Amazônia Eletrovias

CLUBE CHARGER

CIRCULAR DE OFERTA DE FRANQUIA - COF

AMAZÔNIA ELETROVIAS LTDA
CNPJ 23.422.037/0001-03
Avenida Jacob, 355, Imperatriz - MA

Sumário

1. Introdução 2
2. Confidencialidade 3
3. Considerações iniciais 3
4. Apresentação Clube Charger 4
5. O Franchising 5
6. Histórico resumido do negócio franqueado 6
7. Qualificação do franqueador 7
8. Balanços e demonstrações financeiras 9
9. Ações judiciais relativas à franquia 9
10. Descrição da franquia e das atividades 10
11. Perfil ideal do franqueado 12
12. Requisitos quanto ao envolvimento do franqueado 13
13. Especificações do investimento estimado 14
14. Taxas periódicas e outros valores a serem pagos 15
15. Relação dos franqueados 16
16. Informações locacionais e área de exclusividade 17
17. Aquisição de bens e serviços para a franquia 18
18. Informações sobre a marca da franqueadora 20
19. Opções após o encerramento do contrato 21
20. Modelo do contrato padrão da franquia 22
21. Regras de transferência ou sucessão 24
22. Penalidades, multas e indenizações 25
23. Regras de concorrência entre o franqueador e os franqueados 27
24. Prazo contratual e condições de renovação 29

1. Introdução

A Amazônia Eletrovias tem o prazer de apresentar a Circular de Oferta de Franquia (COF) do Clube Charger, um modelo inovador que impulsiona a expansão da infraestrutura de recarga para veículos elétricos no Brasil por meio do franchising.

Este documento foi elaborado em conformidade com a Lei nº 13.966/2019 (integralmente disponível no anexo final), assegurando transparência total sobre as condições, requisitos e oportunidades da franquia Clube Charger. A leitura atenta deste material proporcionará uma avaliação sólida para uma decisão informada quanto à adesão à rede.

A Amazônia Eletrovias é uma empresa com trajetória consolidada no setor energético brasileiro. Antes de focar exclusivamente na mobilidade elétrica, atuávamos como Amazônia Comercializadora de Energia, acumulando expertise em um mercado altamente regulado, que exige rigor técnico e capacidade de gestão de ativos estratégicos. Essa experiência nos proporcionou um diferencial competitivo essencial para estruturar um modelo de infraestrutura robusta e sustentável para o futuro da mobilidade elétrica.

Diante das transformações globais e do avanço da eletromobilidade, redefinimos nosso posicionamento estratégico em novembro de 2024, direcionando toda a nossa operação para este setor. Desde então, alcançamos marcos relevantes, como:

✓ Construção da primeira eletrovia do Maranhão (Imperatriz x São Luís), conectando a Capital à segunda maior cidade do Estado;

✓ Execução da maior eletrovia do Brasil (Belém x Brasília), viabilizando um corredor de recarga de longa distância, essencial para a expansão da mobilidade elétrica no país.

O Clube Charger nasce desse legado de inovação e visão de futuro, oferecendo um modelo de franquia com exclusividade territorial para franqueados que operam e expandem suas próprias rotas de eletrovias. Além disso, o modelo também inclui microfranquias, permitindo a participação de investidores com foco em operações locais. A estrutura do Clube Charger garante suporte técnico, comercial e operacional contínuo, maximizando a eficiência e a rentabilidade da operação.

Após o recebimento desta COF, o candidato terá um prazo mínimo de 10 (dez) dias para análise antes da assinatura do contrato de franquia e do pagamento da taxa de franquia. Durante esse período, estaremos disponíveis para esclarecer dúvidas e aprofundar as informações sobre a franquia.

2. Confidencialidade

Este documento contém informações de caráter estratégico sobre o modelo de franquia do Clube Charger e foi elaborado para fornecer ao candidato dados essenciais para a avaliação da franquia. A Circular de Oferta de Franquia (COF) é disponibilizada exclusivamente para fins de análise da oportunidade de franquia, conforme previsto na Lei nº 13.966/2019. O candidato pode compartilhar este documento com consultores jurídicos, contábeis ou financeiros para melhor avaliação.

Entretanto, o conteúdo da COF não pode ser publicado, divulgado publicamente ou reproduzido com fins comerciais, salvo quando necessário para a análise do candidato à franquia. A reprodução total ou parcial para finalidades diversas daquelas previstas nesta cláusula poderá sujeitar o infrator às penalidades previstas na Lei nº 9.610/1998 (Lei de Direitos Autorais) e demais disposições legais aplicáveis. O candidato não tem obrigação de devolver ou destruir a COF caso não tenha interesse na franquia, mas se compromete a utilizá-la apenas para os fins de avaliação da franquia Clube Charger.

3. Considerações iniciais

A franquia Clube Charger representa uma oportunidade estratégica de inserção no setor de mobilidade elétrica, que está em plena expansão no Brasil e no mundo. O modelo de franquia foi desenvolvido para permitir que empresários e investidores participem ativamente da construção de uma rede robusta de eletrovias, garantindo uma infraestrutura essencial para a ampliação do uso de veículos elétricos.

Antes de tomar qualquer decisão, o candidato à franquia deve compreender que operar uma eletrovia do Clube Charger exige comprometimento com a qualidade dos serviços prestados, respeito às diretrizes da franqueadora e dedicação à gestão eficiente da unidade.

A presente Circular de Oferta de Franquia (COF) tem o objetivo de fornecer informações essenciais para que o candidato avalie, de forma consciente e detalhada, todos os aspectos relacionados ao modelo de negócio. A adesão à franquia envolve obrigações financeiras, operacionais e estratégicas, que devem ser analisadas com atenção.

A Amazônia Eletrovias oferece um suporte estruturado para os franqueados, incluindo treinamento, acompanhamento operacional, suporte ao usuário final e assistência técnica aos carregadores, mas é fundamental que o franqueado compreenda que o sucesso do negócio dependerá diretamente de sua gestão, empenho e estratégias comerciais.

Ao receber esta COF, o candidato terá um prazo mínimo de 10 (dez) dias para análise antes da assinatura do contrato de franquia e do pagamento da taxa de franquia. Esse período permite uma avaliação detalhada dos termos e condições propostos, garantindo que a decisão de ingressar na rede Clube Charger seja tomada com plena consciência dos direitos e deveres envolvidos.

É importante ressaltar que a operação de uma franquia, como qualquer atividade empresarial, está sujeita a riscos. Não há garantia de retorno de investimento, pois os resultados dependem de fatores externos (economia, demanda de mercado) e internos (gestão do franqueado, estratégia comercial).

A Amazônia Eletrovias fornece um modelo de operação validado, suporte contínuo e diretrizes estratégicas, mas cabe ao franqueado a condução eficaz do negócio.

4. Apresentação Clube Charger

O Clube Charger é uma rede estruturada de eletrovias com planejamento centralizado, operada por franqueados sob os padrões da Amazônia Eletrovias. Desenvolvido para atender à crescente demanda por recarga de veículos elétricos, o modelo garante eficiência, padronização e suporte contínuo. Além das eletrovias com carregadores distribuídos ao longo de rotas estratégicas, há as microfranquias, que operam pontos fixos individuais, voltados para centros urbanos e locais de grande fluxo, oferecendo um investimento mais acessível aos franqueados.

Figura 1- Atualizado em 18/02/2025

5. O Franchising

Você já conhecia o franchising? De forma direta, trata-se de um modelo de negócios amplamente consolidado, no qual um franqueador concede a terceiros (franqueados) o direito de operar uma unidade de negócio utilizando sua marca, know-how, suporte e metodologias padronizadas. Esse modelo permite a expansão de uma rede de forma estruturada, garantindo a manutenção da qualidade dos produtos e serviços oferecidos.

A franquia Clube Charger segue essa metodologia, possibilitando que empresários e investidores operem eletrovias dentro de um padrão estabelecido, beneficiando-se da experiência e do suporte contínuo da franqueadora.

5.1. O que é Franchising?

O franchising é um sistema de distribuição de produtos e serviços no qual o franqueador concede ao franqueado o direito de uso da marca, transferência de conhecimento operacional e acesso a suporte contínuo. Em contrapartida, o franqueado assume a responsabilidade de operar a unidade conforme as diretrizes da franqueadora, mantendo os padrões de qualidade estabelecidos.

No Clube Charger, a eletrovia é entregue 100% construída, cabendo ao franqueado apenas a obrigação de solicitar os medidores de energia junto às distribuidoras locais e contratar os serviços de internet para as estações. Todo o restante do processo de implantação da eletrovia, incluindo custo dos carregadores, mão de obra, componentes de comunicação e demais componentes de monitoramento remoto, é integralmente de responsabilidade da Amazônia Eletrovias, sendo coberto pela Taxa de Franquia.

O modelo garante ao franqueado acesso à tecnologia, estratégias comerciais e uma rede consolidada no setor de mobilidade elétrica, permitindo que ele focalize exclusivamente na gestão e crescimento da eletrovia, sem a necessidade de lidar com a infraestrutura, suporte ao usuário final e instalação dos equipamentos.

5.2. Números do franchising nacional

O setor de franchising no Brasil tem apresentado crescimento contínuo, sendo um dos principais modelos de expansão empresarial. Segundo dados da Associação Brasileira de Franchising (ABF), o setor movimentou bilhões de reais nos últimos anos, registrando um aumento expressivo no número de unidades franqueadas e na geração de empregos.

A entrada no segmento de mobilidade elétrica por meio da franquia Clube Charger posiciona os franqueados em um setor inovador e em plena expansão, com alta demanda e grande potencial de crescimento.

5.3. Glossário do franchising

Para melhor compreensão dos termos utilizados no modelo de franchising, apresentamos abaixo um glossário com os principais conceitos:

✓ **Franqueador**: Empresa responsável pela concessão da franquia, transferência de know-how e suporte aos franqueados.

✓ **Franqueado**: Pessoa física ou jurídica que adquire o direito de operar uma unidade da franquia, seguindo os padrões estabelecidos pelo franqueador.

✓ **Franquia Clube Charger:** Modelo de franquia estruturado no formato de Eletrovias, onde o franqueado opera um conjunto de carregadores de um ou dois plugues, distribuídos em um percurso pré-determinado, geralmente ao longo de rodovias estratégicas, no regime de exclusividade.

✓ **Microfranquia Clube Charger:** Modelo de franquia no qual o franqueado opera apenas um carregador em um local fixo, podendo ser de um ou dois plugues, geralmente em centros urbanos, sem um percurso vinculado e sem exclusividade.

✓ **Taxa de Franquia**: Valor pago pelo franqueado no momento da adesão à rede, garantindo o direito de uso da marca e acesso ao suporte inicial.

✓ **Royalties**: Pagamento periódico feito pelo franqueado ao franqueador, referente ao uso contínuo da marca e suporte oferecido.

✓ **Território Exclusivo**: Área delimitada na qual o franqueado tem direito de operar sua unidade sem concorrência direta de outra franquia da mesma rede.

- No Clube Charger, a franquia convencional opera no formato de Eletrovias, percorrendo um trecho estratégico que conecta uma ou mais cidades.
- Já a Microfranquia Clube Charger atua em um local único, sem um território de abrangência ampliado.

✓ **Know-how**: Conjunto de conhecimentos e práticas operacionais que o franqueador transfere ao franqueado para garantir o funcionamento adequado da franquia.

A compreensão desses conceitos é essencial para a operação bem-sucedida da franquia Clube Charger, garantindo que os franqueados estejam alinhados com as diretrizes da rede e possam maximizar os resultados de suas unidades.

