

TERMO DE ADESÃO PROGRAMA GIGA

O **Programa GIGA – Gestão Inteligente de Grandes Ações (“Programa”)**, promovido pela **POTENCIAL PETRÓLEO LTDA.**, pessoa jurídica de direito privado, inscrita no CNPJ sob nº 80.795.727/0001-41, com sede na Avenida Silva Jardim, nº 2600 conjunto 501 Cond Ed New Zealand Empresarial, Bairro Agua Verde, CEP 80.240-020, Curitiba, Paraná (“**Potencial**”), é destinado exclusivamente a todos os revendedores bandeira Potencial (“**Revendedor**”) que optarem participar do **Programa**, e tem como objetivos fortalecer a marca Potencial (“**Marca**”) e promover a valorização do **Revendedor**.

CLÁUSULA PRIMEIRA – DOS BENEFÍCIOS DO PROGRAMA

1.1. O **Programa** oferece diversos benefícios ao **Revendedor** conforme abaixo especificado e detalhado nos documentos em anexo, os quais integram o presente instrumento para todos os fins de direito.

- 1.1.1. Plano Posto em Dia (Anexo I)
- 1.1.2. Aplicativo Potpay (Anexo II)
- 1.1.3. Treinamento (Anexo III)
- 1.1.4. Uniforme de Frentista (Anexo IV)
- 1.1.5. Pacote de Merchandising (Anexo V)
- 1.1.6. Programa de Performance (Anexo VI)
- 1.1.7. Pacote de Soluções Financeiras (Anexo VII)

1.2. O **Revendedor** terá acesso aos benefícios conforme o plano contratado no momento da adesão, nas seguintes modalidades:

Plano GIGA	Plano GIGA PLUS
Plano Posto em Dia	Plano Posto em Dia
Aplicativo Potpay	Aplicativo Potpay
Treinamento	Treinamento
Uniforme de frentista	Uniforme de frentista + Jaqueta
Pacote de Merchandising	Pacote de Merchandising
Programa de Performance	Programa de Performance
Soluções Financeiras	Soluções Financeiras

CLÁUSULA SEGUNDA – DA ADESÃO

2.1. O Revendedor formalizará a sua adesão ao Programa através do formulário disponível no website www.potencialgiga.com.br, mediante contato prévio com o executivo de área da Potencial responsável pelo seu atendimento.

2.1.1. O valor do aporte financeiro correspondente a cada plano será informado ao Revendedor pelo executivo da Potencial, no momento da adesão ao Programa.

2.1.2. Após o preenchimento do formulário, a Potencial enviará um e-mail ao Revendedor confirmando a adesão ao plano GIGA ou ao plano GIGA Plus, de acordo com as condições negociadas com o executivo da Potencial.

2.2. Ao aderir ao Programa, o Revendedor declara ter lido e compreendido integralmente os termos e condições estabelecidos neste instrumento, manifestando sua expressa e irrestrita concordância com todas as disposições aqui previstas, sem qualquer ressalva.

CLÁUSULA TERCEIRA – DOS APORTES FINANCEIROS

3.1. A título de contribuição para constituição de um fundo para o custeio do Programa gerido pela Potencial, o Revendedor compromete-se a realizar aportes financeiros de acordo com o valor e a periodicidade de pagamento negociados no momento da adesão.

3.1.1. Os aportes financeiros destinam-se a custear toda e qualquer ação ou benefício previsto no Programa, incluindo

planejamento, produção e divulgação do Programa, materiais de merchandising, prospectos, folhetos, panfletos, etc., exceto brindes, os quais serão suscetíveis de rateio de acordo com orçamento elaborado pela Potencial.

3.2. A cobrança dos aportes financeiros se dará por meio de boletos e/ou faturas encaminhadas eletronicamente pela Potencial ao Revendedor.

3.3. Se a Potencial concordar em receber os valores referentes aos aportes financeiros em atraso, o débito será atualizado monetariamente pelo IPC-A (IBGE), acrescido de juros de mora de 1% ao mês, ambos calculados dia-a-dia e demais encargos moratórios até a data do efetivo pagamento, além de multa de 10% sobre o total devido.

3.4. Tendo em vista que a participação dos Revendedores no Programa é facultativa, na hipótese de o valor total arrecadado para a constituição do fundo previsto neste capítulo resultar em valor inferior ao montante necessário para os fins a que se destina, a Potencial integralizará a diferença.

3.5. Caso o Revendedor cancele antecipadamente a sua participação no Programa, a Potencial poderá cobrar o valor de mercado dos itens do plano contratado ainda não executados até a data da rescisão. A cobrança será realizada de acordo com o procedimento previsto na Cláusula 3.2.

3.6. Independentemente do motivo, não será aplicado qualquer desconto ou redução do valor do aporte financeiro na hipótese de o Revendedor não utilizar qualquer um dos benefícios durante o prazo de execução do Programa.

CLÁUSULA QUARTA – DOS PRAZOS

4.1. O Programa será executado de **02 de abril de 2026** até **31 de março de 2027**, conforme prazos abaixo especificados:

(a) **PRAZO DE ADESÃO:** O Revendedor poderá formalizar a sua adesão ao Programa no período de 02 de março de 2026 até 31 de março de 2026.

(b) **DISPONIBILIZAÇÃO DOS BENEFÍCIOS PARA O REVENDEDOR:** Os benefícios serão disponibilizados de **02 de abril de 2026** até **31 de março de 2027**, observado o cronograma disponibilizado no website do Programa.

4.2. A Potencial poderá alterar, a seu exclusivo critério, as datas previstas na Cláusula 4.1., o que será previamente comunicado ao Revendedor. Não será permitida a adesão após período estabelecidos na Cláusula 4.1. (a).

