



PROGRAMAS DE INCENTIVO AO REVENDEDOR SHV

SUPERMILHAS / MILHASGÁS

REGULAMENTO – EDIÇÃO 2007 / 2008

O Supermilhas/Milhasgás é um programa de incentivo ao Revendedor da SHV Gas Brasil, onde os Revendedores das marcas Supergasbras e Minasgás que preencherem os requisitos necessários, serão avaliados ao longo de vinte meses, em diversos quesitos, recebendo milhas (pontos) de acordo com o seu desempenho. Quanto melhor estiver em cada quesito, mais milhas irá receber.

Ao final de cada mês, teremos a posição de cada Revendedor no Ranking do Programa. O ranking é acumulativo, isto é, o desempenho de um mês é acrescido ao mês subsequente.

As regras do Programa foram definidas, para igualar as condições de todos e avaliá-los proporcionalmente.

OS OBJETIVOS

O Supermilhas/Milhasgás através do Programa de Incentivo ao Revendedor, visa reconhecer o seu desempenho junto à empresa, estimular a superação de resultados e motivá-los, para juntos, buscarmos o melhor resultado sempre.

Participe, você só tem a ganhar!

PERIODO

A duração desta edição é composto pelo período de janeiro/2007 a agosto/2008 (inclusive). O mês de setembro será de apuração final para que os meses de outubro e novembro sejam dos eventos de finalização desta edição, com a entrega das premiações, e inauguração da próxima edição.

A documentação referente à apuração dos resultados da campanha deverá ficar armazenada pelo período de 5 anos a contar da data de início da campanha. Este arquivo deverá ser em local adequado e devidamente identificado.

CATEGORIAS E PROGRAMAS

O Supermilhas/Milhasgás possuem duas categorias. A Categoria Nacional, é composta pelos Revendedores que possuem um volume médio mensal (referencia desempenho setembro de 2006) acima de 350 ton. A Categoria Regional, é composta pelos Revendedores que possuem o volume médio mensal (referencia desempenho setembro de 2006) de até 349,99 Ton. Não será aceita a mudança de Categoria ao longo do programa.



O Revendedor só poderá participar de um único programa (Supermilhas ou Milhasgás). Esta decisão será realizada antes do início da competição, não sendo possível à troca de programas ao longo da campanha. Apesar de participar de apenas um programa de incentivo, o Revendedor acumulará pelo seu desempenho como um cliente SHV, não tendo diferenciação sobre marca para efeitos de acumulo de milhas.

O Supermilhas/Milhasgas terá 10 programas envolvendo todos os Revendedores das Categorias Regionais e 01 programa envolvendo todos os Revendedores da Categoria Nacional,sendo:

02 Programas da Categoria Regional para a área Minas Gerais (1 Milhasgás e 1 Supermilhas);

02 Programas da Categoria Regional para a Regional Sul (1 Milhasgás e 1 Supermilhas);

02 Programas da Categoria Regional para a Regional SP/CO (1 Milhasgás e 1 Supermilhas);

02 Programas da Categoria Regional para a área Rio (1 Milhasgás e 1 Supermilhas);

01 Programa da Categoria Regional para a Regional Norte / Nordeste (Milhasgás);

01 Programa da Categoria Nacional de abrangência Nacional (1 programa único Milhasgás e Supermilhas).

Entende-se por área Rio, os Revendedores abastecidos pelas unidades engarrafadoras Duque de Caxias/RJ e Serra/ES. Entende-se por área Minas, os Revendedores abastecidos pela unidade engarrafadora de Betim/MG.

Em nenhuma hipótese os programas e / ou categorias se consolidarão. Os programas e ou categorias poderão ter os seus nomes alterados, porem todos os itens do regulamento deverão ser preservados.

PRÉ-REQUISITOS

Para participar do programa Supermilhas/Milhasgás, os Revendedores deverão preencher os seguintes requisitos:

- ⇒ Possuir volume de venda de acordo com o estabelecido pela Categoria a qual participa. (inferior á 349,99 toneladas ou superior a 350 toneladas, referência setembro/2006).
- ⇒ Possuir Contrato de Fornecimento de GLP com a SHV Gas Brasil válido.
- ⇒ Possuir volume de venda superior a 30 ton (referencia desempenho setembro de 2006).
- ⇒ O Revendedor participante poderá estar cadastrado no canal Revendedor (340) ou PRT (350), desde de que atenda aos demais pré-requisitos.