6. Histórico resumido do negócio franqueado

O Clube Charger foi desenvolvido como uma solução inovadora para a expansão da infraestrutura de recarga de veículos elétricos no Brasil. Com o avanço da eletromobilidade e o crescimento acelerado da frota de veículos elétricos, tornou-se evidente a necessidade de uma rede estruturada que oferecesse pontos de recarga acessíveis e confiáveis ao longo das principais rodovias e centros urbanos.

A Amazônia Eletrovias tem uma trajetória consolidada no setor energético. Antes de se tornar referência em mobilidade elétrica, a empresa atuou como Amazônia Comercializadora de Energia, acumulando expertise na operação e gestão de ativos energéticos. Seu histórico inclui operações complexas, que exigiram capacidade técnica e comercial comprovada, garantindo sua posição como um player relevante no mercado de energia. Em 2025, a empresa completará 10 anos de atuação no mercado de energia no Brasil, consolidando sua experiência e credibilidade no setor.

Reconhecendo a transição global para a mobilidade elétrica, a Amazônia Eletrovias direcionou integralmente suas operações para esse segmento em novembro de 2024. Desde então, consolidou

sua presença como líder na infraestrutura de recarga, desenvolvendo projetos pioneiros e de grande impacto.

Entre os marcos da empresa, destacam-se:

✓ Primeira eletrovia do Maranhão – Imperatriz x São Luís;

✓ Maior eletrovia do Brasil – Belém x Brasília, com 2.000 km de extensão, interligando o Norte e Centro-Oeste do Brasil;

✓ Expansão contínua de novas rotas estratégicas, incluindo Santarém x Teresina, novamente uma eletrovia com 2.000 km de extensão, além de outras eletrovias em fase de implementação.

O Clube Charger foi concebido como um modelo de franquia para acelerar a expansão da rede de recarga. A estruturação desse formato permitiu que investidores e empresários locais tivessem acesso a um sistema padronizado, altamente tecnológico e economicamente viável. A operação da franquia garante suporte total da franqueadora, infraestrutura de ponta e um modelo escalável para implantação eficiente de eletrovias.

O sucesso do Clube Charger se deve à combinação de tecnologia avançada, suporte estratégico da franqueadora e o compromisso dos franqueados com a excelência operacional. Hoje, a rede se posiciona como uma das principais infraestruturas de recarga do Brasil, contribuindo ativamente para a transição energética e a democratização da mobilidade elétrica.

7. Qualificação do franqueador

A Amazônia Eletrovias Ltda. é a empresa responsável pela franqueadora do Clube Charger, consolidada no setor de energia e mobilidade elétrica com um modelo de negócios inovador e sustentável. Seu objetivo é expandir a infraestrutura de recarga para veículos elétricos por meio de uma rede estruturada e padronizada de eletrovias e microfranquias.

Fundada em 2015, a empresa possui 10 anos de experiência no setor energético e se consolidou como um dos principais players da infraestrutura de recarga no Brasil. Antes de atuar exclusivamente na eletromobilidade, a empresa operava como Amazônia Comercializadora de Energia, acumulando expertise na gestão de ativos estratégicos do setor elétrico.

A franqueadora conta com uma equipe técnica especializada e uma infraestrutura operacional robusta, incluindo departamento de engenharia elétrica, equipe de manutenção e suporte técnico especializado. Atualmente, gerencia diretamente a operação de mais de 30 estações de recarga e possui projetos em expansão para novas rotas estratégicas. O Clube Charger é fruto dessa experiência, oferecendo um modelo de franquia validado, suporte integral aos franqueados e um sistema estruturado de operação e expansão da rede.

7.1. Dados da franqueadora

- ✓ Razão Social: Amazônia Eletrovias Ltda
- ✓ CNPJ: 23.422.037/0001-03
- ✓ Endereço: Avenida Jacob, 355, Jardim Tropical, Imperatriz - MA
- ✓ Telefone: +55 99 3199 5610
- ✓ E-mail para contato: franqueados@amazoniaeletrovias.com
- ✓ Site Oficial: www.amazoniaeletrovias.com
- ✓ Ano de Fundação: 2015

7.2. Experiência da franqueadora

A Amazônia Eletrovias se destaca no setor de energia e mobilidade elétrica pela sua atuação na implementação de infraestrutura para veículos elétricos, incluindo planejamento, instalação, manutenção e operação de eletrovias. O Clube Charger é fruto dessa experiência, sendo estruturado com base nas melhores práticas do mercado.

A empresa investe continuamente em tecnologia e inovação para aprimorar os serviços oferecidos, garantindo um modelo de negócio escalável e altamente eficiente. O sucesso da franqueadora se reflete na expansão contínua da rede e na ampliação no número de parceiros que operam as unidades franqueadas, além, é claro, da satisfação do usuário ao encontrar estações bem localizadas que permitem seu deslocamento em grandes distâncias.

Além disso, a Amazônia Eletrovias já construiu e mantém operando importantes eletrovias no Brasil, incluindo:

✓ Belém x Brasília – Uma das principais rotas de integração do Norte com o Centro-Oeste e maior eletrovia do país, essencial para o tráfego sustentável de longa distância, conectando diretamente 04 capitais, sendo elas Belém, Palmas, Brasília e Goiânia;

✓ Imperatriz x São Luís – Ligação estratégica no Maranhão, facilitando o transporte entre importantes polos econômicos;

✓ Belém x São Luís – Rota fundamental para conectar capitais e fomentar a mobilidade elétrica na região;

✓ Carolina x Barão do Grajaú – Conexão relevante para o fluxo turístico e agroindustrial da Chapadas das Mesas, garantindo maior acessibilidade para veículos elétricos.

Para além das eletrovias já em operação, a Amazônia Eletrovias também está construindo novas rotas estratégicas, como a Santarém x Teresina, reforçando a expansão da infraestrutura de recarga no Norte e Nordeste. No total, essas eletrovias somam mais de 5.000 quilômetros de cobertura, consolidando a Amazônia Eletrovias como referências em infraestrutura para veículos elétricos no Brasil.

7.3. Responsabilidades da franqueadora

A Amazônia Eletrovias, como franqueadora, tem o compromisso de fornecer suporte integral aos franqueados, garantindo a excelência na operação e gestão das eletrovias do Clube Charger. As responsabilidades da franqueadora incluem:

✓ Fornecimento da marca e padronização visual das eletrovias, assegurando a identidade e uniformidade da rede;

✓ Entrega da eletrovia 100% construída, incluindo carregadores, cobertura da vaga (quando aplicável), componentes de comunicação e monitoramento remoto;

✓ Treinamento técnico e operacional, capacitando o franqueado para a gestão eficiente da unidade;

✓ Apoio na escolha do local e análise estratégica, objetivando que a eletrovia esteja posicionada em locais de alto potencial de demanda;

✓ Suporte contínuo em marketing nacional e unificado, fortalecendo a presença da marca no ambiente digital e real, auxiliando na ampliação do fluxo de usuários;

✓ Monitoramento remoto, manutenção preventiva e corretiva dos equipamentos, assegurando a disponibilidade e a qualidade do serviço prestado;

✓ Plataforma de gestão integrada, que permite o acompanhamento em tempo real do desempenho da eletrovia, apresentando o status operacional de cada carregador e o seu faturamento em tempo real.

A experiência e qualificação da Amazônia Eletrovias asseguram que cada unidade do Clube Charger esteja totalmente alinhada aos padrões estabelecidos, contribuindo para o fortalecimento da rede, o crescimento sustentável da infraestrutura de recarga e o sucesso dos franqueados no setor de mobilidade elétrica

8. Balanços e demonstrações financeiras

A transparência financeira é um pilar fundamental na relação entre a franqueadora e seus franqueados. Para garantir que os candidatos tenham plena ciência da solidez financeira da Amazônia Eletrovias, a franqueadora inclui nesta COF os balanços patrimoniais e demonstrações financeiras dos últimos dois exercícios, conforme exigido pela Lei nº 13.966/2019.

Os documentos financeiros seguem as normas contábeis vigentes e incluem:

✓ Balanço Patrimonial dos últimos dois exercícios;

✓ Demonstração de Resultados do Exercício (DRE) dos últimos dois exercícios.

A disponibilização dessas informações assegura que o candidato possa avaliar de forma transparente a capacidade financeira da franqueadora e a viabilidade do investimento no Clube Charger.

A Amazônia Eletrovias Ltda. é a empresa responsável pela franqueadora do Clube Charger, consolidada no mercado de mobilidade elétrica com um modelo de negócios inovador e sustentável. Seu propósito é expandir a infraestrutura de recarga para veículos elétricos, estruturando uma rede padronizada de eletrovias operadas por franqueados.

Com expertise técnica e operacional na implantação e gestão de eletrovias, a franqueadora oferece suporte integral aos franqueados, assegurando padrões elevados de qualidade, eficiência e inovação. O modelo de franquia proporciona a investidores e empresários acesso a um mercado promissor, com a solidez e experiência da Amazônia Eletrovias.

9. Ações judiciais relativas à franquia

A transparência jurídica é essencial para a relação entre a franqueadora e seus franqueados. A Amazônia Eletrovias mantém um compromisso com a integridade, garantindo que qualquer litígio relevante seja comunicado aos candidatos à franquia Clube Charger.

A franqueadora declara que, até a presente data, não existem ações judiciais ou administrativas que possam comprometer sua capacidade operacional ou financeira, nem que afetem diretamente a operação das franquias Clube Charger. Caso novas ações venham a surgir, essas informações serão devidamente atualizadas e comunicadas aos interessados.

9.1. Procedimento para consulta judicial

Os candidatos à franquia que desejarem verificar a situação jurídica da franqueadora poderão solicitar informações detalhadas por meio de um requerimento formal. A consulta pode ser realizada por meio dos seguintes canais oficiais:

✓ E-mail de atendimento jurídico: juridico@amazoniaeletrovias.com
✓ Consulta direta nos órgãos competentes: Tribunal de Justiça, Receita Federal, e demais registros públicos.

Além disso, a Amazônia Eletrovias se compromete a disponibilizar informações pertinentes em caso de ações judiciais relevantes que possam impactar as atividades da rede Clube Charger.

9.2. Política de resolução de conflitos

Para garantir uma relação harmoniosa com seus franqueados, a franqueadora adota um modelo estruturado de solução extrajudicial de conflitos, priorizando a mediação e a arbitragem sempre que possível. Dessa forma, busca-se a resolução rápida e eficiente de eventuais divergências, reduzindo custos e evitando litígios prolongados.

A política de resolução de conflitos inclui:
✓ Mediação empresarial: Em caso de desentendimentos, um mediador qualificado será designado para facilitar um acordo entre as partes;
✓ Arbitragem: Conflitos contratuais poderão ser solucionados por meio de um tribunal arbitral, conforme previsto no contrato de franquia;
✓ Apoio jurídico preventivo: A franqueadora mantém uma equipe jurídica para esclarecer dúvidas e prevenir potenciais litígios.

Esse compromisso com a transparência e a boa governança reforça a credibilidade da Amazônia Eletrovias e garante um ambiente seguro para a operação das franquias Clube Charger.

10. Descrição da franquia e das atividades

A Franquia Clube Charger tem como objetivo expandir a infraestrutura de recarga para veículos elétricos no Brasil, permitindo que franqueados desenvolvam eletrovias estrategicamente localizadas. O modelo de negócio é baseado na operação de estações de recarga totalmente implementadas pela franqueadora, garantindo um serviço confiável, padronizado e escalável, promovendo a mobilidade sustentável e a transição energética no país.

