

CAPTAÇÃO DE NOVOS ASSOCIADOS

MEDIDAS PREVENTIVAS DE RISCOS NA TERCEIRIZAÇÃO DE SERVIÇOS

A ampliação do quadro de associados é medida de grande interesse das AABBs. Para o atingimento de tal objetivo, algumas Associações buscam o auxílio de empresas especializadas no assunto, porém, muitas vezes não conseguem alcançar o resultado positivo tão desejado.

A contratação de empresas ou pessoas para a prestação de serviço de prospecção e de adesão de novos associados, deve ser realizada com extrema cautela, tendo em conta os riscos passíveis de advir em uma negociação frustrada, assim como os transtornos e prejuízos infelizmente já causados a algumas AABBs, por empresas de questionável capacidade técnica profissional.

Como forma de minimizar riscos dessa modalidade de contratação, bem como para fins de evitar os desgastes e prejuízos decorrentes de uma negociação frustrada, sugerimos sejam adotados os procedimentos prévios à contratação, adiante consignados:

a) Exigir da empresa a apresentação dos seguintes documentos: contrato social registrado, CNPJ, inscrição estadual, representantes legais (informação de dados, cópias de documentos pessoais), comprovante de endereço do escritório, relatório de atividades realizadas, relatório de resultados alcançados, garantias oferecidas pelos serviços prestados, dentre outros;

b) Verificar a situação atual da empresa perante o Serasa e outros órgãos de proteção ao crédito, bem como apurar a veracidade das informações prestadas pela interessada mediante consulta, junto a outras filiadas, sobre a atuação e resultados porventura proporcionados em razão dos serviços prestados;

c) Consultar ao CESABB e à FENABB quanto a eventual registro de irregularidade porventura comunicada por alguma filiada ao respectivo Conselho e à Federação;

d) Elaborar planejamento estratégico em conjunto com a empresa passível de contratação, a fim de que sejam previamente

avaliadas e definidas as condições e as exigências necessárias para a captação de novos associados;

e) Avaliar a possibilidade de cobrança de determinada "TAXA DE ADESÃO" aos novos associados, devendo o respectivo "Termo" consignar que tal pagamento, assim como qualquer outro, não configura direito patrimonial com o clube;

f) Analisar criteriosamente todo o material publicitário a ser utilizado pela empresa, de modo que as informações sobre a AABB, que serão divulgadas aos pretendidos novos associados, correspondam efetivamente com as reais condições, instalações e dependências do clube;

g) Submeter a proposta negocial à apreciação do Conselho Deliberativo da Associação (onde houver) e à decisão do Conselho de Administração da Associação;

h) Consultar a administração da agência quanto à capacidade financeira da empresa (cadastro atualizado) a qual, obrigatoriamente, deverá ser correntista do Banco do Brasil;

i) Submeter a minuta de contrato à prévia análise e manifestação do Jurídico da FENABB, previamente à formalização pelas partes. Após a assinatura, é recomendável que o instrumento contratual seja registrado em cartório.

Finalmente, ressalte-se que em hipótese alguma deverá ser cobrada "JÓIA" dos novos associados e, nem tão pouco devem ser utilizadas as expressões "VENDA" e/ou "COMERCIALIZAR" em toda a negociação, uma vez que tais palavras podem vir a dar o entendimento equivocado de conotação patrimonial perante o clube, o que não é admissível em razão da própria natureza das associações e conforme assim determina o Estatuto de cada AABB.

Maiores esclarecimentos poderão ser obtidos junto à Consultoria Jurídica da FENABB, por e-mail (juridico@fenabb.org.br) ou via telefônica (08007042106 e 61-99212-4115).