4.3. O Revendedor declara estar ciente que os benefícios do Programa serão executados de acordo com os prazos especificados nesta Cláusula e no cronograma disponibilizado no site.

CLÁUSULA QUINTA – DAS OBRIGAÇÕES DO REVENDEDOR

5.1. Sem prejuízo das demais obrigações constantes deste termo, o Revendedor obriga-se a:

5.1.1. Permitir a aplicação, exibição e remoção, no seu estabelecimento, de todas as formas de publicidade previamente aprovadas e divulgadas pela Potencial, para fins de realização das ações de marketing do Programa;

5.1.2. Observar e cumprir todas as orientações da Potencial, no sentido de manter e desenvolver os objetivos do Programa;

5.1.3. Permitir os acessos necessários ao seu estabelecimento, pela equipe Potencial e/ou os parceiros da Potencial, responsáveis pela execução dos benefícios que compõem os planos do Programa;

5.1.4. Realizar o pagamento dos aportes financeiros conforme estabelecido no formulário de adesão ao Programa;

5.2. O não cumprimento das obrigações previstas neste Termo, sujeitará o Revendedor a responder por quaisquer multas, penalidades administrativas e indenizações perante consumidores, autoridades públicas, terceiros e a Potencial;

CLÁUSULA SEXTA – DO DESCREDECIMENTO

6.1. O Revendedor será automaticamente excluído do Programa, sem direito a nenhum tipo de indenização, ressarcimento ou devolução dos valores dos aportes financeiros, nas seguintes hipóteses: (i) deixar de efetuar os aportes financeiros; (ii)

descumprir qualquer das condições, ações e promoções previstas no Programa; (iii) infringir qualquer obrigação assumida em qualquer contrato assinado com a Potencial; (iv) descumprimento de lei e/ou desvio da finalidade do Programa;

6.2. Ocorrendo qualquer das hipóteses previstas nas cláusulas acima, o Revendedor deverá retirar e devolver à Potencial, imediatamente, todo e qualquer material e/ou elemento publicitário de merchandising exibido ou instalado em seu estabelecimento em decorrência da sua participação no Programa, bem como perderá o direito de participar de quaisquer programas promovidos pela Potencial pelo prazo de 12 (doze) meses.

CLÁUSULA SÉTIMA – DA PROTEÇÃO AOS DADOS PESSOAIS

7.1. Para fins do disposto nesta cláusula, consideram-se:

7.1.1. "Dados Pessoais": qualquer informação relacionada a pessoa natural identificada ou identificável, incluindo, mas não se limitando a nome, CPF, RG, endereço, telefone, e-mail, dados bancários e demais informações coletadas no âmbito do Programa;

7.1.2. "Tratamento": toda operação realizada com Dados Pessoais, incluindo coleta, produção, recepção, classificação, utilização, acesso, reprodução, transmissão, distribuição, processamento, arquivamento, armazenamento, eliminação, avaliação ou controle da informação, modificação, comunicação, transferência, difusão ou extração.

7.2. O Revendedor declara estar ciente que para a execução do Programa e disponibilização dos benefícios previstos neste instrumento, a Potencial realizará o Tratamento de Dados Pessoais:

7.2.1. De funcionários e prepostos do Revendedor, especialmente para viabilizar:

- Treinamentos na Plataforma Brasil Postos;
- Fornecimento de uniformes;
- Cadastro para acesso ao aplicativo POTPAY;

7.3. O Revendedor compromete-se a:

7.3.1. Obter o consentimento de seus funcionários e prepostos para compartilhamento dos Dados Pessoais necessários à execução do Programa;

7.3.2. Garantir que os Dados Pessoais compartilhados sejam precisos e atualizados;

7.3.3. Informar imediatamente à Potencial sobre qualquer solicitação recebida dos titulares dos dados relacionada aos seus direitos previstos na Lei Geral de Proteção de Dados;

7.3.4. Adotar medidas de segurança técnicas e administrativas aptas a proteger os Dados Pessoais tratados no âmbito do Programa.

7.4. A Potencial compromete-se a:

7.4.1. Realizar o Tratamento dos Dados Pessoais estritamente para as finalidades informadas neste instrumento;

7.4.2. Manter os Dados Pessoais em ambiente seguro e controlado;

7.4.3. Garantir que o acesso aos Dados Pessoais seja limitado aos colaboradores que necessitem tratar tais informações para as finalidades previstas neste instrumento;

7.4.4. Assegurar que seus funcionários e prestadores de serviços que venham a ter acesso aos Dados Pessoais estejam vinculados a obrigações de confidencialidade;

7.4.5. Notificar o Revendedor em caso de incidentes envolvendo Dados Pessoais.

7.5. As Partes cooperarão entre si no caso de qualquer solicitação, reclamação ou questionamento recebido dos titulares dos dados ou autoridades competentes.

7.6. As obrigações de confidencialidade e proteção dos Dados Pessoais previstas neste Termo subsistirão ao seu término pelo prazo de 5 (cinco) anos.

7.7. O descumprimento das obrigações previstas nesta cláusula sujeitará a Parte infratora às penalidades previstas na legislação aplicável, sem prejuízo da obrigação de reparar eventuais perdas e danos.

CLÁUSULA OITAVA – DAS CONDIÇÕES GERAIS

8.1. A Potencial poderá divulgar e promover outras ações de marketing que também serão disponibilizadas no site e integrarão o Programa.

8.2. O Revendedor reconhece que todo material e/ou informações integrantes do Programa constituem propriedade intelectual de titularidade exclusiva da Potencial protegida pela legislação e são destinados para utilização dos Postos integrantes do Programa, sendo vedada a divulgação, apresentação, reprodução e disponibilização a terceiros no todo ou em

partes, sob pena de responsabilização cível e criminal.