10.1. Descrição detalhada da franquia e do negócio

A Franquia Clube Charger se baseia na implementação de eletrovias, que consistem em um conjunto de estações de recarga rápida (DC) estrategicamente localizadas ao longo de rodovias e em centros urbanos. Cada eletrovia é projetada para atender à crescente demanda por infraestrutura de recarga, conectando cidades e proporcionando soluções eficientes e acessíveis para motoristas de veículos elétricos.

As principais características da franquia incluem:
✓ Modelo de receita baseado no uso das estações, onde os clientes pagam pela energia consumida durante a recarga;
✓ Eletrovia 100% entregue pela franqueadora, incluindo infraestrutura completa de carregamento, comunicação e monitoramento remoto;
✓ Suporte contínuo da franqueadora na manutenção e operação das estações, com atendimento 24h por dia, 7 dias por semana, incluindo feriados;

✓ Acesso ao sistema exclusivo para gestão das estações, permitindo monitoramento em tempo real e otimização da operação;
✓ Treinamento técnico e operacional contínuo, garantindo padronização e eficiência na gestão da eletrovia;
✓ Desenvolvimento de campanhas unificadas de marketing digital e estratégias correlatas de expansão da marca, incluindo a integração da eletrovia em mapas digitais como PlugShare, A Better Routeplanner (ABRP) e Google Maps, aumentando a visibilidade e atração de novos usuários.

10.2. Atividades desempenhadas pela franqueadora

A Amazônia Eletrovias desempenha um papel fundamental no suporte estratégico e operacional aos franqueados, garantindo a implantação e funcionamento eficiente das eletrovias. Sua atuação visa assegurar a padronização, segurança e confiabilidade da rede Clube Charger.

Principais responsabilidades da franqueadora:
✓ Fornecimento completo dos equipamentos e infraestrutura das estações de recarga, incluindo carregadores, infraestrutura elétrica e vídeo monitoramento;
✓ Disponibilização e manutenção da plataforma digital responsável pelo monitoramento, operação e processamento dos pagamentos, assegurando eficiência na gestão das estações;
✓ Treinamento inicial e suporte contínuo para franqueados e suas equipes operacionais, garantindo a correta administração da eletrovia;
✓ Execução das campanhas de marketing unificadas e promoção da marca Clube Charger, ampliando a visibilidade e a captação de clientes;
✓ Gestão estratégica da rede de eletrovias, garantindo integração, padronização e alinhamento operacional;
✓ Apoio na escolha de locais estratégicos para instalação das estações, com estudos de viabilidade, análise de tráfego e demanda projetada;
✓ Supervisão contínua da operação da rede, garantindo eficiência operacional.

Com essa estrutura, a Amazônia Eletrovias assegura que os franqueados tenham todo o suporte necessário para a operação eficiente de suas eletrovias, enquanto mantém a padronização e alta confiabilidade do serviço prestado aos usuários.

10.3. Atividades desempenhadas pelo franqueado

Os franqueados do Clube Charger são responsáveis pela gestão financeira e pela conformidade fiscal das eletrovias. Suas principais atividades incluem:

✓ Solicitação dos medidores de energia junto às distribuidoras locais e contratação dos serviços de internet para as estações, incluindo o pagamento mensal de ambos os serviços;
✓ Responsabilidade pelo pagamento dos impostos e pela emissão das notas fiscais, garantindo conformidade tributária e operacional;
✓ Responder aos chamados técnicos, assegurando a disponibilidade contínua dos serviços de internet e energia para as estações;
✓ Opcionalmente, a promoção e relacionamento in loco com clientes, proporcionando experiência de uso positiva e fidelização;
✓ Cumprimento rigoroso dos padrões técnicos e operacionais estabelecidos pela franqueadora;

✓ Pronta resposta em demandas oriundas da franqueadora, principalmente em aspectos técnicos e comerciais que impeçam a estabilidade operacional da eletrovia.
✓ Ampliação da quantidade de estações de recarga, uma vez atingido o patamar médio de utilização definido em contrato.

A Franquia Clube Charger oferece aos franqueados um modelo sólido, inovador e de alta performance, permitindo crescimento sustentável e participação ativa na transformação da mobilidade elétrica no Brasil.

11. Perfil ideal do franqueado

Para garantir a operação bem-sucedida de uma unidade do Clube Charger, é fundamental que o candidato à franquia possua determinadas características e qualificações. O perfil do franqueado ideal é definido com base em critérios que asseguram a eficiência da operação e o alinhamento com os valores e objetivos da franqueadora, Amazônia Eletrovias.

11.1. Nível de escolaridade de experiência anterior

Embora não seja obrigatório, é desejável que o franqueado tenha experiência em gestão de negócios, administração, logística ou setores relacionados à mobilidade elétrica. A experiência prévia em operações de franquia, varejo ou serviços também é um diferencial positivo.

O nível de escolaridade mínimo recomendado para os franqueados é o ensino superior completo, preferencialmente em áreas como:
✓ Administração de Empresas;
✓ Engenharia (Elétrica, Mecânica, de Produção ou Civil);
✓ Gestão Comercial ou Financeira;
✓ Logística e Transportes.

Além disso, é importante que o franqueado esteja disposto a participar dos treinamentos e programas de capacitação oferecidos pela franqueadora.

11.2. Capacidade financeira

O candidato à franquia precisa demonstrar capacidade financeira para arcar com os investimentos iniciais e manter a operação até que a unidade alcance sua maturidade financeira. Para isso, são considerados os seguintes critérios:
✓ Capital próprio suficiente para cobrir o investimento inicial e o capital de giro recomendado;
✓ Capacidade de obtenção de crédito ou financiamento, caso necessário;
✓ Comprometimento com o cumprimento das obrigações financeiras da franquia, como taxas de royalties e manutenção.

A franqueadora poderá solicitar comprovação financeira antes da assinatura do contrato, garantindo que o franqueado tenha condições de conduzir a operação de maneira sustentável

11.3. Características pessoais

Além das qualificações técnicas e financeiras, o franqueado ideal deve possuir habilidades e características comportamentais que contribuam para o sucesso do negócio, tais como:

✓ Proatividade e visão empreendedora;
✓ Habilidade de liderança e gestão de equipe;
✓ Compromisso com a excelência operacional e qualidade do serviço;
✓ Facilidade de comunicação e relacionamento interpessoal;
✓ Disposição para seguir padrões e diretrizes estabelecidos pela franqueadora;
✓ Interesse em inovação e sustentabilidade no setor de mobilidade elétrica.

O sucesso do franqueado depende diretamente do seu envolvimento na gestão do negócio e do cumprimento dos padrões da rede Clube Charger. Por isso, a escolha dos parceiros franqueados é feita com critérios rigorosos.

12. Requisitos quanto ao envolvimento do franqueado

12.1. Dedicação à gestão do negócio

O franqueado deve estar diretamente envolvido na administração da eletrovia, sendo responsável pela supervisão das operações e pela conformidade com os padrões estabelecidos pela franqueadora. Embora seja possível a delegação de funções para uma equipe de gestão, recomenda-se que o franqueado mantenha acompanhamento contínuo das seguintes áreas:

✓ Gestão financeira e controle de fluxo de caixa, incluindo pagamento dos custos operacionais, tributos e emissão de notas fiscais;
✓ Cumprimento rigoroso das diretrizes técnicas, operacionais e regulatórias definidas pela franqueadora;
✓ Implementação de melhorias e otimização da operação, visando o crescimento sustentável da eletrovia, com especial atenção à necessidade da ampliação da quantidade de estações de recarga, em resposta à demanda, conforme previsto em contrato;
✓ Participação em treinamentos e reuniões estratégicas com a franqueadora, garantindo alinhamento e atualização contínua.

12.2. Compromisso com a marca e a padronização

Cada unidade do Clube Charger representa a marca da franqueadora e deve operar dentro dos padrões estabelecidos para garantir a qualidade e a confiabilidade do serviço. Para isso, o franqueado deve:

✓ Seguir as diretrizes de identidade visual e marketing definidas pela franqueadora;
✓ Respeitar as normas de atendimento e suporte ao cliente;

12.3. Relacionamento com a franqueadora

A comunicação entre o franqueado e a franqueadora é fundamental para o sucesso da rede Clube Charger. O franqueado deve manter um canal aberto para troca de informações e sugestões, bem como seguir as diretrizes estabelecidas para reportes operacionais e financeiros.

✓ Participação em reuniões estratégicas;
✓ Envio de relatórios operacionais conforme solicitado;
✓ Comunicação transparente e tempestiva sobre desafios;
✓ Engajamento com ações institucionais da franqueadora.

A adesão a esses requisitos garante uma operação eficiente, alinhada aos valores e padrões de excelência da rede Clube Charger.

13. Especificações do investimento estimado

A adesão ao Clube Charger exige um investimento inicial que contempla a implantação completa da eletrovia ou microfranquia, cessão de uso dos equipamentos e licenciamento da marca. Abaixo estão detalhadas as principais especificações do investimento inicial estimado:

ITEM	VALOR ESTIMADO (R$)
Taxa de Franquia (direito de uso da marca e suporte inicial)	A partir de R$ 100.000,00
Infraestrutura e instalação (custos cobertos pela franqueadora)	Incluso na Taxa de Franquia
Capital de giro mínimo recomendado	R$ 10.000,00
Taxa de royalties (3,5% do faturamento bruto)	Variável
Taxa de administração e manutenção (2,5% do faturamento, limitada a r$ 250,00/mês por estação)	Variável
Taxa de marketing (1% do faturamento bruto)	Variável
Custos operacionais (energia elétrica, internet, tributos, manutenção extra)	Variável

Observação: Os valores acima são estimativas e tratam apenas da opção de microfranquia de menor investimento, além disso os valores podem variar conforme a localização e modelo de franquia. O franqueado deve considerar ainda eventuais custos com licenciamento e adaptações do local de instalação.

13.1. Valor da taxa de franquia

A Taxa de Franquia é o valor pago pelo franqueado no momento da adesão ao Clube Charger, garantindo o direito de uso da marca, acesso ao suporte operacional e treinamentos iniciais. Esse valor cobre:

✓ Licenciamento da marca Clube Charger;
✓ Treinamento inicial e suporte técnico contínuo;
✓ Fornecimento e instalação completa da eletrovia, conforme disposto em contrato;
✓ Acesso à plataforma digital de gestão da rede;
✓ Consultoria e planejamento estratégico para implantação da eletrovia.

O valor da Taxa de Franquia será informado no momento da negociação, levando em consideração fatores como localização, demanda do mercado e estrutura necessária para a eletrovia, é importante ressaltar que a Taxa de Franquia é única, não recorrente e não reembolsável, salvo nas hipóteses expressamente previstas em contrato.

13.2. Capital de giro e demais custos

A Taxa de Franquia cobre integralmente a implantação da eletrovia, eliminando a necessidade de investimentos adicionais em equipamentos e infraestrutura. Dessa forma, os custos recorrentes do franqueado se concentram em cinco principais despesas operacionais:

✓ Energia elétrica – Pagamento direto à distribuidora pelo consumo das estações de recarga;
✓ Conectividade – Contratação de internet para garantir o monitoramento e a operação remota das estações;
✓ Impostos e contabilidade – Custos com tributos, emissão de notas fiscais e serviços contábeis essenciais à operação;
✓ Marketing digital – Débito automático de 1% do faturamento para fortalecer a presença da marca e ações promocionais;
✓ Manutenção corretiva – Serviços de reparo e substituição de componentes conforme a necessidade da operação.

A franqueadora disponibilizará um planejamento detalhado dos custos operacionais, permitindo ao franqueado maior previsibilidade sobre suas despesas e fluxo de caixa.

13.3. Desempenho financeiro

O retorno financeiro de uma franquia Clube Charger varia de acordo com fatores como localização, volume de usuários e estratégias comerciais adotadas pelo franqueado. Para auxiliar na tomada de decisão, a franqueadora fornece projeções financeiras baseadas em unidades já em operação, permitindo uma análise clara da viabilidade do investimento.

