a) que mesmo com essas mudanças seu cadastro permanece ativo na loja, facilitando novas compras. Venha conferir, estamos esperando pela sua visita!

Nome da loja

Endereço

Fone

E-mail



**Anexo 8**

**Carta de desligamento aos fornecedores**

Prezados Fornecedores,

Comunicamos que a loja \_\_\_\_\_, representada pelo(s) sócio(s) \_\_\_\_\_,  
situada à rua \_\_\_\_\_, bairro: \_\_\_\_\_ cidade \_\_\_\_\_/RS, a  
partir da data de \_\_\_\_/\_\_\_\_/\_\_\_\_ não integra mais o quadro de associados da Associação Sul Móveis e Eletrodomésticos - REDLAR.

Atenciosamente

\_\_\_\_\_



Presidente

Secretário

## Anexo 9

### **Exclusão de Associado**

A Associação Sul Móveis e Eletrodomésticos – REDLAR, sita à rua Rolante, 110 Sala 201, Bairro Santa Catarina, em Sapucaia do Sul, RS, por meio desta exclui de seu quadro social a associada \_\_\_\_\_ CNPJ, \_\_\_\_\_, sita à rua, tendo como representante legal da associada Sr. (a) \_\_\_\_\_, CPF \_\_\_\_\_, residente à rua \_\_\_\_\_ cidade \_\_\_\_\_, RS, conforme **ESTATUTO SOCIAL**, Capítulo II – DA EXCLUSÃO E DEMISSÃO DAS ASSOCIADAS, artigo 9º, Parágrafo Terceiro, como segue:



A associada declara não ter nada a receber em numerário, de verbas indenizatórias ou de qualquer outra espécie de ressarcimentos da Associação Sul Móveis e Eletrodomésticos – REDLAR, dando quitação total a qualquer tipo de débito que por ventura exista ou tenha existido em meu favor, para nada mais reclamar em juízo ou fora dele contra a Associação. De outro lado, reconhece como débito as mensalidades ou qualquer outro tipo de verba indenizatória referente a serviços prestados ou fornecimento de material promocional fornecidos pela REDLAR no valor de R\$ xxx até a data de aprovação deste pedido de desligamento pela Assembléia Geral.

Compromete-se a deixar de usar a marca e qualquer material de identificação da Associação, no prazo de 15 (quinze) dias a partir da data da exclusão, perdendo todos os benefícios da Associação e compromete-se a recolher o material em que conste o nome desta e restituí-lo à Associação, bem como, concorda plenamente que a marca, nome, logotipos e quaisquer sinais publicitários são de propriedade exclusiva da Associação, não implicando o seu uso, por qualquer modo, e por mais prolongado que seja, no reconhecimento da Associação de qualquer direito de propriedade ou domínio da marca em favor da Associada.

Cidade – data

\_\_\_\_\_  
Presidente

\_\_\_\_\_  
Secretário

Ciente : \_\_\_\_\_

Assinatura do excluído



Testemunhas:

---

Nome:

CPF:

---

Nome:

CPF:

