

Regulamento Campanha BASF PHARMA Distributors South America 2022

1. Objetivo

https://promo.basf.com/campaign/Interno/distribuicao/Regulamento%20Campanha%20dos%20Distribuidores_ENP_2022_V4.docx

1.1 Procedimento

O presente procedimento serve para regulamentar a campanha de premiação “Campanha BASF *Pharma Distributors* 2022” (“Campanha”), que é um programa de relacionamento e incentivo de vendas promovido pela BASF S.A., com sede na cidade de São Paulo, Estado de São Paulo, na Av. das Nações Unidas, 14.171, 2º andar, 9º (cj. 901 e 902), 10º ao 12º andares, 14º ao 17º andares, Morumbi, CEP 04795-100, inscrita no CNPJ/MF nº 48.539.407/0001-18, aos seus distribuidores da América do Sul, da unidade de Negócio Global *Pharma Solutions* (“BASF”).

1.2 A Campanha

A Campanha é direcionada aos Distribuidores exclusivos da América do Sul da unidade de Negócio Global *Pharma Solutions* e tem como finalidade promover, solidificar o relacionamento e estimular o incremento de vendas.

Os objetivos da campanha são:

- Contribuir para a superação da meta de vendas 2022;
- Incentivar o incremento de vendas dos distribuidores exclusivos por meio da venda de novos produtos de forma a promover todo portfólio de produtos farmacêuticos, durante o prazo da Campanha.
- Promover e garantir melhor direcionamento do distribuidor exclusivo por meio de indicadores que possam auxiliar e guiar na tomada de decisões.

Esta Campanha consiste em ato unilateral de vontade com promessa de recompensa, conforme o disposto nos artigos 854 e seguintes do Código Civil, e não implica em qualquer tipo de concurso, vale-brinde, sorteio ou operação assemelhada e independe de qualquer modalidade de sorte ou competição, não estando, portanto, sujeita à autorização prévia estabelecida na Lei nº 5.768/71 e do Decreto nº 70.951/72, beneficiando indistintamente a todos que cumprirem ao aqui disposto.

1.3 Prazo da Campanha

- A Campanha terá validade para todos os pedidos faturados e não cancelados no período de 01 de janeiro de 2022 a 31 de dezembro de 2022.

1.4 Participantes

- São considerados participantes todos os distribuidores exclusivos descritos abaixo de acordo com este Regulamento.

- É de responsabilidade do distribuidor avaliar a forma que poderá aplicar este Regulamento a sua equipe de vendas, assim como definir os critérios de elegibilidade.

- Os distribuidores exclusivos participantes da Campanha serão os seguintes:

- 1) BIOSINTEX S.A (Venezuela),
- 2) COMERCIALIZADORA QUIMICA (Equador),
- 3) FARBEN BRASIL IMPORTACAO E COMERCIO DE PRODUTOS QUIMICOS E FARMACEUTICOS LTDA. (Brasil),
- 4) HANDLER SAS (Colômbia),
- 5) IMCD BRASIL FARMACEUTICOS IMPORTACAOEXPORTACAO E REPRESENTACOES LTDA. (Brasil),
- 6) LARIALES S.A (Uruguai),
- 7) REDOX QUIMICA SA (Paraguai),
- 8) RLC REPRESENTACIONES QUIMICAS SAC (Peru),
- 9) RUMAPEL S.R.L. (Argentina),
- 10) TOVANI BENZAQUEN – Comercio, Importação, Exportação e Representações Ltda (Brasil),