INCLUSÕES E EXCLUSÕES

Caso o Revendedor tenha o seu contrato de fornecimento rompido, o Revendedor será imediatamente excluído do programa o qual participa. A filial correspondente deverá abrir um CAT imediatamente comunicando o ocorrido, e enviar para a GERIP o termo de distrato. Ao longo da campanha, novos Revendedores poderão ser incluídos (desde de que preencham os pré – requisitos). Para tanto, a filial deverá abrir um CAT sobre esta inclusão. Todos os Revendedores inclusos ao longo do processo deverão receber uma via impressa do regulamento da campanha, enviada pela GERIP.

Quando o Revendedor for incluído na campanha após o seu início, não será possível o acúmulo de milhas retroativamente. Este Revendedor acumulará apenas as milhas adquiridas a partir da sua data de inclusão na campanha.

Caso o Revendedor altere o seu grupo econômico (inclusão ou exclusão de filiais de um mesmo grupo econômico do Revendedor), a filial deverá abrir um CAT visando que estas alterações sejam realizadas na base de apuração.

No caso de alterações de grupo econômico, o Revendedor só acumulará as milhas no seu novo grupo econômico a partir do momento desta alteração (sem acumular milhas referente ao histórico).

COMUNICAÇÃO

Mensalmente todos os Revendedores participantes receberão os extratos com a situação detalhada da sua pontuação, e a sua situação no ranking. Este extrato será enviado para a divulgação junto à rede de Revendedores. Os endereços de destinatário dos extratos será considerado o endereço de cobrança do Revendedor (endereço este cadastrado no sistema do Datasul). É responsabilidade da filial manter o endereço atualizado do Revendedor no sistema.

Mensalmente, as filiais deverão receber as informações referentes ao ranking. (via divulgação de cartazes). Estes cartazes, conterão os Revendedores que tiverem com saldo positivo de milhas. Estes cartazes devem estar expostos em todas as filiais, em local de boa visibilidade para a equipe.

Caso haja a necessidade de se consultar todos os colocados, dever-se encaminhar um e-mail para supermilhas@shvgas.com.br ou milhasgas@shvgas.com.br.

As informações também estarão disponíveis para consulta no Portal do Revendedor, mediante as condições de acesso estabelecidas para o Portal.

Os Consultores de Negócios receberão quinzenalmente um “SMS” com dicas referente ao programa. O multiplicador na regional deverá manter a lista de telefones celulares da equipe comercial atualizada. Caso o consultor troque de número de celular, é de inteira responsabilidade do multiplicador da regional informar o novo número do Consultor de Negócios à GERIP.



A atualização dos celulares de nossos consultores é fundamental para a campanha já que é um canal de comunicação importante para passar informações.

AVALIAÇÃO

Os quesitos para acumulo de milhas são os mesmos para a Categoria Nacional e Regional do Supermilhas/Milhasgás. Os seguintes quesitos serão avaliados pela equipe da Supergasbras/Minasgás mensalmente: faturamento, Venda Direta %, Venda Direta volume, uso do Sistema Gestor, perfil de cobrança, pontualidade nos pagamentos e padronização (de equipes, veículos, ponto de venda e material promocional).

Mensalmente, os Consultores de Negócios deverão informar ao multiplicador na Regional responsável pela entrada de dados, a situação referente à padronização do Revendedor (equipe de venda, veículos e pontos de venda) de cada Revendedor da sua carteira, Venda Direta % e utilização do Sistema Gestor. Os multiplicadores deverão realizar os inputs dos dados no sistema até o 10º dia corrido do mês subsequente. Caso estes dados não sejam informados, o Revendedor não acumulará esta pontuação. Em nenhuma hipótese será permitida o acumulo de milhas de forma retroativa.

Segue abaixo os critérios de pontuação :

1. Faturamento ao Revendedor

0,6% milhas para cada R\$ faturado ao Revendedor. Preço FOB (preço sem o frete) em reais.