✓ Estimativa de faturamento mensal, calculada com base na demanda projetada e no perfil da eletrovia;
✓ Margem de lucro prevista, considerando a dedução dos custos operacionais recorrentes;
✓ Prazo médio de retorno do investimento, com base na performance das unidades já implantadas;
✓ Análises de rentabilidade e crescimento do setor de mobilidade elétrica, incluindo insights estratégicos para maximizar os resultados do franqueado.

A Amazônia Eletrovias oferece suporte contínuo para otimizar os resultados financeiros, fornecendo ferramentas de gestão, estratégias de mercado e acompanhamento detalhado do desempenho da eletrovia.

14. Taxas periódicas e outros valores a serem pagos

Além do investimento inicial, a operação da franquia Clube Charger envolve outras despesas essenciais para garantir o suporte contínuo e a qualidade dos serviços dentro da rede. A seguir, estão detalhadas as principais obrigações financeiras do franqueado durante a vigência do contrato.

14.1. Royalties

Os royalties são pagos mensalmente como contrapartida pelo uso da marca Clube Charger e know-how oferecido pela franqueadora. Esse valor corresponde a 3,5% (três e meio por cento) do faturamento bruto da eletrovia.

14.2. Taxa de marketing e posicionamento

Para fortalecer a marca Clube Charger e aumentar a visibilidade da rede, a franqueadora conduz campanhas de marketing e publicidade. Para sustentar essas ações, os franqueados contribuem mensalmente com uma taxa de 1% do faturamento, que cobre:

✓ Campanhas unificadas de publicidade digital para ampliar o alcance e a captação de clientes através das marcas Amazônia Eletrovias e Clube Charger;
✓ Inclusão e atualização das estações de recarga nos principais serviços de geolocalização de eletropostos, como PlugShare, ABRP e Google Maps.

14.3. Taxa de manutenção preventiva e suporte técnico

Para garantir o funcionamento contínuo e eficiente das estações de recarga, a franqueadora oferece suporte técnico especializado e manutenção preventiva. Os franqueados contribuem com uma taxa de 2,5% do faturamento, limitada ao custo mensal de R$ 250,00 por estação, que cobre:
✓ Monitoramento remoto para detecção de falhas e otimização da operação;
✓ Suporte técnico especializado, garantindo assistência rápida e eficiente;
✓ Manutenção preventiva, evitando interrupções na operação;
.

14.4. Outros custos operacionais

Além das taxas mencionadas, o franqueado deve considerar os seguintes custos recorrentes para a gestão eficiente da unidade:
✓ Energia elétrica, conforme o consumo da estação;
✓ Conectividade (fibra óptica e dados móveis) para operação e monitoramento remoto;
✓ Custos administrativos e fiscais, incluindo contabilidade, tributos e licenças operacionais;
✓ Seguros para equipamentos, protegendo o patrimônio e mitigando riscos;
✓ Despesas com equipe operacional, caso necessário;
✓ Manutenção corretiva, quando aplicável.

15. Relação dos franqueados

A Amazônia Eletrovias mantém um compromisso de transparência e suporte contínuo a todos os franqueados da rede Clube Charger. A relação dos franqueados é um item fundamental para garantir a comunicação entre os operadores da franquia, possibilitando trocas de experiências e sinergia dentro da rede.

15.1. Acesso à lista de franqueados

Em conformidade com a Lei nº 13.966/2019, a franqueadora disponibilizará uma relação completa dos franqueados ativos dentro da rede Clube Charger. Esta lista inclui:
✓ Nome ou Razão Social do franqueado;
✓ Endereço da unidade franqueada;
✓ Contato (telefone e e-mail, conforme autorização do franqueado);
✓ Data de início da operação da franquia.

A relação atualizada dos franqueados poderá ser solicitada pelo candidato à franquia mediante solicitação formal e assinatura de um novo Termo de Confidencialidade (NDA).

15.2. Importância da rede de franqueados

Os franqueados do Clube Charger formam uma comunidade estratégica para o crescimento e fortalecimento da rede. Por meio de encontros e grupos de comunicação internos, os franqueados podem:

✓ Compartilhar boas práticas e estratégias de gestão;
✓ Trocar experiências sobre desafios operacionais e soluções;
✓ Participar de eventos promovidos pela franqueadora;
✓ Acompanhar atualizações e novas diretrizes operacionais.

15.3. Suporte e integração entre os franqueados

A franqueadora promove a integração da rede de franqueados, criando canais de suporte e comunicação, tais como:
✓ Fóruns e grupos exclusivos para franqueados;
✓ Reuniões e treinamentos;
✓ Boletins informativos com atualizações mensais do setor;
✓ Acesso a uma central de atendimento para dúvidas e suporte técnico.

O fortalecimento dessa relação entre os franqueados é essencial para garantir uma rede coesa e eficiente, maximizando o sucesso de todas as unidades Clube Charger. A franqueadora reforça seu compromisso com a transparência e a colaboração contínua entre os franqueados, garantindo que a rede opere de maneira eficiente e alinhada aos objetivos estratégicos do Clube Charger.

16. Informações locacionais e área de exclusividade

A definição de território é um fator essencial na operação da Franquia Clube Charger e da Microfranquia Clube Charger. Cada franqueado recebe uma área de atuação exclusiva, garantindo que sua unidade tenha potencial de crescimento e rentabilidade. A franqueadora adota critérios estratégicos para a delimitação dos territórios, levando em consideração fatores como fluxo de veículos elétricos, infraestrutura disponível e demanda projetada.

16.1. Área de atuação

A área de atuação de cada franqueado é definida com base no modelo de franquia adotado:
✓ Franquia Clube Charger (Eletrovias): O franqueado opera um conjunto de estações de recarga rápida (DC) ao longo de um percurso rodoviário estratégico, interligando cidades e garantindo infraestrutura de recarga em locais de alta demanda;
✓ Microfranquia Clube Charger: O franqueado opera uma única estação de recarga DC em um ponto fixo urbano, geralmente em locais de grande fluxo, como estacionamentos, centros comerciais e postos de combustível.

O território de atuação de cada unidade é determinado com base nos seguintes critérios:
✓ Localização estratégica em rodovias e centros urbanos;
✓ Demanda atual e potencial de crescimento da mobilidade elétrica na região;
✓ Presença de infraestrutura adequada para instalação das estações de recarga;
✓ Estudos de viabilidade econômica e projeção de retorno sobre o investimento.

A franqueadora realiza uma análise técnica rigorosa para garantir que cada território tenha capacidade de sustentação para a operação da unidade franqueada, promovendo equilíbrio entre oferta e demanda dentro da rede Clube Charger.

Regras de Expansão da Rede:

✓ A franqueadora poderá instalar ou autorizar novos franqueados na mesma localidade, independentemente da existência de unidades já em operação;
✓ A concessão de novas franquias em uma determinada área será baseada na análise do potencial de mercado e do crescimento da frota de veículos elétricos na região;
✓ O franqueado poderá solicitar preferência para a abertura de novas unidades, desde que cumpra os critérios estabelecidos pela franqueadora e apresente um plano de viabilidade para a operação adicional;
✓ O franqueado não poderá impedir a instalação de novas unidades na mesma cidade ou bairro, salvo se houver um contrato específico garantindo exclusividade.
.

16.2. Área de exclusividade

Para proteger os interesses dos franqueados e evitar concorrência interna dentro da rede, a franqueadora concede exclusividade territorial em determinadas condições, conforme o modelo de franquia:

✓ Franquia Clube Charger (Eletrovias): A exclusividade é concedida sobre um percurso rodoviário previamente definido, garantindo que nenhum outro franqueado possa operar uma eletrovia na mesma rota. Entretanto, essa exclusividade se limita ao trajeto rodoviário e não se estende às cidades por onde a rota passa. Assim, microfranquias podem ser instaladas dentro dessas cidades, complementando a infraestrutura de recarga em áreas urbanas e pontos estratégicos, sem interferir na exclusividade da eletrovia.

✓ Microfranquia Clube Charger: A exclusividade é concedida somente ao local exato onde a estação está instalada, impedindo que outro franqueado opere uma unidade dentro do mesmo estabelecimento. Além disso, a franqueadora realiza uma análise estratégica da relação entre a frota de veículos elétricos e a demanda de recarga no município, garantindo um planejamento sustentável da rede e evitando a saturação de pontos de recarga em regiões com baixa necessidade.

Os termos contratuais da exclusividade incluem:

✓ Definição do território exclusivo no contrato de franquia de Eletrovias, garantindo clareza sobre a área protegida;
✓ Manutenção da exclusividade enquanto a unidade franqueada estiver em conformidade com os padrões de desempenho exigidos, considerando a média de utilização diária e a quantidade de plugues de recarga disponíveis;
✓ Possibilidade de ampliação da área de atuação mediante avaliação e aprovação da franqueadora, conforme a evolução da demanda por recarga na região.

Caso o franqueado não cumpra as diretrizes operacionais, a franqueadora se reserva o direito de revisar a exclusividade territorial, podendo redistribuir a área para otimizar a eficiência da rede. A definição clara da exclusividade visa garantir a rentabilidade das unidades franqueadas e promover uma expansão organizada da rede Clube Charger, assegurando um modelo sustentável e de alto impacto no setor de mobilidade elétrica a nível nacional.

17. Aquisição de bens e serviços para a franquia

A operação de uma unidade Clube Charger exige a aquisição de serviços essenciais para garantir a qualidade e padronização da rede de eletrovias. A Taxa de Franquia cobre a aquisição,

fornecimento e instalação da infraestrutura de recarga inicial, cabendo ao franqueado, além do fornecimento de energia e internet, apenas o acompanhamento da operação da franquia conforme os padrões estabelecidos pela franqueadora. Entretanto, com o crescimento da frota de veículos elétricos, será necessário expandir a infraestrutura de recarga, um processo que será exclusivamente conduzido pela franqueadora.

17.1. Fornecimento de equipamentos e infraestrutura

A Amazônia Eletrovias é a única fornecedora autorizada para a instalação e ampliação das estações de recarga da rede Clube Charger, garantindo:

✓ Padronização da tecnologia de cobrança e comunicação das estações de recarga;
✓ Suporte técnico especializado e garantia sobre os equipamentos;
✓ Facilidade na manutenção e reposição de peças;
✓ Conformidade com normas técnicas e regulatórias do setor.

Os equipamentos e infraestrutura fornecidos exclusivamente pela Franqueadora são disponibilizados em regime de comodato e incluem:

✓ Estações de recarga rápida (DC) para veículos elétricos;
✓ Painéis elétricos e sistemas de proteção;
✓ Toldos e coberturas para as vagas de recarga, quando aplicável;
✓ Equipamentos de videomonitoramento e segurança.

Durante a vigência do contrato, os equipamentos fornecidos permanecerão como propriedade exclusiva da franqueadora, sendo vedada qualquer alienação, sublocação, cessão ou modificação sem autorização expressa. Caso o contrato seja cumprido integralmente pelo período de 60 (sessenta) meses, o franqueado terá a opção de adquirir os equipamentos pelo valor simbólico de R$ 1.000,00 (mil reais).

Se houver rescisão antecipada do contrato, independentemente do motivo, o franqueado não terá direito à recompra e deverá devolver os equipamentos à franqueadora em perfeito estado de conservação, salvo desgaste natural pelo uso normal. A franqueadora poderá inspecionar os equipamentos antes da devolução e, caso sejam constatadas avarias ou modificações não autorizadas, poderá exigir reparo ou reposição dos componentes antes da finalização da rescisão.