8.3. O não cumprimento das obrigações assumidas na Cláusula 8.2. sujeitará o Revendedor ao pagamento de indenização à Potencial.

8.4. A Potencial poderá, a qualquer momento, mediante comunicação ao Revendedor, interromper, suspender, alterar, cancelar ou substituir definitivamente, ou por período indeterminado, o Programa, sem que assista ao Revendedor nenhum tipo de indenização, perdas e danos ou ressarcimentos de qualquer natureza, assegurando-lhe, entretanto, a devolução proporcional dos aportes financeiros realizados.

8.5. A Potencial poderá incluir a razão social, marca e a imagem do estabelecimento do Revendedor no material publicitário destinado a divulgar o Programa em quaisquer meios de comunicação escolhidos pela Potencial. Para tanto, o Revendedor desde já autoriza a utilização de sua razão social e sua imagem exclusivamente para os fins previstos nesta cláusula, sem qualquer ônus ou valor devido pela Potencial.

8.6. O Revendedor é o único e exclusivo responsável por toda e qualquer obrigação decorrente do vínculo trabalhista com os seus funcionários, tais como, mas a eles não se limitando, o pagamento de salários, encargos sociais, trabalhistas e previdenciários, seguros e todas as demais despesas decorrentes de sua contratação, assumindo, por conseguinte, eventuais indenizações oriundas da relação empregatícia, não podendo, em nenhuma hipótese, responsabilizar a Potencial por eventuais demandas judiciais ou administrativas que venham a ser propostas em razão da sua participação no Programa.

8.7. Este termo não implica em modificação, alteração, substituição, retificação, aditivo ou novação em relação aos direitos e obrigações contraídos nos demais instrumentos contratuais assinados pelas partes.

8.8. Os benefícios previstos no Programa não poderão ser convertidos em dinheiro.

8.9. A participação no Programa está condicionada à aceitação destes Termo de Adesão pelo Revendedor, que adere ao Programa por sua livre iniciativa e interesse.

8.10. Não sendo respeitados os termos do presente instrumento e de seus anexos, restará ao Revendedor a obrigação de indenizar todos os prejuízos sofridos pela Potencial.

8.11. Em nenhuma hipótese a responsabilidade total da Potencial por danos diretos decorrentes da execução deste Termo de Adesão excederá o valor total dos aportes financeiros pagos pelo Revendedor no período de 12 (doze) meses imediatamente anteriores ao evento que originou o dano.

8.12. A Potencial não será responsável por: (i) lucros cessantes ou danos indiretos do Revendedor; (ii) danos resultantes de atrasos causados por condições meteorológicas, greves ou outros eventos fora do controle da Potencial.

8.13. O Programa GIGA constitui iniciativa institucional e promocional da Potencial, de natureza não obrigatória, podendo ser alterado, suspenso, restringido ou encerrado a exclusivo critério da Potencial, mediante comunicação prévia aos participantes, sem que tal decisão gere direito a qualquer indenização, compensação ou ressarcimento ao Revendedor, ressalvada a devolução proporcional dos aportes financeiros não aplicados, nos termos da Cláusula 8.4.

8.14. A participação no Programa, bem como a manutenção de todos os seus benefícios, pontuação e premiação, estão condicionadas à inexistência de débitos vencidos e não pagos do Revendedor junto à Potencial ou a empresas do mesmo grupo econômico, durante todo o período de vigência do Programa. A existência de qualquer débito vencido poderá acarretar, a exclusivo critério da Potencial, a suspensão ou cancelamento imediato dos benefícios, sem direito a reembolso, indenização ou compensação de qualquer natureza.

8.15. A Potencial não garante, em nenhuma hipótese, resultados financeiros, aumento de vendas, melhoria de margem ou rentabilidade decorrentes da participação no Programa. Os treinamentos, soluções financeiras e demais benefícios são instrumentos de apoio à gestão do Revendedor, cujos resultados dependem exclusivamente da aplicação prática, das condições de mercado e das decisões estratégicas do próprio Revendedor.

8.16. O Revendedor autoriza, de forma gratuita e irrevogável durante a vigência do Programa, o uso de seu nome comercial, marca, imagens e resultados para fins institucionais, promocionais e de divulgação do Programa GIGA, sem limitação de território, nos meios de comunicação e plataformas digitais escolhidos pela Potencial. Após o encerramento da participação, a Potencial terá prazo de até 60 (sessenta) dias para remover ou substituir o material que contenha a identidade do Revendedor.

8.17. Será excluído do Programa, a qualquer tempo e sem direito a indenização ou ressarcimento de qualquer natureza, o Revendedor que: (i) prestar informações falsas, incompletas ou enganosas à Potencial no âmbito do Programa; (ii) manipular, adulterar ou fraudar dados de vendas, pontuação ou quaisquer informações utilizadas na apuração dos resultados; (iii) descumprir quaisquer regras do Programa ou dos contratos vigentes com a Potencial; (iv) agir de forma contrária às diretrizes comerciais, éticas ou de compliance da Potencial. A exclusão por fraude ou ma-fé não requer notificação prévia, sendo imediata e definitiva.

8.18. Fica o Foro Central da Comarca da Região Metropolitana de Curitiba, Estado do Paraná, para dirimir quaisquer dúvidas decorrentes do presente instrumento, ficando excluído qualquer outro, por mais privilegiado que seja.

ANEXOS

ANEXO I - PLANO POSTO EM DIA

O **Plano Posto em Dia** tem como objetivo oferecer ao **Revendedor** os serviços especializados de **limpeza e manutenção** visual dos postos bandeira **Potencial**, garantindo uma apresentação impecável e funcionalidade adequada para atrair consumidores e proporcionar uma experiência de qualidade.

