

## **Reglamento Campaña BASF *PHARMA Distributors South America 2022***

### **1. Objetivo**

#### **1.1 Procedimiento**

Este procedimiento sirve para regular la campaña de premios «Campaña BASF *Pharma Distributors 2022*» («Campaña»), que es un programa de relación e incentivo de ventas promovido por BASF S.A., con sede en la ciudad de São Paulo, estado de São Paulo, en Av. das Nações Unidas 14.171, 2º piso, 9º (cj. 901 y 902), 10º al 12º pisos, 14º al 17º pisos, Morumbi, código postal 04795-100, registrado en CNPJ/MF n.º 48.539.407/0001-18 a sus distribuidores en América del Sur, de la unidad de Negocios Global de *Pharma Solutions* («BASF»).

#### **1.2 La Campaña**

La Campaña está dirigida a los distribuidores exclusivos en América del Sur de la unidad de negocios Global *Pharma Solutions* y tiene como objetivo promover, fortalecer la relación y estimular el incremento de las ventas.

Los objetivos de la campaña son:

- Contribuir a superar el objetivo de ventas para 2022;
- Fomentar el aumento de las ventas de los distribuidores exclusivos a través de la venta de nuevos productos para promocionar toda la cartera de productos farmacéuticos durante el período de la Campaña.
- Promover y garantizar una mejor orientación para el distribuidor exclusivo mediante indicadores que puedan ayudar y orientar la toma de decisiones.

Esta Campaña consiste en un acto unilateral de voluntad con promesa de recompensa, de conformidad con lo dispuesto en los artículos 854 y siguientes del Código Civil, y no implica ningún tipo de concurso, tarjeta regalo, sorteo u operación similar e independiente de cualquier modalidad de suerte o concurso y, por lo tanto, no está sujeta a la autorización previa establecida en la ley n.º 5.768/71 y el Decreto n.º 70.951/72, beneficiando a todos los que cumplan con las disposiciones aquí establecidas.

### **1.3 Plazo de la Campaña**

- La Campaña será válida para todos los pedidos facturados y no cancelados en el período comprendido entre el 1 de enero de 2022 y el 31 de diciembre de 2022.

### **1.4 Participantes**

- Se consideran participantes todos los distribuidores exclusivos descritos a continuación de acuerdo con este Reglamento.

- Es responsabilidad del distribuidor evaluar cómo se puede aplicar este Reglamento a su equipo de ventas, así como definir los criterios de elegibilidad.

- Los distribuidores exclusivos que participarán en la Campaña serán los siguientes:

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

## 1.5 Categorías de premios

- **Categoría 1** - Distribuidor *Top Seller* (Período 2020-2022): todos los distribuidores pueden ser premiados en esta categoría, con un total de hasta 10 (diez) bonificaciones anuales máximas. Para esta categoría, como métrica, se tendrá en cuenta el crecimiento medio ponderado del distribuidor entre 2020 y 2022, normalmente conocido como CAGR (*Compound Annual Growth Rate*).
- **Categoría 2** - *Hunter* de nuevos negocios (Período 2020-2022): todos los distribuidores pueden ser premiados en esta categoría, y la premiación se realiza al final del año, totalizando hasta 10 (diez) bonificaciones anuales máximas. Para esta categoría, como métrica, tendremos en cuenta la conversión en *net sales* de los proyectos finalizados en 2022 (independientemente de cuándo se haya iniciado el proyecto) verificado a través de la herramienta «Salesforce».
- **Categoría 3** - Distribuidor *Top Planner* (Período 2022, premio anual): todos los distribuidores pueden ser premiados en esta categoría, y la premiación se realiza al final del año, totalizando hasta 10 (diez) bonificaciones anuales máximas. Para esta categoría, se tendrá en cuenta la exactitud de la previsión de la demanda, con un mínimo del 65% (sesenta y cinco por ciento) de exactitud ponderada en el año 2022 que se suele conocer como FCA (*Forecast Accuracy*), según lo previsto en el punto 4 de este Reglamento - Cálculo de los resultados para los premios.
- **Categoría 4** - Distribuidor *Top Report* (Período 2022, premio anual): todos los distribuidores pueden ser premiados en esta categoría, y la premiación se realiza al final del año, totalizando hasta 10 (diez) bonificaciones anuales máximas. En esta categoría, se considerarán los *reports* trimestrales sobre proyectos técnicos e información de mercado sobre los productos de BASF y el mercado farmacéutico en la región respectiva. El modelo de *report* utilizado se ajustará al modelo establecido en el «Anexo» del presente Reglamento.