A receita proveniente da venda de mercadorias ou demais produtos não será considerada para o acumulo de milhas. Apenas a receita proveniente da compra de GLP.

2. Venda Direta - (%) do total e Volume

Nesse critério, analisaremos o volume total vendido pelo Revendedor e o percentual desse volume que é vendido diretamente ao consumidor final.

Tabela de conversão do volume e dos percentuais em milhas:

Volume (tons)	Milhas	Percentual (%)	milhas
≤ 25	0	0 a 5	0
26 a 49	500	6 a 10	500
50 a 99	750	11 a 30	750
100 a 199	1.000	31 a 50	1.000
≥ 200	1.500	≥ 51	1.500



Como Venda Direta entende-se: toda venda de portaria, entrega domiciliar e telegás efetuadas diretamente ao consumidor final (seja ele residencial ou comercial). Ficam excluídos todos os demais segmentos e canais – PR's, postinhos, boqueiros e agregados.

3. Padronização

A pontuação desse quesito está dividida entre três pontos de análise. A padronização dos veículos, ponto de venda e uniformização da equipe nos critérios da Supergasbras/Minasgás. Para cada um dos itens, a pontuação será:

Equipe de venda: 500 milhas se for “sim” no quesito.

Veículos: Até 1.000 milhas – vale pontuação parcial (proporcional à frota).

Ponto de Venda: 500 milhas se for “sim” no quesito.

Material Promocional : 300 milhas para cada material promocional utilizado com modelo aprovado pela GERIP/RJ.

Entende-se por padronização:

Equipe de venda: Se todos os funcionários do Revendedor (incluindo depósito principal e filiais) estão devidamente uniformizados com o padrão de uniforme contido no Manual de Identidade Visual.

Veículos: Os veículos considerados padronizados são aqueles que estão de acordo com o padrão de uniforme contido no Manual de Identidade Visual. Esta pontuação pode ser parcial (proporcional à frota). Entende-se como frota o conjunto de veículos próprios e motocicletas próprias do Revendedor.

Ponto de Venda: Os pontos de venda considerados padronizados são aqueles que estão de acordo com o padrão visual contido no Manual de Identidade Visual. Entende-se como ponto de venda todos os pontos abastecidos pelo Revendedor.

Material Promocional : Material promocional utilizado pelo Revendedor como Imantados, folhetos, folders, banners, displays, móveis, etc com modelo desenvolvido e aprovado pela GERIP/RJ. Para acumular estas milhas é necessário o envio de um exemplar (conforme o desenvolvimento feito pela GERIP/RJ) para a GERIP/RJ. Serão 300 milhas por cada modelo, não ultrapassando o limite máximo de 1.500. Estas milhas não serão acumulativas mensalmente.

As milhas referentes ao material promocional, serão inputadas pela GERIP/RJ após o envio de uma amostra para controle e arquivo. Caso não seja enviada esta amostra, as milhas não serão concedidas.

Mensalmente, os Consultores de Negócios deverão informar ao multiplicador na Regional responsável pela entrada de dados, a situação referente à padronização



do Revendedor (equipe de venda, veículos e pontos de venda) de cada Revendedor da sua carteira. Caso não seja informado, o Revendedor não acumulará esta pontuação. Não será permitida o acúmulo de milhas de forma retroativa.

Não é considerado como padronizado (a) a utilização da “marca antiga” tanto para a marca Supergasbras quanto para a marca Minasgás.

Ao conceder uma bonificação referente a padronização, o Gestor poderá verificar como está a pontuação deste Revendedor neste item. Caso ocorra alguma diferença (Revendedor beneficiado com a bonificação e com as milhas), deve-se informar a GERIP/RJ, evitando a duplicidade de benefícios.

Qualquer dúvida com relação à padronização, deve-se consultar a GERIP/RJ.

4. Uso do Gestor

500 milhas para quem utilizar todos os módulos do sistema. Este item tem como pré-requisito a assinatura do contrato de utilização do Sistema Gestor.