O benefício **Plano Posto em Dia** será executado 01 (uma) única vez durante o período previsto na Cláusula 4.1. (b) do Termo de Adesão do **GIGA**, mediante agendamento prévio, na data informada pela **Potencial**.

A data de realização dos serviços poderá ser alterada em razão de condições climáticas e/ou situações que impeçam a realização na data programada. A **Potencial** irá comunicar previamente o **Revendedor** sobre eventual alteração na programação, ficando ressalvado que os serviços poderão ser executados durante o período de vigência do **Programa**.

Os Materiais utilizados nos serviços (, materiais de pinturas, lâmpadas, elétrica) devem ser fornecidos pelo **REVENDEDOR, com exceção das tintas que serão disponibilizadas pela POTENCIAL para a pintura das tampas dos tanques e pintura das faixas de demarcação de abastecimento**. A Mão de Obra será fornecida pela empresa parceira da **POTENCIAL**.

Na data de execução dos serviços serão substituídos todos os adesivos que se fizerem necessários, visando garantir a sinalização adequada do Posto nos termos da legislação vigente e aplicável. Caso ocorra algum tipo de dano nos adesivos obrigatórios, entre uma manutenção e outra, o **REVENDEDOR** poderá solicitar diretamente aos fornecedores homologados da Potencial.

Benefícios do Plano Posto em Dia:

- **Melhoria da Aparência do Posto:** Serviços de limpeza e manutenção das fachadas, totens, pilares e testeiras, assegurando um aspecto renovado e organizado.
- **Troca de Lâmpadas:** Substituição de lâmpadas LED nos principais elementos visuais (totens, logos e testeiras), garantindo boa iluminação.
- **Segurança e Conformidade:** Procedimentos realizados com segurança, incluindo EPIs, DDS (Diálogo Diário de Segurança) e isolamento adequado das áreas durante o trabalho.
- **Execução Profissional:** Realizado pela Brendle Serviços, fornecedor especializado em manutenção e

limpeza para o setor de combustíveis.

Itens inclusos no Plano Posto em Dia Limpeza e Manutenção Visual

- **Testeiras (Cobertura e Serviços):**
 - Lavagem externa.
 - Troca de lâmpadas (até 20 lâmpadas tubulares LED por testeira de serviços).
- **Totens (Principal e de Preços):**
 - Lavagem externa.
 - Troca de lâmpadas (1 totem por posto).
- **Logos (até 2 por posto):**
 - Lavagem externa.
 - Troca de lâmpadas LED (2 lâmpadas por logo).
- **Pilares da Cobertura:**
 - Lavagem externa.
- **Forros:**
 - Lavagem externa.
- **Tampas dos Tanques:**
 - Pintura renovada.
- **Faixas de Demarcação de Abastecimento:**
 - Pintura exclusiva das áreas designadas para abastecimento.
- **Adesivação**
 - Pilares e bombas, conforme os padrões visuais da rede Potencial.

Itens excluídos do escopo do Plano Posto em Dia:

- **Materiais por Conta do Revendedor:** Reatores, lâmpadas adicionais, materiais elétricos deverão ser fornecidos pelo Revendedor.
- **Reformas ou Correções Estruturais:**
 - Lonas rasgadas, itens de comunicação visual amassados ou danificados.
 - Reparos estruturais, como consertos de suportes ou alterações na comunicação visual.
- **Pinturas Não Contempladas:** Pintura de outros elementos além das faixas de demarcação de abastecimento e tampas de tanques.
- **Serviços Fora do Escopo:**
 - Lavagem de tanques ou bombas.**Substituição ou reforma de itens que não sejam especificados no GIGA.**

ANEXO II - APLICATIVO POTPAY

O **aplicativo POTPAY** é um benefício do **Programa** que possibilitará ao **Revendedor** aplicar descontos nos produtos para usuários do aplicativo, bem como utilizar a opção de pagamento online.

Funcionalidades Principais

- **Cadastro de Usuário:** criação de uma conta única com dados pessoais (CPF/CNPJ), endereço, preferências de consumo e histórico de compras.
- **Cadastro de Descontos:** Cadastro de descontos dos postos.
- **Catálogo de Serviços do posto:** uma interface com categorias como alimentação, conveniência, saúde, entretenimento, entre outros.

- Filtros de Busca: busca por tipo de produto, localidade e valor do desconto.
- Alertas de Promoções: notificações push, SMS e e-mail para avisar os usuários sobre novas promoções e descontos relevantes.
- Integração com Mapas: exibição de descontos com base na localização do usuário (geolocalização).
- Avaliação de abastecimentos: sistema de feedback e avaliação de cupons e lojas pelos próprios usuários.

Tecnologias Utilizadas

- Mobile: Desenvolvimento para Android e iOS utilizando frameworks como Flutter/Dart, JAVA e api's rest para otimizar o processo e ter um código base único para ambas as plataformas.

1. Aceite do Cliente no Programa GIGA

O primeiro passo para a adesão ao aplicativo POTPAY é o aceite do **Revendedor** ao Termo de Adesão do **GIGA**, conforme estabelecido na Cláusula Segunda do Termo de Adesão.

2. Envio de Dados para o Cadastro

Após a aceitação do **Revendedor** ao **Programa**, a **Potencial** repassará os dados de cadastro do **Revendedor** para a empresa GAS4US, que é encarregada do cadastramento no sistema. Os dados necessários para o cadastro incluem:

- CNPJ do posto
- Endereço completo
- Telefone/Celular de contato
- E-mail de contato
- Responsável pelo posto
- Contato responsável pelo posto
- Sistema de gestão que o posto utiliza
- Contato do responsável pelo sistema de gestão que o Posto **Revendedor** utiliza

Essas informações são obrigatórias para a configuração inicial do **Revendedor** no sistema e para a sua correta integração ao aplicativo. O **Revendedor** deverá indicar um usuário administrador, responsável pela gestão das informações do **Revendedor** dentro do sistema.

