

IPIRANGA AO LADO DE SEUS REVENDEDORES E FRANQUEADOS



Amigos, revendedores, franqueados e parceiros,

Estamos aqui para contar as novas medidas, pensadas exclusivamente para apoiá-los nesse momento tão difícil. Momento esse, que precisa de um grande esforço de todos nós.

Gostaríamos de agradecer a todos vocês. Por tudo que já fizeram. Por transformarem a Ipiranga, uma empresa brasileira, em uma das marcas mais queridas pelos brasileiros.

Tenham a certeza de que cada brasileiro vai ser grato a cada um de vocês e suas equipes por saber que, numa época tão difícil, ele pode contar com um Posto Ipiranga. Vamos às medidas, especiais e transitórias, válidas para **abril e maio**, que visam **ajudar todos os revendedores e franqueados que tiverem necessidade**. Confirmam:

- » **CONTRATO DE OPERAÇÃO DE POSTO IPIRANGA / CONTRATO DE FORNECIMENTO DE PRODUTOS** – Postergação do prazo dos contratos vigentes para cumprimento do volume contratado, adicionando 2 meses ao final do contrato original (sem alteração no volume pactuado);
- » **CONTRATO DE BONIFICAÇÃO POSTECIPADA** – Remoção de cláusula de performance durante os meses de março, abril e maio/2020 nos contratos em vigor. Isso significa que o valor da bonificação será calculado sobre 100% do volume adquirido no período;
- » **CONTRATO DE LOCAÇÃO OU SUBLOCAÇÃO** (postos de propriedade da Ipiranga ou alugados à Ipiranga) – As parcelas de aluguel devidas em abril e maio de 2020 (na hipótese dos contratos vigorarem nos referidos meses) serão reduzidas em 50%, sendo certo que o referido valor da redução (correspondente a 50% do valor) será cobrado em 10 parcelas iguais e irrevogáveis (sem juros e sem correção monetária) a partir do mês de junho/2020, ou por ocasião da rescisão dos contratos de locação ou sublocação, o que ocorrer primeiro.
- » **CONTRATOS DE FINANCIAMENTO, CAPITAL DE GIRO, CONFISSÃO E ASSUNÇÃO DE DÍVIDA DENTRE OUTROS CONTRATOS FINANCEIROS COM AMORTIZAÇÃO MENSAL (incluídos os financiamentos de equipamentos das franquias am/pm e Jet Oil)** – Todas as parcelas de amortização devidas em abril e maio de 2020 (na hipótese dos contratos vigorarem nos referidos meses) serão reduzidas em 50%, sendo certo que o referido valor da redução (correspondente a 50% do valor) será refinanciado e incorporado às parcelas vincendas do respectivo contrato em curso a partir de julho/20.
- » **ABASTECE AÍ** – A partir de 01/04/2020, o crédito das operações financeiras realizadas por intermédio da ferramenta ABASTECE AÍ acontecerá em, no máximo, “D+3”, entendendo como “D” o próprio dia da transação. Essa condição vigorará até o fim de maio/2020.
- » **PLANO DE MARKETING** – Primeiramente, anunciamos a prorrogação do fim do período de adesão para o dia **30 de abril**. Adicionalmente, a cobrança do referido Plano terá início em Julho/2020, não havendo cobranças no 2º trimestre/2020. As estratégias estão sendo revistas com o objetivo de tornar o Plano viável para a revenda e adequado à realidade do momento, sem perder a robustez que faz dele uma ferramenta essencial para o sucesso do negócio, principalmente no período da retomada das vendas, após o final dessa crise.
- » **PROGRAMA RODO REDE** – As mensalidades de abril a junho/2020 estão suspensas, voltando suas cobranças a partir de julho/2020. Da mesma forma que o Plano de Marketing, o PROGRAMA está sendo analisado e reestruturado para se adequar à realidade do momento e tornar-se viável para os revendedores Rodo Rede, cumprindo sua função de alavancar resultados.
- » **PROGRAMA DE MANUTENÇÃO DE IMAGEM** – Os valores devidos em março e abril serão parcelados em 4 prestações mensais e consecutivas, a partir de maio/2020.
- » **CUSTO DE MANUTENÇÃO DA FAIXA DE LED** – Em negociação com os nossos parceiros fornecedores, obtivemos uma redução de 34% nas mensalidades do 2º trimestre/2020, voltando aos valores originais a partir de julho/2020.
- » **FRANQUIAS am/pm** – Os royalties relativos aos meses de fevereiro, março e abril serão parcelados em 3 prestações mensais e consecutivas a partir de outubro/2020.
- » **FRANQUIAS JET OIL** – Os royalties relativos aos meses de fevereiro, março e abril serão parcelados em 3 prestações mensais e consecutivas a partir de outubro/2020.