17.2. Contratação de serviços operacionais

O franqueado é responsável pela contratação e manutenção dos serviços essenciais para a operação contínua e eficiente da eletrovia, incluindo:

✓ Fornecimento de energia elétrica junto à concessionária local e pagamento do consumo mensal;
✓ Fornecimento de internet para conectividade das estações, incluindo um método principal (preferencialmente fibra ótica) e um backup obrigatório (dados móveis);
✓ Serviços de contabilidade e conformidade fiscal, incluindo emissão de notas fiscais e pagamento de tributos.

17.3. Suporte da franqueadora na aquisição de bens e serviços

A Amazônia Eletrovias presta suporte contínuo aos franqueados, garantindo que as unidades operem de forma eficiente, padronizada e alinhada aos padrões técnicos da rede Clube Charger. Caso haja necessidade de ampliação do número de carregadores, o franqueado deverá consultar

previamente a franqueadora, que realizará um estudo de viabilidade da expansão. Se aprovada, a nova aquisição será realizada exclusivamente junto a franqueadora, nos mesmos moldes da aquisição inicial, garantindo:

✓ Padronização e integração ao sistema da rede Clube Charger;
✓ Suporte técnico contínuo a estação de recarga, sendo acionado em horário comercial, de segunda a sexta-feira, das 8h às 18h, exceto feriados nacionais.;
✓ Prazo de Resposta: O prazo máximo para resposta inicial a solicitações de suporte será de 24 (vinte e quatro) horas úteis.
✓ Prazo de Solução: O prazo máximo para a solução de falhas técnicas será de até 5 (cinco) dias úteis, salvo situações excepcionais que exijam reposição de equipamentos, ações externas à FRANQUEADORA ou terceiros envolvidos na prestação dos serviços essenciais.
✓ Suporte Prioritário: Para falhas críticas que impossibilitem a operação do carregador, a FRANQUEADORA envidará esforços para priorizar o atendimento e buscar soluções emergenciais.
✓ Expansão segura e alinhada com a demanda real do serviço de recarga.

A padronização dos equipamentos e serviços utilizados na operação é essencial para garantir qualidade, segurança e eficiência na rede Clube Charger, proporcionando aos clientes uma experiência confiável e alinhada às melhores práticas do mercado de mobilidade elétrica.

18. Informações sobre a marca da franqueadora

A marca Clube Charger é um ativo estratégico da Amazônia Eletrovias, estando devidamente depositada junto ao Instituto Nacional da Propriedade Industrial (INPI), conforme as disposições da Lei nº 9.279/1996 (Lei da Propriedade Industrial). O processo de registro assegura a exclusividade do uso da marca e protege contra infrações e concorrência desleal.

O uso da marca pelos franqueados está condicionado às diretrizes estabelecidas pela franqueadora, garantindo uniformidade na comunicação da rede, padronização da identidade visual e a proteção dos direitos de propriedade intelectual. Qualquer utilização da marca fora dos parâmetros estabelecidos pela Amazônia Eletrovias poderá estar sujeita a sanções contratuais e medidas legais cabíveis.

18.1. Registro da marca Clube Charger

A Amazônia Eletrovias detém todos os direitos sobre a marca Clube Charger, através do depósito já realizado, incluindo seu nome, logotipo, identidade visual e demais elementos distintivos. O registro garante proteção contra uso indevido, assegurando a integridade da rede.
✓ Órgão responsável: Instituto Nacional da Propriedade Industrial (INPI);
✓ Número do processo de registro: 937704989;
✓ Abrangência: Proteção válida em todo o território nacional;
✓ Direitos: Uso exclusivo da marca para serviços de recarga de veículos elétricos.

18.2. Regras para o uso da marca Clube Charger

O franqueado terá direito de uso da marca **Clube Charger** exclusivamente para a operação da microfranquia, devendo respeitar integralmente as diretrizes visuais, operacionais e comerciais estabelecidas pela franqueadora:

✓ O uso da marca está condicionado ao cumprimento dos padrões de identidade visual estabelecidos pela franqueadora;
✓ O franqueado não pode modificar, adaptar ou criar variações da marca Clube Charger sem aprovação prévia da franqueadora;
✓ Todo material publicitário e promocional deve seguir os padrões visuais e técnicos fornecidos pela franqueadora;
✓ A identidade visual da unidade franqueada deve ser mantida de forma padronizada, incluindo placas, adesivos, sinalização e outros elementos visuais;
✓ Não há exclusividade territorial no uso da marca, podendo a franqueadora conceder novas unidades na mesma região conforme critérios estratégicos;
✓ O franqueado não pode sublicenciar, ceder ou transferir o direito de uso da marca a terceiros sem autorização expressa da franqueadora
✓ O franqueado é responsável pela reposição e manutenção dos materiais de identidade visual, arcando com os custos de substituição em caso de desgaste ou necessidade de atualização
Observação: O não cumprimento das diretrizes de uso da marca poderá resultar em advertências, multas ou rescisão contratual, conforme estabelecido no contrato de franquia.

18.3. Proteção legal e penalidades

Para proteger a integridade da marca, a Amazônia Eletrovias adota medidas legais rigorosas contra qualquer uso indevido ou tentativa de apropriação indevida.
✓ Penalidades por uso indevido: Infrações podem resultar em penalidades contratuais;
✓ Ações contra terceiros: Qualquer uso não autorizado será alvo de medidas legais para coibir violações;
✓ Rescisão contratual: O descumprimento das regras de uso da marca pode levar à rescisão do contrato de franquia.

O cumprimento dessas diretrizes assegura a valorização e credibilidade do Clube Charger, consolidando sua posição como referência no setor de mobilidade elétrica.

19. Opções após o encerramento do contrato

Ao final do período contratual, o franqueado poderá optar por:
✓ Renovar o contrato, caso haja interesse mútuo e a franqueadora aprove a continuidade da operação;
✓ Encerrar as atividades e desativar a unidade franqueada, seguindo os procedimentos de desligamento estabelecidos;
✓ Vender a unidade franqueada, conforme regras e condições estipuladas no contrato, mediante aprovação da franqueadora.

19.1. Procedimentos para não renovação

Caso o franqueado decida não renovar a franquia, ou caso a franqueadora opte por não estender o contrato, os seguintes passos deverão ser seguidos:
✓ Desativação da unidade, incluindo a remoção da identidade visual e de materiais com a marca Clube Charger;
✓ Interrupção do uso da marca, garantindo que nenhum material publicitário ou operacional continue vinculado à franqueadora;

✓ Liquidação de pendências financeiras, quitando quaisquer débitos remanescentes com a franqueadora ou terceiros;
✓ Entrega de documentos e relatórios finais, incluindo fechamento contábil e operacionais;
✓ Reversão dos ativos da franquia, conforme estabelecido no contrato de franquia.
✓ Remoção de toda a publicidade relacionada, bem como o posicionamento nas plataformas de localização de carregadores (PlugShare, ABRP e Google Maps).

19.2. Regras para não concorrência

Para evitar concorrência desleal e preservar os interesses da rede Clube Charger, o contrato pode prever cláusulas de não concorrência aplicáveis ao franqueado após o término do vínculo. Essas cláusulas podem incluir:
✓ Restrição para operar negócios similares na mesma área geográfica por um período determinado;
✓ Proibição do uso de conhecimento técnico e comercial adquirido durante a franquia para beneficiar concorrentes diretos;
✓ Proteção da base de clientes, evitando a utilização de contatos estratégicos desenvolvidos durante a operação da franquia.

19.3. Suporte para o desligamento do franqueado

A Amazônia Eletrovias oferece suporte ao franqueado durante o processo de desligamento para garantir que todas as obrigações sejam cumpridas de forma clara e organizada. Esse suporte inclui:
✓ Orientação sobre os procedimentos administrativos e jurídicos necessários;
✓ Apoio na transição para um novo operador, caso a unidade seja transferida;
✓ Suporte contábil e financeiro para encerramento adequado da operação;
✓ Emissão de documentação final, comprovando o desligamento formal da rede Clube Charger.
A conformidade com essas diretrizes garante que o desligamento ocorra de forma ética e respeitosa, protegendo tanto o franqueado quanto a franqueadora e preservando a integridade da rede Clube Charger.

20. Modelo do contrato padrão da franquia

O Contrato de Franquia é o instrumento jurídico que formaliza a relação entre a franqueadora Amazônia Eletrovias e o franqueado do Clube Charger. Esse documento estabelece os direitos, deveres e obrigações de ambas as partes, garantindo a operação padronizada e eficiente da franquia.
A seguir, são apresentados os principais tópicos abordados no contrato-padrão de franquia:

20.1. Identificação das partes

✓ Razão Social e CNPJ da franqueadora;
✓ Nome e CPF/CNPJ do franqueado;
✓ Endereço e contatos das partes envolvidas.

20.2. Objeto do contrato

✓ Definição do modelo de franquia e exclusividade territorial;
✓ Descrição dos serviços e produtos oferecidos pela franquia;
✓ Direitos concedidos ao franqueado, incluindo uso da marca e know-how.

20.3. Prazo de duração do contrato

✓ Período de vigência do contrato de franquia;
✓ Condições para renovação e rescisão contratual;
✓ Procedimentos para encerramento da franquia.

20.4. Taxas, royalties e investimento inicial

✓ Valor da taxa de franquia e forma de pagamento;
✓ Percentual de royalties sobre o faturamento da unidade;
✓ Taxa de marketing e contribuições obrigatórias;
✓ Detalhamento dos investimentos iniciais e custos operacionais.

20.5. Obrigações do franqueador

A Amazônia Eletrovias possui um compromisso contínuo com o suporte e desenvolvimento da rede Clube Charger. Suas principais responsabilidades incluem:

✓ Fornecimento completo da infraestrutura inicial, incluindo a instalação das estações de recarga e a identidade visual padrão da franquia;
✓ Suporte técnico e operacional contínuo para garantir o funcionamento adequado da eletrovia;
✓ Treinamento inicial e contínuo do franqueado e sua equipe, promovendo a padronização operacional;
✓ Desenvolvimento e aprimoramento dos produtos e serviços, garantindo atualizações tecnológicas e melhorias na rede;
✓ Execução de estratégias de marketing e publicidade unificadas, fortalecendo a marca Amazônia Eletrovias e Clube Charger, ampliando a visibilidade das eletrovias;
✓ Definição e atualização da política de precificação do serviço de recarga, garantindo um modelo competitivo e sustentável
✓ Monitoramento do desempenho das estações de recarga e suporte na otimização da operação.

20.6. Obrigações do franqueado

O franqueado é responsável pela gestão financeira da eletrovia, cumprindo os padrões e diretrizes estabelecidos pela franqueadora. Suas principais obrigações incluem:

✓ Cumprimento rigoroso das normas e padrões operacionais estabelecidos pela franqueadora, incluindo uso obrigatório do sistema de gestão e cobrança;
✓ Pagamento das taxas periódicas e obrigações financeiras, incluindo custos operacionais com energia elétrica, internet e tributos;
✓ Contratação e manutenção dos serviços de conectividade e fornecimento de energia, assegurando a estabilidade operacional das estações;
✓ Gestão financeira da eletrovia, garantindo a correta administração do fluxo de caixa e emissão de notas fiscais conforme a legislação aplicável;
✓ Atendimento às demandas operacionais e técnicas originadas pela franqueadora, promovendo a disponibilidade contínua dos serviços de recarga;
✓ Manutenção da identidade visual e estrutura da unidade franqueada, garantindo que o ponto de recarga siga os padrões definidos pela franqueadora;
✓ Proibição da instalação de carregadores de terceiros no local da unidade franqueada, salvo autorização expressa da franqueadora;
✓ Expansão da infraestrutura da eletrovia, conforme critérios e diretrizes estabelecidos no contrato de franquia, em alinhamento com a franqueadora.