3. Cadastro do Posto Revendedor no Sistema pela GAS4US

A GAS4US realiza o cadastro do posto no sistema do POTPAY, utilizando as informações enviadas pela Potencial, mencionadas na cláusula 2. deste Anexo. Esse passo inclui a validação e o registro completo dos dados, preparando o posto para ser integrado ao aplicativo de forma segura e eficiente.

4. Envio de Informações para Integração

Após o cadastro, a GAS4US emite as informações necessárias para a integração do aplicativo POTPAY com o sistema gerencial do posto. A GAS4US entra em contato com o distribuidor da XPERT (ou outro) para que ele realize a configuração e a integração do sistema de gestão do posto com o aplicativo POTPAY.

O **Revendedor** está ciente e de acordo que deverá auxiliar no processo de integração do POTPAY com o sistema gerencial do posto, prestando informação e apoiando com eventuais informações solicitadas pela GAS4US, de modo a concluir o procedimento e viabilizar a utilização do POTPAY com todas as funcionalidades previstas no **Programa**.

5. Integração Completa do Posto

Após a conclusão da integração no sistema gerencial do posto, o posto já estará cadastrado no POTPAY e poderá começar a usar o aplicativo, com todas as funcionalidades disponíveis.

6. Treinamento do Uso da Plataforma Gerencial

Após o cadastro e a integração do posto ao POTPAY, o posto poderá receber o treinamento da plataforma gerencial. O responsável pelo posto receberá vídeos explicativos com todas as informações detalhadas sobre o uso da plataforma gerencial. Caso haja necessidade de treinamento extra, a GAS4US ficará à disposição para fornecer o

suporte necessário, garantindo que o posto esteja totalmente capacitado para utilizar todas as funcionalidades da plataforma.

ANEXO III - TREINAMENTO

O Treinamento é um benefício integrante do Programa GIGA, destinado exclusivamente aos Revendedores bandeira Potencial com adesão e participação ativa no Programa, com o objetivo de promover capacitação prática, aplicada e estratégica, contribuindo para a melhoria da gestão, do desempenho financeiro e da experiência do cliente nos postos participantes.

Os treinamentos previstos neste Anexo serão realizados por empresas especializadas contratadas pela Potencial, conforme descrito a seguir.

Os treinamentos previstos neste Anexo constituem benefício exclusivo e sem custo adicional ao participante, não gerando direito adquirido, obrigatoriedade de continuidade, nem comprometimento da Potencial em manter, repetir ou ampliar os conteúdos, formatos ou fornecedores em períodos futuros. A Potencial reserva-se o direito de alterar conteúdos programáticos, formatos, instrutores, plataformas e datas, mediante comunicação prévia aos participantes, sem que tais alterações constituam inadimplemento contratual ou gerem qualquer direito de compensação.

1. TREINAMENTO FINANCEIRO – TRILHA FINANCEIRA (CARLOS BISPO)

Objetivo:

Capacitar revendedores, administradores e gestores na gestão financeira aplicada ao posto de combustíveis, com foco em análise de resultados, rentabilidade, controle de despesas e capital de giro.

- Formato e Metodologia:
 - Modalidade online, ao vivo e interativa
 - Estrutura em módulos
 - Estudos de caso, exercícios práticos e simuladores financeiros
 - Planos de ação e suporte entre encontros

Conteúdo Programático:

Módulo 1 – DRE na Prática

Módulo 2 – Margem de Contribuição e Estratégias de Lucro

Módulo 3 – Gestão de Despesas e Capital de Giro

- Materiais:
 - PDFs, planilhas, simuladores
 - Certificado de participação
 - Acesso às gravações conforme cronograma definido

2. TREINAMENTO DE GESTÃO, PESSOAS E ATENDIMENTO – BRASIL POSTOS

Objetivo: Desenvolver competências em gestão de pessoas, atendimento ao cliente e relacionamento profissional.

- Formato e Metodologia:
 - Online, ao vivo
 - Metodologia Hot Seat
 - Conteúdos EAD obrigatórios prévios
 - Discussão de casos reais
- Conteúdos:
 - Gestão de Pessoas e Retenção de Talentos
 - Atendimento Inteligente e Fidelização
 - Relacionamento e Gestão de Conflitos

3. INSCRIÇÃO

Envio prévio de dados dos participantes conforme solicitação da Potencial.

4. HORÁRIOS

Treinamento – Trilha Financeira | Carlos Bispo

Formato: Online, ao vivo + EAD

Datas previstas:

- 1 e 22 de abril
- 12 e 19 de maio
- 02 e 09 de Junho

Horário à definir

Duração total: 6 encontros de 1h30 (9 horas)

Treinamento – Revendedores Potencial 2026 | Brasilpostos

Formato: Online, ao vivo + EAD

Datas previstas:

- Setembro: 15 e 29
- Outubro: 13 e 27
- Novembro: 10 e 24

Horário à definir

Duração total: 6 encontros de 1h30 (9 horas)

AS DATAS E HORÁRIOS DOS TREINAMENTOS PODERÃO SOFRER AJUSTES, CASO NECESSÁRIO, MEDIANTE COMUNICAÇÃO PRÉVIA AOS PARTICIPANTES.

ANEXO IV - UNIFORMES FRENTISTAS

O benefício de kit de uniformes para frentistas será fornecido ao **Revendedor** 01 (uma) única vez durante a vigência do **Programa**.