1.5 Categorias de Premiação

- **Categoria 1** – Distribuidor *Top Seller* (Período 2020- 2022): Todos os distribuidores estão aptos a serem premiados nessa categoria, totalizando até 10 (dez) bonificações anuais máximas. Para esta categoria, como métrica, será levado em consideração o crescimento médio do distribuidor, ponderado entre 2020 e 2022, usualmente conhecido como CAGR (*Compound Annual Growth Rate*).
- **Categoria 2** – *Hunter* de Novos negócios (Período 2020- 2022): Todos os distribuidores poderão ser premiados nessa categoria, sendo que a premiação ocorre ao final do ano, totalizando até 10 (dez) bonificações anuais máximas. Para esta categoria, como métrica, será levado em consideração a conversão em *net sales* dos projetos finalizados em 2022 (independente de quando se iniciou o projeto) verificado através da ferramenta “Salesforce”.
- **Categoria 3** – Distribuidor Top *Planner* (Período 2022, premiação anual): Todos os distribuidores podem ser premiados nessa categoria, sendo que a premiação ocorre ao final do ano, totalizando até 10 (dez) bonificações anuais máximas. Para essa categoria será considerada a precisão na previsão de demanda, sendo no mínimo de 65% (sessenta e cinco por cento) de precisão ponderado no ano de 2022 usualmente conhecido como FCA (*Forecast Accuracy*), conforme previsto no Item 4 deste Regulamento – Apuração dos resultados para Premiação.
- **Categoria 4** – Distribuidor Top *Report* (Período 2022, premiação anual): Todos os distribuidores podem ser premiados nessa categoria, sendo que a premiação ocorre ao final do ano, totalizando até 10 (dez) bonificações anuais máximas. Para essa categoria serão considerados os *reports* trimestrais a respeito dos projetos técnicos e informações de mercado, referentes aos produtos BASF e ao mercado farmacêutico da respectiva região. O modelo de *report* utilizado deverá seguir o modelo previsto no “Anexo” deste Regulamento.

- **Categoria 5** – Distribuidor *Top Seller* do Trimestre (Período 2022, premiação trimestral): Ao todo todos os distribuidores podem ser premiados nessa categoria, sendo 10 (dez) distribuidores por trimestre, sendo que os distribuidores que já tiverem sido premiados nesta categoria poderão ser elegíveis a mais uma nova bonificação trimestral nesta Categoria, totalizando 20 (vinte) bonificações anuais máximas.
- Como métrica será levado em consideração vendas líquidas do distribuidor ao longo daquele trimestre comparado a vendas líquidas do mesmo período do ano anterior.

2. Sistemática de Trabalho

2.1 Definição e alcance de vendas

- Serão consideradas para a premiação nas Categorias 1 (Distribuidor *Top Seller*) conforme definido no tópico 1.5 deste Regulamento, as vendas realizadas entre 01/01/2022 e 31/12/2022 pela unidade global de negócio de *Pharma* ao distribuidor. Já para a Categoria 2 (Hunter de Novos Negócios), os projetos finalizados entre 01/01/2022 e 31/12/2022.

- Será considerado para a premiação na Categoria 3 (Distribuidor *Top Planner*), conforme definido no tópico 1.5 deste Regulamento, a acuracidade da previsão de compras através do envio do APO *forecast* (planilha de previsão de compras) enviado mensalmente ao nosso planejador de demanda no período entre 01/01/2022 e 31/12/2022.

- Serão considerados para a premiação na Categoria 4 (Distribuidor *Top Report*), conforme definido no tópico 1.5 deste Regulamento, os distribuidores que enviarem os *reports*/relatórios de novas oportunidades de negócios todo final de trimestre à equipe de *Pharma* na América do Sul, no período entre 01/01/2022 e 31/12/2022, totalizando 4 (quatro) relatórios no ano de 2022.

- Serão consideradas para a premiação na categoria 5 (Distribuidor *Top Seller* do Trimestre), conforme definido no tópico 1.5 deste Regulamento, as vendas realizadas por trimestre pela unidade global de negócio de *Pharma* na América do Sul, sendo, portanto, dividido em 4 (quatro) premiações distintas ao longo do ano de 2022.

2.2 Identificação das vendas

- Será considerado como venda, todo faturamento realizado pela BASF ao distribuidor elegível, no período da considerado para a Campanha.

- Toda a apuração da campanha de vendas 2022 será feita pela BASF, mais especificamente pela unidade de negócio de *Pharma Solutions* na América do Sul.

O distribuidor poderá acompanhar sua performance controlando o volume de seus pedidos embarcados pela BASF e multiplicado pelo preço do respectivo material.