- **Categoría 5** - Distribuidor *Top Seller* (Período 2022, premio trimestral): en total, todos los distribuidores pueden ser premiados en esta categoría, con diez (10) distribuidores por trimestre, y los distribuidores que ya han sido premiados en esta categoría pueden optar por una nueva bonificación trimestral más en esta categoría, totalizando máximo 2 bonificaciones anuales por distribuidor, serán entonces veinte (20) bonificaciones anuales máximas.
- Como métrica, se tendrán en cuenta las ventas netas del distribuidor durante ese trimestre en comparación con las ventas netas de del mismo período del año anterior.

## 2. Sistemática del trabajo

### 2.1 Definición y alcance de ventas

- Se considerarán para el premio en las Categorías 1 (Distribuidor *Top Seller* y Hunter de Productos Estratégicos), conforme se define en el punto 1.5 de este Reglamento, las ventas realizadas entre el 01/01/2022 y 31/12/2022 por la unidad global de negocio de *Pharma* al distribuidor. Para la categoría 2 (Hunter de Nuevos Negocios), proyectos terminados entre el 01/01/2022 y el 31/12/2022.

- Para la adjudicación en la Categoría 3 (Distribuidor *Top Planner*), tal y como se define en el punto 1.5 de este Reglamento, se considerará la exactitud de la previsión de compras, a través del envío de APO *forecast* (planilla de previsión de compras) enviada, mensualmente, a nuestro planificador de demanda en el período comprendido entre el 01/01/2022 y el 31/12/2022.

- La premiación en la Categoría 4 (Distribuidor *Top Report*), definida en el punto 1.5 de este Reglamento, será considerada para los distribuidores que envíen los *reportes/informes* de nuevas oportunidades de negocios cada fin de trimestre al equipo de *Pharma* en América del Sur, en el período comprendido entre el 01/01/2022 y el 31/12/2022, totalizando 4 (cuatro) informes en el año 2022.

Se considerarán para el premio en la Categoría 5 (Distribuidor *Top Seller* del Trimestre), conforme se define en el punto 1.5 de este Reglamento, las ventas por trimestre por la unidad global de negocio de *Pharma* en América del Sur, siendo, por lo tanto, dividido en 4 (cuatro) premios distintos a lo largo del año 2022.

## 2.2 Identificación de las ventas

- Toda facturación realizada por BASF al distribuidor elegible en el período considerado para la Campaña se considerará venta.
- Todo el cálculo de la Campaña de ventas 2022 será realizado por BASF, más específicamente por la unidad de negocios de *Pharma Solutions* en América del Sur.
- El equipo responsable de la campaña de ventas controlará y **divulgará trimestralmente el ranking** de los distribuidores, en base a las métricas presentadas en el punto 4 de este Reglamento.

## 3. Premios

### 3.1 Premios anuales

El premio anual será: hasta 20 (veinte) premios de USD 1.000,00 (mil dólares estadounidenses) cada uno, hasta 20 (veinte) premios de USD 500,00 (quinientos dólares estadounidenses) cada uno, todos valores netos. Si el Distribuidor es premiado en más de una categoría puede sumar las cantidades de sus respectivos premios para que el valor sumado sea disfrutado por el Distribuidor premiado en 1 (una) única oportunidad.

Los premios se otorgarán de la siguiente manera:

- I. **Categoría 1:** Distribuidor *Top Seller*, todos los distribuidores de esta categoría, en función de los criterios de adjudicación según el punto 4 de este reglamento. Todos los que alcancen el rendimiento mínimo o superior serán premiados con 1 (una) tarjeta de prepago, que se podrá utilizar como función de crédito y que puede ser física o virtual, con el valor disponible correspondiente al premio. El valor del premio, USD 1.000,00 (mil dólares estadounidenses), se puede añadir al valor de los otros premios anuales (si se conceden en otras categorías) y, luego, el Distribuidor premiado los puede usar en 1 (una) sola oportunidad.
- II. **Categoría 2:** *Hunter* de Nuevos Negocios, se premiarán hasta 10 (diez) distribuidores, en base a la métrica de premiación de acuerdo con el punto 4 de este Reglamento. Los ganadores de esta categoría serán premiados con una tarjeta de prepago, que se podrá utilizar como función de crédito y que puede ser

física o virtual, correspondiente al valor de USD 1.000,00 (mil dólares estadounidenses) cada uno. Este valor se puede añadir al valor de los otros premios anuales (si se conceden en otras categorías) y, luego, el Distribuidor premiado los puede usar en 1 (una) sola oportunidad.