Para o plano GIGA, será fornecido 1 (um) kit por frentista, composto pelos seguintes itens:

- 03 (três) Camisas Pólo;
- 02 (duas) calças
- 02 (dois) bonés

Para o plano GIGA PLUS, será fornecido 1 (um) kit por frentista, composto pelos seguintes itens:

- 03 (três) Camisas Pólo;
- 02 (duas) calças
- 02 (dois) bonés
- 01 (uma) jaqueta

A quantidade de kits a ser enviada para o **Revendedor** irá considerar o número de frentistas que o **Revendedor** informou para a Potencial na pesquisa realizada no final do ano de 2025.

A **Potencial** poderá realizar a confirmação da quantidade de frentistas antes do envio dos kits para o **Revendedor**.

O envio dos kits de uniforme será realizado conforme cronograma do **Programa** divulgado no site www.potencialgiga.com.br



ANEXO V - PACOTE MERCHANDISING

O benefício Pacote de Merchandising contempla a disponibilização de materiais gráficos para os Revendedores.

Durante a vigência do **Programa**, a **Potencial** vai disponibilizar através de um link do One Drive compartilhado com os **Revendedores** todos os criativos listados abaixo.

A **Potencial** irá sugerir alguns fornecedores para a execução desses materiais.

Toda a impressão e instalação quando necessário é de responsabilidade e custo exclusivo do Revendedor.

Materiais físicos

- 1) **Banners em Lona**
 - Banner Potpay
 - Banner institucional Potencial Combustíveis
 - Produtos Pmax
- 2) **Wind Banner**
 - Produtos Pmax
 - Abastecendo o futuro
 - Carregamento Elétrico (quando houver o serviço)
 - Promoção
- 3) **Totem Dobrável**
 - Aplicativo Potpay
 - Produtos Pmax

Materiais Digitais

Formatos: Post, Story e card WhatsApp

1. Carnaval - 04/03
2. Dia da Mulher - 08/03
3. Dia do Consumidor - 15/03
4. Páscoa - 20/04
5. Dia do Trabalhador - 01/05
6. Dia das Mães - 11/05
7. Corpus Christi - 19/06
8. Aniversário Potencial - 23/06
9. Dia Mundial do Meio Ambiente - 05/06
10. Dia do Biodiesel - 10/08
11. Dia dos Pais - 10/08
12. Independência do Brasil - 07/09
13. Dia do cliente - 15/09
14. Dia da Árvore - 21/09
15. Outubro Rosa - 01/10
16. Dia das Crianças - 12/10
17. Novembro Azul - 01/11
18. Proclamação da República - 15/11
19. Consciência Negra - 20/11
20. Natal - 25/12
21. Ano Novo - 31/12
22. Dicas do Maxx

Nos materiais digitais, a Potencial também vai disponibilizar um modelo editável para que o cliente coloque o nome do posto para um post customizado, ficando ressalvado que o **Revendedor** não poderá realizar alterações no padrão de cores e aplicações de logomarca da Potencial.

Materiais promocionais impressos para ambientação da loja do Revendedor:

- 08 (oito) móveis
- 04 (quatro) placas de PS
- 02 (dois) displays de mesa
- 03 (três) stopper

ANEXO IV - PROGRAMA DE PERFORMANCE

1. OBJETIVO DO PROGRAMA

O **Programa de Performance** tem como objetivo reconhecer e premiar os revendedores que se destacarem ao longo do período de vigência do programa, considerando critérios de **engajamento nos treinamentos** promovidos pela Potencial e **performance de crescimento de vendas**, incentivando a evolução dos resultados, a profissionalização da gestão e o fortalecimento da parceria comercial.

2. PARTICIPANTES

Poderão participar do programa os **revendedores com contrato bandeira Potencial** ativos/vigentes durante o período de realização do Programa estabelecido na Cláusula 4.1. deste Regulamento (02/04/2026 a 31/03/2027), desde que enquadrados nas categorias estabelecidas abaixo e que atendam integralmente ao disposto neste instrumento.

3. CATEGORIAS DE PARTICIPAÇÃO

Os participantes concorrerão exclusivamente dentro de sua respectiva categoria, definida com base no **volume médio mensal de compras**, conforme abaixo:

- **Categoria 1:** 0 a 50 m³
- **Categoria 2:** 51 a 100 m³
- **Categoria 3:** 101 a 200 m³
- **Categoria 4:** 201 a 500 m³
- **Categoria 5:** Acima de 501 m³

O enquadramento do revendedor em uma das categorias acima será realizado de acordo com a média mensal de compra de produtos do revendedor perante a Potencial no período de janeiro a dezembro/2025.

Postos novos, sem histórico de compras do período de 2025 (Janeiro a Dezembro) ou histórico inferior a 12 (doze) meses completos, terão sua categoria definida com base na **retirada mensal informada na PI**.

4. DEFINIÇÃO DAS METAS

A meta de performance de cada posto participante será definida pelo histórico de compras do ano de 2025 (Janeiro a Dezembro).

Postos novos, sem histórico de compras do período de 2025 (Janeiro a Dezembro) ou com histórico inferior a 12 (doze) meses completos, terão sua meta definida com base na **retirada mensal informada na PI**.

5. ESTRUTURA DE AVALIAÇÃO

A avaliação do programa será composta por dois pilares:

- **Engajamento:** participação nos treinamentos e ações de capacitação promovidas pela Potencial;
- **Performance:** crescimento percentual de vendas em relação à meta definida.

A pontuação final será obtida pela **soma dos pontos** alcançados nos dois pilares.

6. PONTUAÇÃO POR ENGAJAMENTO

Serão atribuídos pontos aos participantes que realizarem os treinamentos disponibilizados no âmbito do programa, conforme o formato de participação:

- **Treinamento ao vivo:** 12 (doze) pontos
- **Treinamento via EAD (plataforma):** 8 (oito) pontos

Para cada treinamento, o participante poderá pontuar **apenas uma vez**, não sendo cumulativa a participação nos dois formatos.