A definição clara das obrigações do franqueador e do franqueado assegura uma operação estruturada, eficiente e sustentável, garantindo padrão de qualidade e crescimento organizado da rede Clube Charger.

20.7. Obrigações para transferência da franquia

✓ A venda da unidade franqueada deve ser formalmente comunicada à franqueadora com no mínimo 60 dias de antecedência;

✓ O candidato a franqueado deverá atender a todos os requisitos exigidos na COF e no contrato de franquia vigente;

✓ O novo franqueado deverá passar pelo processo de treinamento e homologação antes de assumir a operação da unidade;

✓ O franqueado atual não poderá transferir a franquia a concorrentes diretos ou a empresas do setor de recarga elétrica sem autorização expressa da franqueadora;

✓ A franqueadora cobrará uma taxa administrativa de transferência para cobrir custos operacionais e suporte ao novo franqueado;

✓ O novo franqueado deverá assinar um novo contrato de franquia, assumindo integralmente os direitos e obrigações do modelo de negócio;

20.8. Penalidades e rescisão contratual

✓ Multas e penalidades por descumprimento do contrato;

✓ Situações que podem levar à rescisão do contrato;

✓ Procedimentos para descontinuação da unidade franqueada.

20.9. Clausulas de confidencialidade e não concorrência

✓ Proteção das informações estratégicas e operacionais da rede;

✓ Restrições para ex-franqueados atuarem no mesmo setor;

✓ Validade e alcance das cláusulas de não concorrência.

O Contrato-Padrão de Franquia será fornecido ao candidato à franquia após a leitura da Circular de Oferta de Franquia (COF), garantindo tempo hábil para análise e esclarecimento de dúvidas antes da assinatura. Esse documento é fundamental para estabelecer uma parceria sólida e transparente entre a franqueadora e seus franqueados.

21. Regras de transferência ou sucessão

A franquia Clube Charger, operada sob a gestão da Amazônia Eletrovias, possui diretrizes específicas para a transferência e sucessão da unidade franqueada. Essas regras garantem que qualquer mudança de titularidade ocorra de forma estruturada e em conformidade com os padrões da rede.

21.1. Transferência da franquia para terceiros

Caso o franqueado deseje transferir sua unidade para um terceiro, deve seguir os procedimentos estabelecidos pela franqueadora:

✓ Notificação formal: O franqueado deve comunicar sua intenção por escrito à franqueadora com antecedência mínima de 60 dias;
✓ Análise do candidato: O novo franqueado será submetido a uma avaliação de perfil e capacidade financeira;
✓ Aprovação da franqueadora: A transferência só será concretizada após aprovação formal da Amazônia Eletrovias dentro de um prazo máximo de 30 dias;
✓ Taxa de transferência: Poderá ser aplicada uma taxa administrativa para cobertura dos custos de análise e atualização contratual;
✓ Treinamento obrigatório: O novo franqueado deverá participar do treinamento oficial antes de assumir a operação.

A franqueadora se reserva o direito de recusar a transferência caso o candidato não atenda aos requisitos estabelecidos.

21.2. Transferência para herdeiros em caso de sucessão

No caso de falecimento ou incapacidade do franqueado, a sucessão da franquia poderá ser feita de acordo com as seguintes regras:
✓ Herdeiros diretos: O direito de sucessão será concedido a cônjuges, filhos ou outros herdeiros legais;
✓ Avaliação do sucessor: O herdeiro deve comprovar capacidade de gestão e viabilidade financeira para manter a operação;
✓ Apoio da franqueadora: A Amazônia Eletrovias prestará suporte na transição para garantir a continuidade da unidade;
✓ Possibilidade de venda: Caso os herdeiros não desejem assumir a franquia, a unidade poderá ser transferida a terceiros, seguindo as regras de transferência;
✓ Prazo para regularização: O sucessor terá um prazo de 02 meses para se adequar aos critérios da franquia e formalizar a titularidade.
✓ A franqueadora poderá intervir e assumir a unidade caso não haja um sucessor apto a continuar a operação, garantindo a continuidade dos serviços da rede Clube Charger.

21.3. Condições para encerramento em caso de não transferência

Se não houver sucessão ou transferência aprovadas, a franquia poderá ser encerrada conforme as seguintes condições:
✓ Respeito ao período de aviso prévio e cumprimento das obrigações contratuais;
✓ Descontinuidade do uso da marca, sistema e materiais Clube Charger;
✓ Desativação da infraestrutura da eletrovia conforme diretrizes da franqueadora;
✓ Desvinculação dos sistemas de localização de carregadores (PlugShare, ABRP e Google Maps);
✓ Pagamento de eventuais pendências financeiras antes da rescisão definitiva.
Essas diretrizes garantem a continuidade, integridade e profissionalismo da rede Clube Charger, mantendo a padronização e qualidade dos serviços prestados aos usuários.

22. Penalidades, multas e indenizações

O cumprimento das normas e diretrizes estabelecidas pela franqueadora Amazônia Eletrovias é essencial para a manutenção da qualidade e padronização da rede Clube Charger. O

descumprimento dessas obrigações pode acarretar penalidades, multas e até a rescisão do contrato de franquia.

22.1. Tipos de infrações e penalidades

As infrações são classificadas de acordo com sua gravidade e podem resultar nas seguintes penalidades:

✓ Advertência formal: Aplicável em casos de descumprimento leve das diretrizes contratuais;

✓ Multas financeiras: Impostas para infrações reincidentes ou de impacto operacional;

✓ Suspensão temporária: Aplicada em situações que comprometam a imagem da rede ou o funcionamento da unidade;

✓ Rescisão contratual: Em casos graves, a franqueadora poderá encerrar unilateralmente o contrato;

✓ Indenizações por danos: O franqueado pode ser responsabilizado por prejuízos causados à marca ou à operação da franquia.

22.2. Multas aplicáveis

O franqueado deve cumprir integralmente as regras operacionais, comerciais e visuais da franquia Clube Charger. O não cumprimento dessas normas poderá resultar na aplicação das seguintes penalidades:

INFRAÇÃO	PENALIDADE APLICÁVEL
Descumprimento das regras de precificação do kwh	Multa de R$ 200,00 por infração
Uso indevido da marca Clube Charger ®	Multa de R$ 500,00, além da obrigação de correção imediata, em caso de reincidência, multa de até 2% do faturamento bruto da unidade, limitada a R$25.000,00
Falta de manutenção da identidade visual	Notificação para regularização em 7 dias; multa de R$ 300,00 em caso de descumprimento
Interrupção injustificada dos serviços de recarga	Multa de R$ 1.000,00 e possibilidade de suspensão da unidade
Instalação de carregadores concorrentes no local	Multa de R$ 2.000,00 e possibilidade de rescisão do contrato
Descumprimento de normas operacionais	Advertência formal; reincidência gera multa de R$ 500,00
Atraso no pagamento das taxas periódicas	Juros de 1% ao mês, correção pelo IPCA e multa de 2% sobre o valor em atraso

Multa por Rescisão Antecipada:
Caso o franqueado solicite a rescisão do contrato antes do prazo mínimo de vigência, será aplicada multa compensatória equivalente a 30% do valor da Taxa Inicial de Franquia, salvo exceções previstas no contrato.

Processo de Penalização:

✓ O franqueado será notificado antes da aplicação de qualquer penalidade financeira;

✓ Terá prazo de 7 dias para regularizar a infração, quando aplicável;
✓ Reincidências serão consideradas infrações graves e podem resultar na rescisão da franquia;
✓ A franqueadora poderá suspender a operação da unidade franqueada até que a situação seja regularizada.

Observação: O não pagamento das multas aplicadas poderá resultar na retenção dos valores devidos ao franqueado nos repasses mensais.

22.3. Condições para rescisão do contrato

A franqueadora poderá rescindir o contrato de franquia nos seguintes casos:
✓ Reincidência em infrações graves sem correção das irregularidades;
✓ Uso indevido da marca ou desrespeito às normas operacionais da rede;
✓ Não cumprimento das obrigações financeiras por um período superior a 30 dias;
✓ Prática de atos que comprometam a reputação e a integridade da franqueadora e da rede Clube Charger.

22.4. Procedimento para contestação de penalidades

O franqueado tem o direito de contestar penalidades aplicadas, seguindo os seguintes passos:
✓ Envio de solicitação formal à franqueadora dentro do prazo estipulado;
✓ Apresentação de justificativa e evidências que sustentem sua defesa;
✓ Análise do caso por um comitê de ética da rede Clube Charger;
✓ Decisão final comunicada ao franqueado em até 15 dias úteis.
Essas regras garantem a manutenção da excelência da rede Clube Charger, protegendo os interesses da franqueadora, dos franqueados e dos clientes.

23. Regras de concorrência entre o franqueador e os franqueados

A relação entre a Amazônia Eletrovias (franqueadora) e os franqueados do Clube Charger é baseada na transparência e no equilíbrio de interesses. Para garantir um ambiente de negócios saudável e evitar conflitos concorrenciais, são estabelecidas regras claras de atuação entre as partes, respeitando a coexistência dos dois modelos de franquia: Franquia Clube Charger (Eletrovias) e Microfranquia Clube Charger (Ponto Único de Recarga).

23.1. Exclusividade territorial

✓ Franquia Clube Charger (Eletrovias): Cada franqueado recebe exclusividade sobre uma eletrovia, definida no contrato, que compreende um percurso rodoviário estratégico, mantida desde que atendidos os padrões operacionais e de desempenho estabelecidos.
✓ Microfranquia Clube Charger: Cada franqueado recebe direito de operação sobre um ponto fixo de recarga, geralmente localizado em centros urbanos ou áreas privadas de grande fluxo, conforme descrito no contrato. A concessão deste ponto não implica exclusividade territorial, e a FRANQUEADORA poderá instalar novas unidades na mesma cidade, conforme a evolução da demanda regional.
✓ Na Franquia Clube Charger (Eletrovias), a FRANQUEADORA poderá revisar ou retirar a exclusividade, mediante notificação, caso o franqueado não atenda aos padrões mínimos estabelecidos no contrato. O franqueado terá prazo de 60 dias para regularização antes da efetiva perda da exclusividade.

✓ O número de microfranquias por cidade será expandido em caso de crescimento da frota de veículos elétricos na cidade, a FRANQUEADORA poderá autorizar a instalação de novos carregadores, dando prioridade ao franqueado existente para a expansão antes da abertura de uma nova unidade na cidade, situação a qual o franqueado terá 10 (dez) dias para manifestar interesse na expansão antes que a franqueadora disponibilize a unidade a um novo candidato.

✓ O FRANQUEADO declara estar ciente de que a Microfranquia Clube Charger não assegura exclusividade territorial, estando sujeito à eventual expansão da rede em sua localidade, conforme decisão estratégica da FRANQUEADORA.

23.2. Limitações à atuação da franqueadora

A Amazônia Eletrovias se compromete a:

✓ Não operar diretamente estações de recarga dentro das áreas exclusivas dos franqueados;

✓ Não conceder novas franquias do mesmo modelo dentro do território protegido sem autorização prévia;

✓ Garantir a coexistência harmoniosa entre franquias e microfranquias, respeitando a segmentação dos modelos;

✓ Fornecer suporte estratégico para que os franqueados alcancem suas metas operacionais.

23.3. Atuação em áreas não franqueadas

A franqueadora poderá atuar diretamente nas seguintes situações:

✓ Áreas onde ainda não existam franqueados atuantes, para manter a expansão da rede;

✓ Áreas em que franqueados tenham rescindido seus contratos e a unidade precise ser reativada;

✓ Locais estratégicos para assegurar a continuidade do crescimento da mobilidade elétrica, desde que não interfiram diretamente nos territórios concedidos a franqueados ativos.