- O time responsável pela campanha de vendas fará o controle e **divulgação trimestral do ranqueamento** dos distribuidores, baseado nas métricas apresentadas no tópico 4 deste Regulamento.

3. Premiação

3.1 Premiação Anual

A premiação anual será: até 20 (vinte) premiações no valor de USD 1.000,00 mil dólares americanos) cada, até 20 (vinte) premiações no valor de USD 500,00 (quinhentos dólares americanos) cada, todos valores líquidos. Caso o Distribuidor seja premiado em mais de uma categoria, poderá somar os valores de seus respectivos prêmios para que o valor somado seja usufruído pelo Distribuidor premiado em 1 (uma) única oportunidade.

Os prêmios serão concedidos da seguinte forma:

- I. **Categoria 1:** Distribuidor *Top Seller*, Todos os distribuidores nesta Categoria, baseando-se nas métricas de premiações de acordo com o tópico 4 deste regulamento. Todos aqueles que atingirem o desempenho mínimo ou superior serão premiados com 1 (um) cartão pré-pago, a ser utilizado na função crédito, podendo ser físico ou virtual, com o valor disponível correspondente ao prêmio. O valor da premiação, USD 1.000,00 (um mil dólares americanos) poderá ser somado ao valor das outras premiações anuais (caso seja premiado em outras categorias) e então utilizado pelo Distribuidor premiado em 1 (uma) única oportunidade.
- II. **Categoria 2:** *Hunter* de Novos Negócios, serão premiados até 10 (dez) distribuidores, baseando-se nas métricas de premiação de acordo com o tópico

4 deste Regulamento. Os vencedores desta categoria serão premiados com um cartão pré-pago, a ser utilizado na função crédito, podendo ser físico ou virtual, correspondente ao valor de USD 1.000,00 (um mil dólares americanos) cada. Esse valor poderá ser somado ao valor das outras premiações anuais (caso seja premiado em outras categorias) e então utilizado pelo Distribuidor premiado em 1 (uma) única oportunidade.

- III. **Categoria 3:** Distribuidor Top *Planner*, serão premiados até 10 (dez) distribuidores baseando-se nas métricas de premiação de acordo com o tópico 4 deste Regulamento. Os vencedores dessa categoria serão premiados com 1 (um) cartão pré-pago, a ser utilizado na função crédito, podendo ser físico ou virtual, com o valor disponível correspondente ao prêmio. O valor da premiação, USD 500,00 (quinhentos dólares americanos), poderá ser somado ao valor das outras premiações anuais (caso seja premiado em outras categorias) e então utilizado pelo Distribuidor premiado em 1 (uma) única oportunidade.
- IV. **Categoria 4:** Distribuidor Top *Report*, serão premiados até 10 (dez) distribuidores baseando-se nas métricas de premiação de acordo com o tópico 4 deste Regulamento. Os vencedores dessa categoria serão premiados com 1 (um) cartão pré-pago, a ser utilizado na função crédito, podendo ser físico ou virtual, com o valor disponível correspondente ao prêmio. O valor da premiação, USD 500,00 (quinhentos dólares americanos), poderá ser somado ao valor das outras premiações anuais (caso seja premiado em outras categorias) e então utilizado pelo Distribuidor premiado em 1 (uma) única oportunidade.

3.2 Premiação Trimestral

- V. **Categoria 5:** Distribuidor *Top Seller* do Trimestre: serão premiados até 10 (dez) distribuidores por trimestre. O distribuidor poderá ganhar até 2 (duas) vezes ao longo do ano de 2022, nesta Categoria.
- O prêmio concedido nesta categoria corresponderá a 1 (um) cartão pré-pago, a ser utilizado na função crédito, podendo ser físico ou virtual, com o valor disponível correspondente de USD 500,00 (quinhentos dólares americanos) (valor líquido).
 - O valor da premiação deverá ser utilizado em apenas uma experiência. Em caso de despesa com o valor maior, deverá o distribuidor arcar com a diferença. Caso a

despesa possua valor menor, não haverá qualquer devolução de valores ou concessão de crédito ao Distribuidor.