Caso o participante participe do treinamento ao vivo e posteriormente acesse o conteúdo via EAD, será considerada **apenas a maior pontuação**.

A pontuação de engajamento será atribuída por **CNPJ participante**.

7. PONTUAÇÃO POR PERFORMANCE DE VENDAS

A pontuação de performance será calculada com base no **percentual de crescimento de vendas**, considerando a meta anual definida para cada participante.

- **Cada 1% (um por cento) de crescimento de vendas acima da meta estipulada corresponderá a 12 (doze) pontos.**

Exemplos:

- Crescimento de 2% → 24 pontos
- Crescimento de 5% → 60 pontos
- Crescimento de 8% → 96 pontos

Não há limite máximo de pontuação para o crescimento de vendas.

Não será considerado decimais, nem arredondamentos

8. APURAÇÃO DOS RESULTADOS

Ao final do período do programa, será realizada a apuração da pontuação total de cada participante, considerando a soma dos pontos obtidos por engajamento e performance.

A apuração será realizada com base exclusivamente nos dados internos da Potencial, incluindo registros de compras, pontuação de engajamento e histórico de adimplência. Os dados internos da Potencial prevalecerão sobre quaisquer informações, planilhas ou documentos apresentados pelos participantes. Divergências apontadas pelo Revendedor deverão ser formalizadas por escrito em até 10 (dez) dias corridos após a divulgação do resultado parcial, sendo analisadas a exclusivo critério da Potencial, cuja decisão será definitiva e irrecorrível no âmbito do Programa.

Será declarado vencedor, em cada categoria, o participante que alcançar a **maior pontuação total**.

9. CRITÉRIOS DE DESEMPATE

Em caso de empate na pontuação final dentro da mesma categoria, serão aplicados, sucessivamente, os seguintes critérios:

1. Maior percentual de crescimento de vendas;

2. Maior participação em treinamentos no formato ao vivo;
3. Sorteio.

10. PREMIAÇÃO

Serão premiados **5 (cinco) vencedores**, sendo **1 (um) vencedor por categoria**, com a seguinte premiação:

A premiação consiste em 1 (uma) viagem a ser realizada no mês de abril/2027, para o Hotel Costão do Santinho Resort na cidade de Florianópolis, Santa Catarina, incluindo exclusivamente: (i), **deslocamento de ida e volta**, por meio aéreo ou terrestre, em classe econômica ou categoria equivalente, com saída de Curitiba/PR ou cidade de referência a ser indicada pela Potencial, para o vencedor e 1 (um) acompanhante; e (ii) hospedagem em acomodação dupla padrão, pelo período de 4 (quatro) dias e 3 (três) noites, conforme disponibilidade do estabelecimento.

Não integram a premiação, correndo exclusivamente por conta do vencedor: alimentação no deslocamento ida e volta, traslados terrestres, passeios, seguro-viagem, taxas de emissão de documentos, gorjetas, bagagem despachada acima da franquia da companhia aérea e quaisquer outros gastos pessoais.

A premiação é pessoal, intransferível, indivisível e não conversível em dinheiro ou em outro benefício. O vencedor deverá confirmar a disponibilidade para a viagem no prazo de até 10 (dez) dias corridos após ser notificado, sob pena de perda do direito à premiação, que será transferida ao segundo colocado da respectiva categoria.

A Potencial não se responsabiliza por cancelamentos, atrasos, overbooking, alterações de itinerário ou quaisquer falhas operacionais imputáveis a companhias aéreas, estabelecimentos hoteleiros ou prestadores de serviço turístico, nem por eventos de caso fortuito ou força maior que impossibilitem a realização da viagem na data prevista. Nessas hipóteses, a Potencial envidará seus melhores esforços para reagendar a premiação, sem que caiba ao vencedor qualquer indenização ou compensação.

A premiação é pessoal, intransferível e vinculada ao CNPJ vencedor, conforme regras internas da Potencial.

A premiação ao vencedor de cada categoria está condicionada à inexistência de débitos pendentes do Revendedor com a Potencial ou empresas do mesmo Grupo Econômico da Potencial, na data de apuração dos resultados, incluindo, mas não se limitando a: aportes financeiros em atraso, multas contratuais, boletos vencidos ou quaisquer outros valores devidos em razão dos contratos firmados com a Potencial ou empresas do mesmo Grupo Econômico.

O Revendedor vencedor com débito pendente será automaticamente desclassificado da premiação, sendo esta concedida ao participante com a segunda maior pontuação na respectiva categoria, desde que este também não possua débitos pendentes com a Potencial.

11. COMUNICAÇÃO E DIVULGAÇÃO

A Potencial realizará a comunicação oficial do programa e a divulgação dos vencedores por meio de seus canais. Os materiais promocionais poderão conter imagens ilustrativas do destino e da experiência da premiação.

ANEXO VII - PACOTE DE SOLUÇÕES FINANCEIRAS

O pacote de Soluções financeiras, reúne soluções estratégicas que reduzem custos, fortalecem o fluxo de caixa, ampliam o acesso ao crédito e protegem o seu negócio contra riscos operacionais, adequados a realidade do setor.

As condições comerciais apresentadas neste Anexo são indicativas e estão sujeitas a análise de crédito, políticas internas e critérios das instituições parceiras, podendo ser alteradas, suspensas ou canceladas pelas referidas instituições sem aviso prévio, a seu exclusivo critério. A Potencial não garante a aprovação, disponibilização ou manutenção de quaisquer das soluções financeiras aqui descritas, não sendo responsável por eventuais negações de crédito, alterações de taxas, limitações de cobertura ou encerramento dos convênios pelas instituições parceiras.

A Potencial não garante as taxas de crédito.