Mensalmente, os Consultores de Negócios deverão informar ao representante da sua área responsável pela entrada de dados, a situação referente à situação de utilização do Sistema Gestor cada Revendedor da sua carteira. Caso não seja informado, o Revendedor não acumulará esta pontuação. Não será permitido o acúmulo de milhas de forma retroativa.

O Revendedor só deverá acumular as milhas referentes ao Sistema Gestor se ele utilizar o Sistema Gestor oferecido pela SHV. Para fins de acúmulo de milhas, não é válido nenhum outro sistema de gestão.

O Revendedor acumulará as milhas independente da versão do Sistema Gestor utilizada.

5. Perfil de Cobrança

Neste critério, será analisado o prazo efetivo e a pontualidade de pagamento.

Prazo Efetivo:

Para prazo efetivo, nos referimos há quantos dias o Revendedor leva para pagar a empresa, conforme tabela abaixo:

Dias de Prazo	Milhas
0	3.000
1	3.000
2	2.800
3	2.600
4	2.400

Dias de Prazo	milhas
8	1.600
9	1.400
10	1.200
11	1.000
12	800



5	2.200
6	2.000
7	1.800

13	600
14	400
15	200

O cálculo é referente ao prazo efetivo do pagamento. O final de semana / feriado também é considerado como um dia para cálculo da pontualidade de pagamento do Revendedor.

O prazo efetivo não é o prazo cadastrado no Datasul, e sim o prazo efetivamente pago pelo Revendedor.

Por exemplo:

O Revendedor tem no seu cadastro de cliente o prazo para pagamento de 3 dias. Este Revendedor realiza todos os seus pagamentos de seus boletos no dia do seu carregamento (a vista), não utilizando o seu prazo. Neste caso o Revendedor acumulará 3.000 milhas por mês pois o seu prazo efetivo é de 0 dias (pagamento a vista).

Pontualidade de Pagamento:

Para cálculo do item pontualidade de pagamentos, o prazo cadastrado no Datasul (cadastro do Revendedor não interfere na pontuação) é fundamental. Será descontado 1 milha, para cada R\$ 100,00 atrasados em cada mês. O valor das garantias hipotecárias são descontados da base de cálculo do valor em atraso. Para que este processo ocorra, é necessário que a garantia seja registrada no sistema pelo SECRE/RJ. Qualquer dúvida consultar a Política de Crédito.

PREMIAÇÕES BONUS

Durante a campanha teremos premiações bônus referentes a critérios específicos. Estas premiações bônus poderão ser relacionadas à realização de pesquisas junto à rede de Revendedores, questões relacionadas ao Projeto de Rede como a adesão do “blue print” e o cumprimento das tarefas do Banco de Tarefas, e demais ações. Estas ações serão previamente comunicadas e terão um período específico de validade.

AUDITORIAS PERIÓDICAS

Visando garantir que todos os itens deste regulamento sejam cumpridos, será realizado mensalmente auditorias com relação à verificação dos itens abordados. Estas auditorias poderão ser presenciais ou não.

Os itens constantes nas auditorias são:

- 1- Contrato de Licenciamento de Marca (Pré Requisito);



- 2- Contrato de Utilização do Sistema Gestor (Pré Requisito);
- 3- Padronização da Equipe;
- 4- Padronização dos Pontos de Venda;
- 5- Padronização da Frota;
- 6- Garantias hipotecárias;
- 7- Utilização do Sistema Gestor;
- 8- Venda Direta volume; e
- 9- Venda Direta %.

A escolha dos Revendedores a serem auditados, será feita por amostragem seguindo o seguinte critério:

=> De 2 a 5 % do total do número de Revendedores, selecionados proporcionalmente a distribuição dos Revendedores por programa.

=> Caso seja detectada alguma não conformidade, o Revendedor perderá todas as milhas acumuladas no critério referente à não conformidade, acumulados desde do início do programa. O Revendedor será comunicado oficialmente, via uma correspondência escrita, da perda das suas milhas. Caso algum Consultor de Negócios seja premiado (Top Premium) referente a esta pontuação penalizada, o Consultor receberá um comunicado oficial referente à perda das milhas do seu Revendedor e este Consultor não poderá mais concorrer à premiação do Top Premium até o final da campanha.