- Todos os valores mencionados são líquidos.
- Não haverá pagamento de qualquer valor em dinheiro diretamente ao Distribuidor.

As regras de concessão dessa premiação trimestral estão definidas no tópico 4 deste Regulamento. A premiação ocorre apenas uma vez por trimestre, correspondendo aos seguintes períodos: primeiro (janeiro a março de 2022), segundo (abril a junho de 2022), terceiro (julho a setembro de 2022) e quarto (outubro a dezembro de 2022).

4. Apuração dos resultados para Premiação:

Para o cálculo da premiação deverá ser observado o quanto segue para cada uma das categorias:

Categoria 1 (“Distribuidor Top Seller”): O cálculo será feito baseado no faturamento do distribuidor nos últimos 3 (três) anos, ou seja, 2020, 2021 e 2022, tendo como base de seu cálculo as vendas líquidas dos últimos 3 (três) anos. O distribuidor que obtiver o percentual do crescimento CAGR dos últimos 3 (três) anos igual ou acima de 6% (CAGR $\geq 6\%$) e além disso cumprir com o seu Budget 2022 (BG 2022), será considerado elegível a premiação.

Categoria 2 (“Hunter de Novos Negócios”): O cálculo será feito baseado na conversão em *net sales* dos projetos em 2022 (independente de quando se iniciou o projeto) que deve ser igual ou superior a pelo menos 5% de seu BG de 2022. Os projetos finalizados e convertidos em 2022 serão verificados através da ferramenta “Salesforce”, local em que se encontram todas as oportunidades atualizadas dos distribuidores. O distribuidor que obtiver o percentual de crescimento acima mencionado com seus projetos finalizados e com respectivas vendas em 2022 será considerado elegível a premiação.

Categoria 3: (“Distribuidor Top Planner”): será considerado a precisão na previsão de demanda, ponderado no ano de 2021, usualmente conhecido como FCA (*Forecast Accuracy*), que deverá ser igual ou superior a 65% (FCA $\Rightarrow 65\%$) no final dos 12 (doze) meses, tendo como base no seu cálculo a previsão de demanda enviada todo início de mês ao nosso planejador de demanda, iniciando em Janeiro de 2022 e finalizando em Dezembro de 2022.

A apuração desta Categoria ocorrerá apenas 1 (uma) vez, considerando o período desta Campanha. Todos os distribuidores podem vencer desde que cumpram os requisitos acima.

Categoria 4 (“Distribuidor Top report Anual”): serão considerados os *reports* enviados pelos distribuidores trimestralmente, que deverão conter informações sobre os projetos técnicos atualizados assim como informações de mercado. As informações enviadas deverão seguir o template compartilhado com os distribuidores desenvolvido pela área de ENP-Pharma. Os Distribuidores que enviarem todos os trimestres esses dados atualizados serão elegíveis a receber o prêmio. Aquele que deixar de enviar por algum trimestre está automaticamente desclassificado e não receberá o prêmio ao final do ano.

Categoria 5 (“Distribuidor Top Seller Trimestral”): será considerado o valor das vendas líquidas do distribuidor no trimestre objeto de apuração, que deverá ser superior ao valor do mesmo período do trimestre do ano anterior, ou seja, o distribuidor que crescer igual ou superior a 15% *versus* o mesmo trimestre do ano anterior sendo estará elegível a receber o prêmio.

Um mesmo distribuidor pode concorrer à premiação anual em todas categorias distintas (Categorias 1, 2, 3 ou 4) ganhando no máximo até em 4 (quatro) destas (uma em cada). Na categoria trimestral poderá ganhar apenas 2 (duas) vezes. Portanto ele poderá ganhar no máximo 4 (quatro) premiações anuais e 2 (duas) trimestrais.