As taxas de aquisição foram negociadas junto ao Sicoob para aplicação durante a vigência do convênio, podendo ser revistas ou alteradas mediante mudanças nas condições de mercado, cenário econômico ou por motivo de força maior.

Produtos Financeiros:

1) Redução no Custo de Aquisição:

Em convenio firmado com o SICOOB Credicanoinhas, serão disponibilizadas condições exclusivas aos postos bandeirados, que aderirem ao programa Giga conforme segue:





Da Participação:

O Sicoob Credicanoinhas, ira disponibilizar produtos e serviços exclusivos aos Postos indicados pelo Grupo Potencial como participantes do Programa Giga. A nomeação do Posto para integrar ao convenio se dará mediante autorização expressa do Grupo Potencial, através do canal de comunicação: e-mail XXXXX,

Dos Produtos:

Aquisição Sipag com taxas diferenciadas para as soluções que envolvem a operação completa, como processamento das transações de cartões exclusivas das bandeiras apresentadas abaixo, aluguel de equipamentos para captura de transações, taxas de antecipação e Pix:

Custos Por bandeira:

Produtos				
Débito	0,88%	0,88%	1,09%	
Crédito à vista	1,60%	1,60%	1,99%	2,09%
Parcelado 2 a 6	2,12%	2,12%	2,65%	2,99%
Parcelado 7 a 12	3,50%	3,50%	3,99%	4,19%

(*) Valor disponível em conta – 30 dias para a opção crédito.

Plano de Recebimento via PIX com taxa de **0%** (zero por cento).

Soluções de Captura

Equipamento	Modalidade	Condição Comercial
Smart POS, PinPad	Comodato	Isenção até 03 equipamentos. Volume superior a 3 – R\$ 59,90 por unidade

Dos Requisitos:

Necessario tem conta corrente ativa na Cooperativa Sicoob Credicanoinhas, podendo o atendimento ocorrer em âmbito nacional na forma digital ou presencial nas unidades de atendimento do Sicoob Credicanoinhas.

Custos de Manutenção em Conta Corrente.

Produto/Serviço	Custo
Taifa de Conta Corrente	Isento
Pix	Isento
Folha de Pagamento	Isento (tarifas de lançamentos)

Custos/Taxas diferencias para cheque especial conforme análise de crédito (de acordo com o cadastro do participante do convenio) e de acordo com as regras e políticas internas do Sicoob Credicanoinhas.

2) Redução no Custo da Antecipação de Créditos (Cartão de Crédito):

O Grupo Potencial através de seu FIDC (Fundo de Investimento em Direitos Creditórios) disponibilizará a antecipação dos recebíveis em cartão de crédito com as seguintes condições:

Do requisito:

Para a redução de custos na antecipação do crédito, o posto bandeirado precisa ser **participante do programa Giga**.

A Potencial irá liberar acesso ao Portal de Antecipação dos recebíveis, onde o Posto participante poderá acessar a Agenda de Créditos disponíveis, para habilitar a sua solicitação de antecipação.

Para autorizar a operação o posto deverá assinar o Termo de Cessão de créditos para o FIDC e o crédito será disponibilizado no dia seguinte a solicitação.

A antecipação de recebíveis via FIDC constitui serviço opcional e independente do Programa GIGA, não compo os aportes financeiros previstos na Cláusula Terceira deste instrumento.

A operação de cessão de créditos para o FIDC será regida por instrumento contratual próprio, a ser assinado entre o Revendedor e o veículo de investimento competente, observadas as regulamentações da Comissão de Valores Mobiliários (CVM) e do Banco Central do Brasil aplicáveis.

A participação no Programa GIGA não garante, assegura ou vincula o Revendedor à utilização do FIDC, tampouco a utilização do FIDC pressupõe a continuidade no Programa GIGA. A rescisão de qualquer das relações não implica automaticamente na rescisão da outra.

A Potencial não se responsabiliza pelas condições de crédito aplicadas pelo FIDC, as quais serão definidas pela gestora do fundo com base em análise individual do perfil do Revendedor.

3) Seguros:

Através da Corretora de Seguros do Grupo Potencial, os participantes do Programa Giga, terão acesso a benefícios exclusivos na contratação de seguros, como:

- a) Descontos exclusivos sobre o prêmio dos seguros contratados
- b) Condições de pagamento facilitadas, de acordo com as políticas das seguradoras
- c) Prioridade e Agilidade no atendimento, contando com canal exclusivo para atender as demandas dos participantes do Programa Giga
- d) Atendimento Consultivo especializado

Produtos:

1. Seguro Empresarial – Patrimonial
2. Seguro de Responsabilidade Civil e Ambiental
3. Seguro de Vida – Funcionários
4. Seguro de Acidentes Pessoais
5. Seguros de equipamentos (Riscos Diversos)
6. Lucros Cessantes
7. Seguros de Frotas
8. Seguro de Responsabilidade Civil do Empregador

A Corretora do Grupo Potencial atua apenas como **intermediária/indicadora**, sem garantir contratação, cobertura ou condições

A Potencial **não é parte** nos contratos de seguro, sem qualquer responsabilidade solidária, subsidiária ou acessória pelas apólices

A Potencial **não responde por divergências** entre condições apresentadas e condições praticadas pelas seguradoras e declara que a Corretora atua nos termos da **Lei 4.594/1964 e Circular SUSEP 510/2015**, e que reclamações de sinistro devem ser direcionadas à **seguradora emitente**, vedada a responsabilização da Potencial

O encerramento do Programa **não rescinde automaticamente** as apólices vigentes, que permanecem sob responsabilidade do Revendedor.

A participação no Programa **não desobriga** o Revendedor de manter os seguros obrigatórios exigidos por lei para postos de combustíveis.