23.4. Limitações à atuação do franqueado

Os franqueados do Clube Charger devem respeitar as seguintes diretrizes:

✓ Não operar unidades fora do território concedido sem autorização da franqueadora;

✓ Não comercializar serviços concorrentes utilizando a marca Clube Charger;

✓ Não firmar parcerias comerciais que possam prejudicar a imagem da rede;

✓ Não divulgar informações confidenciais ou estratégicas da franqueadora;

✓ Microfranqueados não podem expandir suas operações para formato de eletrovia sem uma nova negociação com a franqueadora;

✓ Franqueados de eletrovias não podem instalar carregadores individuais urbanos sem um contrato adicional de microfranquia.

23.5. Mecanismos de solução de conflitos

Caso haja disputa concorrencial entre franqueados ou entre um franqueado e a franqueadora, os seguintes passos serão adotados:

✓ Mediação interna para tentativa de resolução amigável;

✓ Caso não haja acordo, encaminhamento para arbitragem, conforme previsto no contrato;

✓ Decisões finais serão baseadas no contrato de franquia e nas normas estabelecidas pela franqueadora.

Essas diretrizes garantem que todos os franqueados atuem de forma justa e dentro das regras da rede, assegurando um crescimento sustentável e equilibrado para o Clube Charger, permitindo a

coexistência organizada entre Franquias Clube Charger (Eletrovias) e Microfranquias Clube Charger (Ponto Único de Recarga).

24. Prazo contratual e condições de renovação

O contrato de franquia do Clube Charger, operado pela Amazônia Eletrovias, possui um prazo de vigência determinado, sendo que sua renovação está condicionada ao cumprimento de critérios operacionais e financeiros. A seguir, são detalhadas as regras relacionadas ao período contratual e às condições para prorrogação do contrato.

24.1. Prazo de vigência do contrato

✓ O contrato de franquia terá um prazo de 60 (sessenta) meses, contados a partir da data de assinatura;

✓ Durante esse período, o franqueado deve operar a unidade conforme os padrões estabelecidos pela franqueadora;

✓ A rescisão antes do prazo poderá acarretar penalidades conforme estipulado no contrato.

24.2. Regras para renovação do contrato

A renovação da franquia pode não ser automática, de acordo com os seguintes critérios:

✓ Caso o franqueado não tenha interesse na renovação, deverá comunicar à franqueadora com 90 dias de antecedência para que seja realizado o desligamento operacional da unidade;

✓ Caso a franqueadora não tenha interesse na renovação, deverá comunicar o franqueado com 90 dias de antecedência para que seja realizado o desligamento operacional da unidade;

✓ Se o contrato não for renovado, a franqueadora poderá conceder a unidade a um novo franqueado sem obrigação de indenização ao franqueado anterior;

✓ A renovação está sujeita à avaliação de desempenho da unidade franqueada;

✓ O franqueado deve estar em conformidade com todas as obrigações financeiras;

✓ O franqueado não precisará pagar uma nova taxa de franquia, salvo se houver necessidade de substituição de equipamentos ou atualização da estrutura operacional;

✓ Caso a franqueadora altere condições de mercado, taxas, royalties ou modelo de negócio, um novo contrato poderá ser proposto.

✓ Caso o franqueado não aceite os novos termos contratuais, o contrato não será renovado e a operação da microfranquia será encerrada ao final do prazo vigente.

24.3. Critérios para aprovação da renovação

Para que a renovação seja aprovada, o franqueado deve:

✓ Apresentar resultados financeiros satisfatórios e compatíveis com os padrões da rede;

✓ Manter os serviços de energia e de conectividade compatíveis com os padrões da rede;

24.4. Alterações contratuais no momento da renovação

✓ A franqueadora pode revisar as condições contratuais e propor ajustes para renovação;

✓ O franqueado poderá negociar novos termos ou optar pelo encerramento da operação;

✓ Caso haja mudanças significativas no mercado, a franqueadora poderá exigir adaptações na unidade franqueada.

24.5. Rescisão após o prazo contratual

Caso o contrato não seja renovado, o franqueado deverá:

✓ Descontinuar imediatamente o uso da marca Clube Charger e Amazônia Eletrovias;

✓ Remover todos os elementos visuais e operacionais relacionados à franquia;

✓ Realizar a quitação de eventuais pendências financeiras;

✓ Seguir o processo de desativação conforme instruções da franqueadora, onde o franqueado deverá devolver os equipamentos cedidos em regime de comodato e cumprir as obrigações de desligamento da unidade;

✓ A franqueadora poderá oferecer ao franqueado a opção de compra dos equipamentos remanescentes, conforme condições dispostas no contrato de franquia.

O prazo contratual e as regras de renovação garantem a continuidade do negócio de forma estruturada, protegendo tanto a franqueadora quanto os franqueados do Clube Charger.

ANEXO I
INVESTIMENTO INICIAL ESTIMADO NA FRANQUIA

O presente anexo apresenta uma estimativa detalhada do investimento inicial necessário para a aquisição e operação de uma unidade franqueada do Clube Charger, operada pela Amazônia Eletrovias. A Taxa de Franquia já contempla os custos necessários para a implantação da estação de recarga e das demais responsabilidades da franqueadora. Dessa forma, o franqueado terá apenas os seguintes custos previstos:

1. COMPONENTES DO INVESTIMENTO INICIAL

Item	Valor Estimado (R$)
Taxa de Franquia	100.000,00
Capital de Giro Inicial	5.000,00
Outros Custos Administrativos	5.000,00
Custos com subestação	0,00
Total Estimado	110.000,00

2. DETALHAMENTO DOS ITENS

✓ Taxa de Franquia: Valor pago à franqueadora pelo direito de uso da marca, suporte comercial, transferência de know-how e instalação completa do carregador;

✓ Capital de Giro Inicial: Recursos financeiros para manutenção da operação nos primeiros meses;

✓ Outros Custos Administrativos: Custos com contabilidade e demais despesas regulatórias.

✓ Custos com subestação: A depender da potência do carregador, pode ser necessário a construção de uma subestação para conexão em rede de distribuição primária. O valor apresentado é apenas uma previsão, com os valores finais sendo confirmados com os prestadores de serviço locais.

3. OBSERVAÇÕES IMPORTANTES

✓ A Taxa de Franquia cobre integralmente os custos iniciais da franqueadora, incluindo instalação, equipamentos, infraestrutura destinada aos carregadores e suporte inicial;

✓ Todos os custos operacionais devem ser analisados pelo candidato à franquia antes da assinatura do contrato; fornecimento dos equipamentos, sendo a operação realizada por meio de um contrato de cessão de uso;

✓ Durante o prazo contratual, a franqueadora continuará a oferecer suporte técnico e gestão da padronização das estações;

✓ Ao final do período previsto no contrato, os carregadores serão formalmente doados ao franqueado.

ANEXO II
RELAÇÃO DOS FRANQUEADOS

Em conformidade com a Lei nº 13.966/2019, este anexo apresenta a relação dos franqueados e micro franqueados do Clube Charger, operado pela Amazônia Eletrovias. Essa informação visa garantir transparência e fortalecer a rede de franquias.

1. FRANQUEADORA
Razão Social: Amazônia Eletrovias Ltda.
CNPJ: 23.422.037/0001-03
Endereço: Avenida Jacob, 355, Jardim Tropical, Imperatriz - MA
Telefone: +55 99 3199 5610
E-mail: franquia@amazoniaeletrovias.com
Responsável pela Franqueadora: Vilmar Aguiar de Paula Segundo

2. RELAÇÃO DOS FRANQUEADOS ATIVOS
A seguir, apresentamos a relação atualizada dos franqueados que operam unidades Clube Charger:

Razão Social	CNPJ/CPF	Endereço da Unidade	Contato
KYUSHU INTELIGENCIA ENERGETICA LTDA	31.894.784/0001-72	Avenida Perimetral, Tv. Barão do Triunfo, nº 2222 Marco, Belém - PA	+5599984077030

3. RELAÇÃO DE EX-FRANQUEADOS
Atualmente, a rede Clube Charger não possui ex-franqueados, pois todas as unidades franqueadas encontram-se ativas.

4. ATUALIZAÇÃO E DISPONIBILIZAÇÃO DAS INFORMAÇÕES
✓ A relação dos franqueados e micro franqueados será atualizada periodicamente;
✓ O candidato à franquia pode solicitar acesso à lista completa mediante formalização de solicitação à franqueadora;
✓ Todas as informações aqui apresentadas estão sujeitas à política de privacidade e confidencialidade da rede Clube Charger.

ANEXO III
DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS
Amazônia Eletrovias LTDA
(Valores expressos em R$ 1,00)

Conforme exige a Lei de Franquias (Lei nº 13.966/2019, art. 2º, inciso VI), abaixo estão apresentadas as demonstrações financeiras da franqueadora Amazônia Eletrovias Ltda., relativas aos dois últimos exercícios.

BALANÇO PATRIMONIAL

O Balanço Patrimonial demonstra a posição financeira da empresa em 31 de dezembro de 2023 e 2022, detalhando seus ativos (bens e direitos), passivos (obrigações) e patrimônio líquido (capital próprio da empresa após a dedução das obrigações).

ATIVO

O ativo representa os recursos controlados pela empresa e sua capacidade de gerar benefícios econômicos futuros.

ATIVO	2023	2022
CIRCULANTE	**2.540.892**	**4.149.110**
Caixa e Equivalentes de Caixa	472.561	1.242.066
Clientes	146.985	965.049
Outros Créditos	974.797	1.307
Estoques	946.549	1.940.688
NÃO CIRCULANTE	**5.133.062**	**3.016.615**
Consórcios	56.221	42.544
Outros Créditos	4.142.863	2.073.114
Imobilizado Líquido	933.978	900.957
TOTAL DO ATIVO	**7.673.954**	**7.165.725**

PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO

O passivo reflete os compromissos financeiros da empresa, enquanto o patrimônio líquido representa o valor pertencente aos sócios ou acionistas.

PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO	2023	2022
CIRCULANTE	**2.730.184**	**2.277.470**
Empréstimos e Financiamentos	1.027.341	1.856.186
Fornecedores	184.538	112.744
Obrigações Tributárias e Previdenciárias	74.725	308.540
Outras Obrigações	1.443.580	-
NÃO CIRCULANTE	**1.289.935**	**567.446**
Empréstimos e Financiamentos	1.289.935	437.446
Outras Obrigações	-	130.000
PATRIMÔNIO LÍQUIDO	**3.653.835**	**4.320.810**
Capital Social	3.500.000	1.500.000
Reservas de Lucros	153.835	2.820.810
TOTAL DO PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO	**7.673.954**	**7.165.725**

DEMONSTRATIVO DO RESULTADO

A Demonstração do Resultado do Exercício (DRE) evidencia o desempenho econômico da empresa em 2023 e 2022, detalhando receitas, custos e lucro líquido ao final do período.