PRÊMIOS

A premiação do Supermilhas/Milhasgás será realizado em duas modalidades: premiações finais que serão entregues no final da edição 2007/2008 em evento comemorativo, com a presença da equipe comercial e representantes da gestão da regional e premiações intermediárias, que serão entregues ao longo da campanha as premiados parcialmente e a equipe comercial envolvida no processo (Consultores de Negócios).

Em nenhuma hipótese tanto a premiação final quanto a premiação intermediária poderá ser substituída por valores em espécie ou desconto / bonificações em boletos para o Revendedor.

Os prêmios deverão ser adquiridos pelo Departamento de Compras/RJ.

Prêmios Finais:

Os quinze Revendedores mais bem colocados de cada programa serão premiados com os prêmios finais. A premiação será respectivamente de acordo com a colocação, sendo:



Categoria Regional:

- 1° Colocado:** Uma pick up Saveiro (ou similar), zero km;
- 2° Colocado:** Uma moto com carreta para o transporte de vasilhames, zero km;
- 3° Colocado:** Um computador completo novo, com impressora, nova;
- 4° Colocado:** Brindes promocionais : 8.000 imantados padronizados ou brinde promocional de igual valor previamente aprovado pela Gerência de Imagem e Produtos / RJ;
- 5° Colocado:** Brindes promocionais :7.500 imantados padronizados ou brinde promocional de igual valor previamente aprovado pela Gerência de Imagem e Produtos / RJ;
- 6° Colocado:** Brindes promocionais :6.500 imantados padronizados ou brinde promocional de igual valor previamente aprovado pela Gerência de Imagem e Produtos / RJ;
- 7° Colocado:** Brindes promocionais :5.500 imantados padronizados ou brinde promocional de igual valor previamente aprovado pela Gerência de Imagem e Produtos / RJ;
- 8° Colocado:** Brindes promocionais :5.000 imantados padronizados ou brinde promocional de igual valor previamente aprovado pela Gerência de Imagem e Produtos / RJ;
- 9° Colocado:** Brindes promocionais :4.500 imantados padronizados ou brinde promocional de igual valor previamente aprovado pela Gerência de Imagem e Produtos / RJ;
- 10° Colocado:** Brindes promocionais :4.000 imantados padronizados ou brinde promocional de igual valor previamente aprovado pela Gerência de Imagem e Produtos / RJ;
- 11° Colocado:** Brindes promocionais :3.500 imantados padronizados ou brinde promocional de igual valor previamente aprovado pela Gerência de Imagem e Produtos / RJ;
- 12° Colocado:** Brindes promocionais :3.000 imantados padronizados ou brinde promocional de igual valor previamente aprovado pela Gerência de Imagem e Produtos / RJ;
- 13° Colocado:** Brindes promocionais :2.500 imantados padronizados ou brinde promocional de igual valor previamente aprovado pela Gerência de Imagem e Produtos / RJ;
- 14° Colocado:** Brindes promocionais :2.000 imantados padronizados ou brinde promocional de igual valor previamente aprovado pela Gerência de Imagem e Produtos / RJ;
- 15° Colocado:** Brindes promocionais :1.500 imantados padronizados ou brinde promocional de igual valor.



Consultor de Negócios: O Consultor de Negócios responsável pelo 1º colocado de cada programa da categoria regional, será premiado com um final de semana com acompanhante para localidade dentro do seu estado de residência, num hotel a ser proposto pela SHV, com 02 diárias premiadas, em data a ser definida até 6 meses após a finalização da edição da campanha 2007/ 2008, com hospedagem dupla (categoria turística) com café da manhã incluído.

Categoria Nacional :

1º e 2º Colocados: Uma viagem com acompanhante Internacional (local a ser escolhido), de 8 dias (7 noites), partindo da cidade de origem do Revendedor, em data a ser definida até 6 meses após a finalização da edição da campanha 2007/ 2008, com hospedagem dupla (categoria turística) com meia pensão incluída, e tradutor bilíngüe ao longo da viagem. Durante a viagem, será realizado um evento com um representante da SHV .