- III. **Categoría 3:** Distribuidor Top *Planner*, se premiarán hasta 10 (diez) distribuidores, en base a la métrica de premiación de acuerdo con el punto 4 de este Reglamento. Los ganadores de esta categoría serán premiados con 1 (una) tarjeta de prepago, que se podrá utilizar como función de crédito y que puede ser física o virtual, con el valor disponible correspondiente al premio. El valor del premio, USD 500,00 (quinientos dólares estadounidenses), se puede añadir al valor de los otros premios anuales (si se conceden en otras categorías) y, luego, el Distribuidor premiado los puede usar en 1 (una) sola oportunidad.
- IV. **Categoría 4:** Distribuidor Top *Report*, se premiarán hasta 10 (diez) distribuidores, en base a la métrica de premiación de acuerdo con el punto 4 de este Reglamento. Los ganadores de esta categoría serán premiados con 1 (una) tarjeta de prepago, que se podrá utilizar como función de crédito y que puede ser física o virtual, con el valor disponible correspondiente al premio. El valor del premio, USD 500,00 (quinientos dólares estadounidenses), se puede añadir al valor de los otros premios anuales (si se conceden en otras categorías) y, luego, el Distribuidor premiado los puede usar en 1 (una) sola oportunidad.

### 3.2 Premio trimestral

- V. **Categoría 5:** Distribuidor *Top Seller* del trimestre: se premiará a un máximo de 10 (diez) distribuidores por trimestre. El distribuidor podrá ganar hasta 2 (dos) veces a lo largo del año 2022, en esta Categoría.
- El premio otorgado en esta categoría corresponderá a 1 (una) tarjeta de prepago, que se podrá utilizar como función de crédito, y puede ser física o virtual, con el correspondiente valor disponible de USD 500,00 (quinientos dólares estadounidenses) (valor neto).
  - El valor del premio se debe utilizar en una sola experiencia. Si el gasto es mayor, el distribuidor debe pagar la diferencia. Si el gasto tiene un valor inferior, no habrá reembolso ni concesión de crédito para el Distribuidor.

- Todos los valores mencionados son netos.
- No habrá pago de ningún valor en efectivo directamente al Distribuidor.

Las reglas de concesión de este premio trimestral se definen en el punto 4 del presente Reglamento. El premio se realiza solo una vez por trimestre, correspondiendo a los siguientes períodos: primero (enero a marzo de 2022), segundo (abril a junio de 2022), tercero (julio a septiembre de 2022) y cuarto (octubre a diciembre de 2022).

#### 4. Cálculo de los resultados de Premios:

Para el cálculo del premio, se debe respetar lo siguiente para cada una de las categorías:

**Categoría 1 («Distribuidor Top Seller»):** el cálculo se basará en la facturación del distribuidor en los últimos 3 (tres) años, es decir, 2020, 2021 y 2022, utilizando como base para su cálculo las ventas netas de los últimos 3 (tres) años. El distribuidor que obtenga un porcentaje de crecimiento CAGR de los últimos 3 (tres) años igual o superior al 6% (CAGR  $\geq$  6%) y, además, cumpla con su Budget 2022 (BG 2022), será considerado elegible para el premio.

**Categoría 2 («Hunter de nuevos negocios»):** El cálculo se basará en la conversión en *net sales* de los proyectos en 2022 (independientemente de la fecha de inicio del proyecto), que deberá ser igual o mayor que, al menos, el 5% de su BG de 2022. Los proyectos realizados y convertidos en 2022 se verificarán a través de la herramienta «Salesforce», donde se encuentran todas las oportunidades actualizadas de los distribuidores. Se considerará elegible para el premio el distribuidor que logre el porcentaje de crecimiento mencionado con sus proyectos terminados y con las respectivas ventas en 2022.

**Categoría 3: («Distribuidor Top Planner»):** se considerará la precisión de la previsión de la demanda, ponderada en el año 2021, normalmente conocida como FCA (*Forecast Accuracy*), que debe ser igual o superior al 65% (FCA  $\Rightarrow$  65%) al final de 12 (doce) meses, basándose en la previsión de la demanda enviada a nuestro planificador de la demanda cada mes a partir de enero de 2022 y hasta diciembre de 2022. El cálculo de esta Categoría se producirá una sola vez, teniendo en cuenta el período de esta Campaña. Todos los distribuidores pueden ganar siempre que cumplan los requisitos anteriores.

**Categoría 4 («Distribuidor Top report Anual»):** se considerarán los *reports* enviados por los distribuidores con carácter trimestral, que deben contener información sobre proyectos técnicos actualizados, así como información de mercado. La información enviada debe seguir el modelo compartido con los distribuidores, desarrollado por el área de ENP-Pharma. Los distribuidores que presenten estos datos actualizados cada trimestre podrán recibir el premio. Los que no lo envíen en algún trimestre quedan automáticamente descalificados y no recibirán el premio al final del año.

**Categoría 5 («Distribuidor Top Seller Trimestral»):** se considerará el valor de las ventas netas del distribuidor en el trimestre que se está calculando (2022), que debe ser mayor que el valor del mismo período en el trimestre del año anterior (2021). Es decir, el distribuidor que crezca un 15% o más *versus* el mismo trimestre del año anterior tendrá derecho a recibir el premio, siempre que en 2021, en el trimestre respectivo, el distribuidor haya vendido al menos 1 mt de productos.