- **Observação I:** Caso em alguma determinada categoria de premiação, os distribuidores participantes não atinjam os requisitos mínimos obrigatórios previstos no presente Regulamento para serem elegíveis à premiação (exemplo: não superem a sua respectiva meta de vendas definida no trimestre ou anualmente, não enviarem os *reports* solicitados ou não atingirem o valor de *FCA*), não receberão a bonificação, mesmo que apresentem as primeiras posições de premiação na referida categoria. Nessa hipótese, não havendo ganhadores em número correspondente ao número de prêmios, não haverá entrega de prêmios.
- **Observação II:** Caso haja um *overdue*, ou seja, atraso no pagamento por parte do(s) distribuidor(es) para com a BASF, no final do ano de 2022, o distribuidor está automaticamente desclassificado do “Desafio BASF *Pharma* Distributors 2021” para as Categorias 1 e 2. Para as categorias 3 e 4 o *overdue* não será fator desclassificatório. Para a premiação trimestral da Categoria 5 a desclassificação por *overdue* será referente ao trimestre avaliado;

5. Pagamento do prêmio

- A BASF informará o ganhador das respectivas categorias através de um e-mail e então uma agência de premiação credenciada pela BASF entrará em contato com o Distribuidor vencedor para a entrega do cartão pré-pago com o valor do prêmio.
- O cartão terá validade de 6 (seis) meses a partir da ativação pela agência de premiação credenciada pela BASF.
- A utilização do cartão deverá ocorrer dentro do prazo de 6 (seis) meses. Caso não seja observado este prazo de ativação, o crédito total ou seu saldo remanescente deixará de existir e não caberá qualquer pedido de restituição do valor junto à BASF.
- As referidas premiações não configuram em nenhuma hipótese direito adquirido para quaisquer outros pagamentos ou reconhecimentos monetários para o Distribuidor, tratando-se apenas de um único incentivo de vendas com foco no objetivo descrito neste Regulamento.
- A BASF não se responsabiliza: (i) por todos e quaisquer serviços, condições, restrições, etc. prestados ou demandados por terceiros ao ganhador desta Campanha; (ii) pelo uso do cartão pré-pago pelo ganhador desta Campanha.

O prêmio é pessoal e intransferível, não podendo ser trocados ou substituídos por dinheiro, sendo os casos omissos decididos pela BASF, por decisão final e irrecorrível.

6. Considerações Finais

- Este Regulamento poderá ser alterado pela BASF, sem aviso prévio, caso sejam necessárias complementações ou alterações à Campanha, com as quais concordam desde já os participantes. Eventuais alterações serão sempre informadas aos participantes. O recebimento da premiação está condicionado ao aceite integral e expresso do Distribuidor participante.
- A BASF poderá, a qualquer tempo e sem necessidade de justificativa, suspender ou cancelar a presente Campanha.
- A presente campanha é um programa de incentivo de vendas promovido pela BASF SA de forma exclusiva aos Distribuidores exclusivos de *Pharma Solutions* da América do Sul, sem qualquer modalidade de pagamento pelos participantes,

nem vinculação desses à aquisição de qualquer bem, direito ou serviço, não envolvendo qualquer modalidade de sorteio.

- A BASF decidirá ainda, de forma soberana, sobre qualquer assunto, controvérsia ou não, previsto neste regulamento. Os casos deverão ser analisados pela unidade de negócio *Pharma Solutions* da América do Sul.
- Esta promoção tem vigência somente durante os períodos determinados no item 1.3 deste Regulamento e caberá à BASF decidir sobre sua prorrogação ou não.
- Quaisquer casos omissos do presente Regulamento ou dúvidas suscitadas pelos participantes serão resolvidos por uma comissão julgadora formada por indicação da BASF, que determinará de maneira irrecorrível a solução para o caso ou responderá à questão suscitada.
- Fica, desde já, eleito o Foro Central da Comarca da Cidade de São Paulo para solução de quaisquer questões referentes a este Regulamento e à Campanha.

Para quaisquer esclarecimentos necessários e possíveis dúvidas sobre este Regulamento ou sobre a Campanha, o participante deverá entrar em contato, de segunda-feira a sexta-feira, das 9h00 (nove horas) às 17h00 (dezessete horas), com:

Lucas Rodrigues Philippini: Business Intelligence Analyst - Pharma Solutions South America - G-ENP/SL - lucas.philippini@basf.com

Isabel Cristina dos Santos Ferreira: - Go to Market South America - SA/GD – isabel.ferreira@basf.com