Consultor de Negócios: Os Consultores de Negócios responsáveis pelo 1º e 2º colocados na categoria nacional, serão premiados com um final de semana com acompanhante para localidade dentro do seu estado de residência, num hotel a ser proposto pela SHV, com 02 diárias premiadas, em data a ser definida até 6 meses após a finalização da edição da campanha 2007/ 2008, com hospedagem dupla (categoria turística) com café da manhã incluído. Caso estes Consultores de Negócios já tenham sido premiados pela categoria regional, o prêmio não será acumulativo.

Haverá um sorteio entre os Consultores de Negócios vencedores da Categoria Regional (09 premiados) + Consultores de Negócios vencedores da Categoria Nacional (02 premiados). O sorteio será realizado no último evento de encerramento. O ganhador deste sorteio será premiado com uma viagem de 3 dias, 02 noites, com acompanhante para uma capital nacional, com passagem aérea incluída, num hotel a ser proposto pela SHV, com 02 diárias premiadas, em data a ser definida até 6 meses após a finalização da edição da campanha 2007/ 2008, com hospedagem dupla (categoria turística) com café da manhã incluído.

Prêmios Intermediários

As dez primeiras posições de cada programa receberão trimestralmente premiações intermediárias, definidas pela GERIP/RJ.
Sendo em: março/2007, junho/2007, setembro/2007, dezembro/2007, março/2008 e junho/2008



Os prêmios intermediários serão uma forma de reconhecimento da performance das revendas nesse trimestre.

Premiação dos Consultores de Negócios

Mensalmente os Consultores de Negócios responsáveis pelas revendas melhores rankeadas nos critérios abaixo, ganharão um Top Premium no valor de R\$100,00. Os critérios serão:

Fevereiro/07=> total de Milhas

Março/07=> pontualidade de pagamento + faturamento

Abril/07=> uso do Gestor + prazo de pagamento

Mai/07=> % Venda Direta + padronização

Junho/07=> Venda Direta volume + pontualidade

Julho/07 =>uso do Gestor + volume Venda Direta

Agosto/07=> prazo de pagamento + pontualidade de pagamento

Setembro/07=> total de Milhas

Outubro/07=> pontualidade de pagamento + faturamento

Novembro/07=> uso do Gestor + pontualidade de pagamento

Dezembro/07=> padronização + faturamento

Janeiro/08 => pontualidade de pagamento + padronização

Fevereiro/07=> total de milhas

Março/08=> % Venda Direta + faturamento

Abril/07=> Venda Direta volume + prazo de pagamento

Mai/08=> padronização + pontualidade de pagamento

Junho/08=> faturamento + uso Gestor

Julho/08=> total de milhas

Caso o Consultor de Negócios tenha num mesmo mês mais de uma revenda premiada, o prêmio não poderá ser acumulativo.

Caso ocorra empate de milhas nestes quesitos, o critério de desempate será o total de milhas acumuladas no período.

As revendas ganhadoras receberão brindes surpresa.

Em nenhuma hipótese estes prêmios poderão ser trocados por valor em espécie. São pessoais e intransferíveis ao consultor que acompanhou efetivamente a revenda premiada durante o mês de referência.

Para receber a premiação, as filiais deverão informar mensalmente a GERIP/RJ o nome completo e o CPF do consultor premiado. Caso não seja informado, o Consultor de Negócios não poderá acumular esta pontuação. Não será permitida a premiação aos consultores após a premiação do mês subsequente.

Caso ocorra um empate no acumulo de milhas para definição desta premiação, o critério de desempate será o total de milhas acumuladas pelo Revendedor. Se o



empate persistir, o segundo critério de desempate será o total de milhas acumuladas no item faturamento.

Caso o Revendedor não seja atendido por um Consultor de Negócios e sim por um Promotor de Vendas, todas as responsabilidades, obrigações e premiações serão estendidas ao Promotor de Venda responsável pelo Revendedor participante.

Caso haja qualquer divergência com relação a pontuação descrita nos extratos enviados, o Revendedor terá 60 dias para questionar a pontuação. A filial deverá abrir um processo via CAT em até 60 dias com relação ao prazo de referência da pontuação, anexando todos os relatórios relacionados, para análise da GERIP/RJ.