El mismo distribuidor puede competir por el premio anual en todas las categorías diferentes (Categorías 1, 2, 3 o 4) ganando como máximo hasta 4 (cuatro) de estas (una en cada una). En la categoría trimestral, solo podrá ganar 2 (dos) veces. Por lo tanto, puede ganar un máximo de 4 (cuatro) premios anuales y 2 (dos) trimestrales.

- **Nota I:** si, en una categoría determinada de premio, los distribuidores participantes no cumplen los requisitos mínimos obligatorios establecidos en el presente Reglamento para poder ser elegidos para el premio (por ejemplo, no superan sus respectivos objetivos de ventas establecidos en el trimestre o anualmente, no envían los *reports* solicitados o no alcanzan el valor *FCA*), no recibirán bonificaciones, incluso si presentan las primeras posiciones de premios en esta categoría. En este caso, si no hay ganadores en número correspondiente al número de premios, no habrá entrega de premios.
- **Nota II:** En caso de que haya un *overdue* en el pago por parte del (de los) distribuidor(es) a BASF, al final del año 2022, el distribuidor queda automáticamente descalificado del «Desafío BASF Pharma Distributors 2022» para las categorías 1 y 2. Para las categorías 3 y 4, el *overdue* no será un factor de descalificación. En el caso de los premios trimestrales de la Categoría 5, la descalificación por *overdue* será respecto al trimestre evaluado;

## 5. Pago del premio

- BASF informará al ganador de las respectivas categorías a través de un correo electrónico y, luego, una agencia de premios acreditada por BASF se pondrá en contacto con el Distribuidor ganador para la entrega de la tarjeta prepagada con el valor del premio.
- La tarjeta tendrá una validez de 6 (seis) meses a partir de la activación por parte de la agencia de premios acreditada por BASF.
- La tarjeta debe utilizarse en un plazo de 6 (seis) meses. Si no se respeta este plazo de activación, el crédito total o su saldo restante dejarán de existir y no corresponderá ningún pedido de reembolso del valor ante BASF.
- Tales premios no constituyen, en ningún caso, un derecho adquirido por cualquier otro pago o reconocimiento monetario al Distribuidor, siendo solo un único incentivo de venta centrado en el objetivo descrito en el presente Reglamento.
- BASF no se responsabiliza: (i) por ningún servicio, condición, restricción, etc. prestado o exigido por terceros al ganador de esta Campaña; (ii) por el uso de la tarjeta prepagada por parte del ganador de esta Campaña.

***El premio es personal e intransferible, y no puede ser intercambiado ni reemplazado por dinero; los casos omitidos son decididos por BASF, por decisión final e irrevocable.***

## 6. Consideraciones finales

- Este Reglamento podrá ser modificado por BASF, sin previo aviso, en caso de que sean necesarias adiciones o cambios a la Campaña, con los que los participantes acuerden desde ya. Cualquier cambio será siempre informado a los participantes. La recepción del premio está sujeta a la aceptación plena y expresa del Distribuidor participante.
- BASF podrá, en cualquier momento y sin justificación, suspender o cancelar esta Campaña.
- Esta campaña es un programa de incentivos de venta promovido por BASF S.A., de forma exclusiva, para los Distribuidores de *Pharma Solutions* en América del Sur, sin ninguna forma de pago por parte de los participantes, ni vinculación de

esas adquisiciones, de ningún bien, derecho o servicio, no implicando ninguna modalidad de sorteo.

- BASF también decidirá, de manera soberana, sobre cualquier asunto, controvertido o no, previsto en el presente Reglamento. Los casos deben ser analizados por la unidad de negocios de *Pharma Solutions* de América del Sur.
- Esta promoción es válida solo por los períodos determinados en el punto 1.3 de este Reglamento y será BASF quien decida sobre su extensión o no.
- Los casos omitidos en este Reglamento o las dudas planteadas por los participantes serán resueltos por un jurado formado por indicación de BASF, que determinará de manera irrevocable la solución del caso o responderá a la pregunta planteada.
- Queda, desde ya, elegida la jurisdicción central del distrito de la ciudad de São Paulo para resolver cualquier problema relacionado con este Reglamento y la Campaña.

Para cualquier aclaración necesaria y posibles dudas sobre este Reglamento o la Campaña, el participante deberá contactarse, de lunes a viernes, de 9:00 (nueve) a 17:00 (diecisiete), con:

**Lucas Rodrigues Philippini:** Business Intelligence Analyst - Pharma Solutions South America - G-ENP/SL - [lucas.philippini@basf.com](mailto:lucas.philippini@basf.com)

**Isabel Cristina dos Santos Ferreira:** - Go to Market South America - SA/GD – [isabel.ferreira@basf.com](mailto:isabel.ferreira@basf.com)