DISCRIMINAÇÃO	2023	2022
Receita Bruta de Vendas e Serviços	9.531.723	14.080.959
(-) Impostos e Abatimentos	(752.222)	(893.882)
Receita Líquida	8.779.501	13.187.077
(-) Custo dos Produtos Vendidos	(5.968.632)	(7.965.717)
LUCRO BRUTO	2.810.869	5.221.360
(-) Despesas Operacionais	(2.242.903)	(1.713.102)
Resultado Antes da Tributação	567.966	3.513.468

DISCRIMINAÇÃO	2023	2022
(-) Impostos sobre Lucro	(355.964)	(397.994)
RESULTADO LÍQUIDO DO EXERCÍCIO	**212.002**	**3.115.474**

DECLARAÇÃO SOBRE A VERACIDADE E REGULARIDADE DAS INFORMAÇÕES

Os demonstrativos financeiros foram elaborados em conformidade com as normas contábeis brasileiras vigentes (CPC – Comitê de Pronunciamentos Contábeis e NBC – Normas Brasileiras de Contabilidade) e foram assinados por contador registrado no Conselho Regional de Contabilidade (CRC/MA). A franqueadora não possui passivos fiscais ou financeiros relevantes que comprometam sua capacidade operacional. Todas as obrigações financeiras da empresa estão regularmente em dia, conforme demonstrado no presente anexo.

Em caso de necessidade de esclarecimentos adicionais, o candidato a franqueado poderá solicitar diretamente à franqueadora.

Responsável Contábil: Regyna da Felicidade Abreu Silva de Carvalho
Contadora CRC/MA 014724/O-3

ANEXO IV

LEI Nº 13.966, DE 26 DE DEZEMBRO DE 2019

Dispõe sobre o sistema de franquia empresarial e revoga a Lei nº 8.955, de 15 de dezembro de 1994 (Lei de Franquia).

O PRESIDENTE DA REPÚBLICA Faço saber que o Congresso Nacional decreta e eu sanciono a seguinte Lei:

Art. 1º Esta Lei disciplina o sistema de franquia empresarial, pelo qual um franqueador autoriza por meio de contrato um franqueado a usar marcas e outros objetos de propriedade intelectual, sempre associados ao direito de produção ou distribuição exclusiva ou não exclusiva de produtos ou serviços e também ao direito de uso de métodos e sistemas de implantação e administração de negócio ou sistema operacional desenvolvido ou detido pelo franqueador, mediante remuneração direta ou indireta, sem caracterizar relação de consumo ou vínculo empregatício em relação ao franqueado ou a seus empregados, ainda que durante o período de treinamento.

§ 1º Para os fins da autorização referida no caput, o franqueador deve ser titular ou requerente de direitos sobre as marcas e outros objetos de propriedade intelectual negociados no âmbito do contrato de franquia, ou estar expressamente autorizado pelo titular.

§ 2º A franquia pode ser adotada por empresa privada, empresa estatal ou entidade sem fins lucrativos, independentemente do segmento em que desenvolva as atividades.

Art. 2º Para a implantação da franquia, o franqueador deverá fornecer ao interessado Circular de Oferta de Franquia, escrita em língua portuguesa, de forma objetiva e acessível, contendo obrigatoriamente:

I - histórico resumido do negócio franqueado;

II - qualificação completa do franqueador e das empresas a que esteja ligado, identificando-as com os respectivos números de inscrição no Cadastro Nacional da Pessoa Jurídica (CNPJ);

III - balanços e demonstrações financeiras da empresa franqueadora, relativos aos 2 (dois) últimos exercícios;

IV - indicação das ações judiciais relativas à franquia que questionem o sistema ou que possam comprometer a operação da franquia no País, nas quais sejam parte o franqueador, as empresas controladoras, o subfranqueador e os titulares de marcas e demais direitos de propriedade intelectual;

V - descrição detalhada da franquia e descrição geral do negócio e das atividades que serão desempenhadas pelo franqueado;

VI - perfil do franqueado ideal no que se refere a experiência anterior, escolaridade e outras características que deve ter, obrigatória ou preferencialmente;

VII - requisitos quanto ao envolvimento direto do franqueado na operação e na administração do negócio;

VIII - especificações quanto ao:

a) total estimado do investimento inicial necessário à aquisição, à implantação e à entrada em operação da franquia;

b) valor da taxa inicial de filiação ou taxa de franquia;

c) valor estimado das instalações, dos equipamentos e do estoque inicial e suas condições de pagamento;

IX - informações claras quanto a taxas periódicas e outros valores a serem pagos pelo franqueado ao franqueador ou a terceiros por este indicados, detalhando as respectivas bases de cálculo e o que elas remuneram ou o fim a que se destinam, indicando, especificamente, o seguinte:

a) remuneração periódica pelo uso do sistema, da marca, de outros objetos de propriedade intelectual do franqueador ou sobre os quais este detém direitos ou, ainda, pelos serviços prestados pelo franqueador ao franqueado;

b) aluguel de equipamentos ou ponto comercial;

c) taxa de publicidade ou semelhante;

d) seguro mínimo;

X - relação completa de todos os franqueados, subfranqueados ou subfranqueadores da rede e, também, dos que se desligaram nos últimos 24 (vinte quatro) meses, com os respectivos nomes, endereços e telefones;

XI - informações relativas à política de atuação territorial, devendo ser especificado:

a) se é garantida ao franqueado a exclusividade ou a preferência sobre determinado território de atuação e, neste caso, sob que condições;

b) se há possibilidade de o franqueado realizar vendas ou prestar serviços fora de seu território ou realizar exportações;

c) se há e quais são as regras de concorrência territorial entre unidades próprias e franqueadas;

XII - informações claras e detalhadas quanto à obrigação do franqueado de adquirir quaisquer bens, serviços ou insumos necessários à implantação, operação ou administração de sua franquia apenas de fornecedores indicados e aprovados pelo franqueador, incluindo relação completa desses fornecedores;
XIII - indicação do que é oferecido ao franqueado pelo franqueador e em quais condições, no que se refere a:
a) suporte;
b) supervisão de rede;
c) serviços;
d) incorporação de inovações tecnológicas às franquias;
e) treinamento do franqueado e de seus funcionários, especificando duração, conteúdo e custos;
f) manuais de franquia;
g) auxílio na análise e na escolha do ponto onde será instalada a franquia; e
h) leiaute e padrões arquitetônicos das instalações do franqueado, incluindo arranjo físico de equipamentos e instrumentos, memorial descritivo, composição e croqui;
XIV - informações sobre a situação da marca franqueada e outros direitos de propriedade intelectual relacionados à franquia, cujo uso será autorizado em contrato pelo franqueador, incluindo a caracterização completa, com o número do registro ou do pedido protocolizado, com a classe e subclasse, nos órgãos competentes, e, no caso de cultivares, informações sobre a situação perante o Serviço Nacional de Proteção de Cultivares (SNPC);
XV - situação do franqueado, após a expiração do contrato de franquia, em relação a:
a) know-how da tecnologia de produto, de processo ou de gestão, informações confidenciais e segredos de indústria, comércio, finanças e negócios a que venha a ter acesso em função da franquia;
b) implantação de atividade concorrente à da franquia;
XVI - modelo do contrato-padrão e, se for o caso, também do pré-contrato-padrão de franquia adotado pelo franqueador, com texto completo, inclusive dos respectivos anexos, condições e prazos de validade;
XVII - indicação da existência ou não de regras de transferência ou sucessão e, caso positivo, quais são elas;
XVIII - indicação das situações em que são aplicadas penalidades, multas ou indenizações e dos respectivos valores, estabelecidos no contrato de franquia;
XIX - informações sobre a existência de cotas mínimas de compra pelo franqueado junto ao franqueador, ou a terceiros por este designados, e sobre a possibilidade e as condições para a recusa dos produtos ou serviços exigidos pelo franqueador;
XX - indicação de existência de conselho ou associação de franqueados, com as atribuições, os poderes e os mecanismos de representação perante o franqueador, e detalhamento das competências para gestão e fiscalização da aplicação dos recursos de fundos existentes;
XXI - indicação das regras de limitação à concorrência entre o franqueador e os franqueados, e entre os franqueados, durante a vigência do contrato de franquia, e detalhamento da abrangência territorial, do prazo de vigência da restrição e das penalidades em caso de descumprimento;
XXII - especificação precisa do prazo contratual e das condições de renovação, se houver;
XXIII - local, dia e hora para recebimento da documentação proposta, bem como para início da abertura dos envelopes, quando se tratar de órgão ou entidade pública.
§ 1º A Circular de Oferta de Franquia deverá ser entregue ao candidato a franqueado, no mínimo, 10 (dez) dias antes da assinatura do contrato ou pré-contrato de franquia ou, ainda, do pagamento de qualquer tipo de taxa pelo franqueado ao franqueador ou a empresa ou a pessoa ligada a este, salvo no caso de licitação ou pré-qualificação promovida por órgão ou entidade pública, caso em que a Circular de Oferta de Franquia será divulgada logo no início do processo de seleção.
§ 2º Na hipótese de não cumprimento do disposto no § 1º, o franqueado poderá arguir anulabilidade ou nulidade, conforme o caso, e exigir a devolução de todas e quaisquer quantias já pagas ao franqueador, ou a terceiros por este indicados, a título de filiação ou de royalties, corrigidas monetariamente.
Art. 3º Nos casos em que o franqueador subloque ao franqueado o ponto comercial onde se acha instalada a franquia, qualquer uma das partes terá legitimidade para propor a renovação do contrato de locação do imóvel, vedada a exclusão de qualquer uma delas do contrato de locação e de sublocação por ocasião da sua renovação ou prorrogação, salvo nos casos de inadimplência dos respectivos contratos ou do contrato de franquia.
Parágrafo único. O valor do aluguel a ser pago pelo franqueado ao franqueador, nas sublocações de que trata o caput, poderá ser superior ao valor que o franqueador paga ao proprietário do imóvel na locação originária do ponto comercial, desde que:

I - essa possibilidade esteja expressa e clara na Circular de Oferta de Franquia e no contrato; e
II - o valor pago a maior ao franqueador na sublocação não implique excessiva onerosidade ao franqueado, garantida a manutenção do equilíbrio econômico-financeiro da sublocação na vigência do contrato de franquia.
Art. 4º Aplica-se ao franqueador que omitir informações exigidas por lei ou veicular informações falsas na Circular de Oferta de Franquia a sanção prevista no § 2º do art. 2º desta Lei, sem prejuízo das sanções penais cabíveis.
Art. 5º Para os fins desta Lei, as disposições referentes ao franqueador ou ao franqueado aplicam-se, no que couber, ao subfranqueador e ao subfranqueado, respectivamente.
Art. 6º (VETADO).
Art. 7º Os contratos de franquia obedecerão às seguintes condições:
I - os que produzirem efeitos exclusivamente no território nacional serão escritos em língua portuguesa e regidos pela legislação brasileira;
II - os contratos de franquia internacional serão escritos originalmente em língua portuguesa ou terão tradução certificada para a língua portuguesa custeada pelo franqueador, e os contratantes poderão optar, no contrato, pelo foro de um de seus países de domicílio.
§ 1º As partes poderão eleger juízo arbitral para solução de controvérsias relacionadas ao contrato de franquia.
§ 2º Para os fins desta Lei, entende-se como contrato internacional de franquia aquele que, pelos atos concernentes à sua conclusão ou execução, à situação das partes quanto a nacionalidade ou domicílio, ou à localização de seu objeto, tem liames com mais de um sistema jurídico.
§ 3º Caso expresso o foro de opção no contrato internacional de franquia, as partes deverão constituir e manter representante legal ou procurador devidamente qualificado e domiciliado no país do foro definido, com poderes para representá-las administrativa e judicialmente, inclusive para receber citações.
Art. 8º A aplicação desta Lei observará o disposto na legislação de propriedade intelectual vigente no País.
Art. 9º Revoga-se a Lei nº 8.955, de 15 de dezembro de 1994 (Lei de Franquia).
Art. 10. Esta Lei entra em vigor após decorridos 90 (noventa) dias de sua publicação oficial.
Brasília, 26 de dezembro de 2019; 198º da Independência e 131º da República.
JAIR MESSIAS BOLSONARO
Paulo Guedes