AS CONDIÇÕES TRANSITÓRIAS E ESPECIAIS ACIMA DESCRITAS SÓ SERÃO CONCEDIDAS MEDIANTE TERMO DE ADESÃO DO REVENDEDOR E FRANQUEADO, PREVALECENDO O TERMO DE ADESÃO SOBRE ESTE COMUNICADO.

Para aderir ao pacote de medidas especiais e transitórias oferecidas pela Ipiranga, o procedimento é simples – basta **assinar eletronicamente o termo de adesão no Portal Rede Ipiranga**, que estará disponível a partir da próxima 4ª feira, dia 25/03/2020 e até 6ª feira dia 03/04/2020.

Aproveitamos a oportunidade para reforçar a enorme importância das franquias realizarem a transmissão integral diária das vendas através do sistema Linx. Só assim temos a condição de monitorar dia a dia os nossos estoques por item vendido, elevando o nosso nível de serviço, bem como permitindo melhores negociações com fornecedores. Ainda na linha de aumentarmos a nossa competitividade, a adesão aos contratos de parceria com fornecedores estratégicos (Seara, Kibon etc.) é crucial, uma vez que a maior virtude de um modelo de franquia está no efeito rede. Precisamos estar unidos.

É preciso que todos façamos a nossa parte. Todo esse nosso esforço está sendo feito no intuito de manter nossos postos e franquias abertos ao público e com a sua saúde financeira em dia (adimplentes).

Nossas dependências operacionais ficarão abertas, tudo para tentar minimizar o impacto para **você** revendedor, para você franqueado e para a nossa **sociedade**. Não precisa antecipar seus pedidos. É hora de gerirmos os nossos estoques com muita cautela.

Nesse sentido, com o objetivo de cuidar do capital de giro do seu posto, manteremos o recebimento de pedidos da mesma forma como o habitual. Idealmente, buscamos carga fechada de 15 m³. Mas, dentro do possível, atenderemos cargas fracionadas de 5 m³ ou 10 m³.

Nosso time comercial, com mais de 370 profissionais, está disponível para lhe ajudar em todas as suas necessidades. Manteremos, dentro do possível, uma normalidade em nossas iniciativas. Sabemos da importância da **parceria** nesse momento, onde a soma de nossos esforços nos permitirá sair mais fortes da crise.

Por meio de nossa dedicada equipe de vendas, estaremos acompanhando, muito próximos e individualmente, cada **Posto Ipiranga**, reforçando a parceria que sempre caracterizou a nossa relação.

Nós, como Empresa, estamos ao seu lado nesta fase crítica. Para esclarecer dúvidas ou saber mais sobre o pacote de auxílio da Ipiranga, fale com o seu **Assessor de Varejo, seu Consultor am/pm ou seu Consultor Jet Oil**.

Vamos seguir juntos, unidos, para vencermos esta batalha.

SAIREMOS MAIS FORTES!

Miguel Lacerda
Diretor Comercial Rede

Marcello Farrel
Diretor AMPM

Eduardo Tardin
Gerente Jet Oil

