

Reglamento de campaña: BASF *Human Nutrition Distributors' Award South America 2021*

1. Objetivo

1.1 Procedimiento

Este procedimiento sirve para regular la campaña de premios «**BASF *Human Nutrition Distributors' Award South America 2021***» («Campaña»), que es un programa de relación e incentivo de ventas promovido por BASF SA, 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 *Human Nutrition* («BASF»).

1.2 La Campaña

La Campaña está dirigida a los distribuidores exclusivos de la unidad de negocio global de *Human Nutrition* en América del Sur y tiene como objetivo promover, solidificar la relación y estimular el crecimiento de las ventas.

Los objetivos de la campaña son:

- Contribuir a superar el objetivo de ventas para 2021;
- Fomentar el incremento de las ventas de los distribuidores a través de la venta de nuevos productos con el fin de promover toda la cartera de productos de nutrición humana («*Human Nutrition*»), durante el término de la Campaña.
- Promover y garantizar un mejor direccionamiento de los Distribuidores a través de indicadores que puedan ayudar y guiar 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 Término de la Campaña

La Campaña será válida para todos los pedidos facturados por BASF a los Participantes de

la Campaña en el período comprendido entre el 1 de enero de 2021 y el 31 de diciembre de 2021.

1.4 Participantes

- Todos los distribuidores descritos a continuación se consideran Participantes de conformidad con el presente 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:

País	DISTRIBUIDOR
Argentina	ADITIVOS ALIMENTARIOS SRL.
Argentina	Hugo Gil y Asociados S.R.L.
Argentina	NUTRALIA SRL
Argentina	RUMAPEL S.R.L.
Brasil	IMCD BRASIL FARMACEUTICOS IMPORTACAO
Brasil	IMCD BRASIL COM E IND DE PROD
Brasil	M CASSAB COMERCIO E INDUSTRIA LTDA
Brasil	PROZYN INDUSTRIA E COMERCIO EIRELI
Brasil	VOGLER INGREDIENTS LTDA
Chile	NAVARRO Y CIA.LTDA.
Chile	QUIMICK SPA
Colombia	HANDLER SAS
Colombia	MERQUIMIA COLOMBIA S.A.S.
Ecuador	GRANOTEC ECUADOR S.A.
Paraguay	COMPANIA PARAGUAYA DE LEVADURAS
Paraguay	REDOX QUIMICA AS
Perú	E & M S.R.L.
Uruguay	LARIALES S.A
Uruguay	LG S.A.

1.5 Categorías de premios

- **Categoría 2 - Hunter** de productos estratégicos (Periodo 2021): solo 1 (un) distribuidor será premiado en esta categoría. Para esta categoría, la métrica será el logro del mayor porcentaje de ventas en productos estratégicos, es decir, el resultado de la venta de nuevos PRDS a lo largo del año 2021 sobre las ventas totales en 2021, y dichos productos estratégicos pueden no haberse vendido en los años 2020 y 2019. Por cada nuevo PRD vendido de la lista de productos estratégicos se incrementará un 1% (uno por ciento) sobre la facturación por PRD. La lista de productos estratégicos figura en el «Anexo 2» del presente Reglamento y debe respetar los mercados y territorios de operación, así como la cartera de distribución de cada distribuidor Participante. Se entiende por PRD («*Product Name*») los nombres de los productos que serán considerados en el cálculo de las ventas.
- **Categoría 4 - Distribuidor Top Report** (Periodo 2021, premio anual): todos los distribuidores pueden ser premiados en esta categoría, y el premio solo tendrá lugar al final del año. Para esta categoría, se considerarán los *reports* trimestrales sobre proyectos técnicos e información de mercado, enviados dentro del trimestre actual, y referidos a los productos BASF y al mercado de nutrición humana de la respectiva región. El modelo de *report* utilizado se ajustará al modelo establecido en el «Anexo 3» del presente Reglamento.
- **Categoría 5 - Distribuidor Top Planner** (Periodo 2021, premio anual): todos los distribuidores pueden ser premiados en esta categoría, y el premio solo tendrá lugar a fin de año. Para esta categoría, se tendrá en cuenta la precisión en la previsión de demanda, siendo al menos el 75% (setenta y cinco por ciento) de precisión ponderada entre los meses de abril a diciembre de 2021, generalmente conocida como FCA (*Forecast Accuracy*), que debe llenarse mensualmente directamente en la planilla APO o archivo Excel, proporcionada por BASF, y reenviado antes del día 10 de cada mes.

En caso de empate en el cálculo de cada una de las Categorías anteriores, deberán respetarse las condiciones establecidas en el punto 4.1 del presente Reglamento.

2. Sistemática del trabajo

2.1 Definición y alcance de ventas

- Se considerarán para el premio en la Categoría 2 (*Hunter* de Productos Estratégicos),

conforme se define en el punto 1.5 de este Reglamento, las ventas realizadas entre el 01/01/2021 y el 31/12/2021 por la unidad global de negocio de *Human Nutrition* al distribuidor.

- Se considerarán para el premio en la Categoría 4 (Distribuidor *Top Seller*), conforme se define en el punto 1.5 de este Reglamento, las *reports*/informes enviados dentro de cada trimestre vigente en el equipo de *Human Nutrition* en América del Sur, en el periodo entre el 01/01/2021 y el 31/12/2021, totalizando 4 (cuatro) informes en el año 2021.
- Se considerará para el premio en la Categoría 5 (Distribuidor *Top Planner*), conforme se define en el punto 1.5 de este Reglamento, las planillas APO o archivo Excel suministrado por BASF y se debe enviar mensualmente, y la información se debe enviar antes del día 10 de cada mes al planificador de demanda y/o vendedor de BASF en el período comprendido entre el 01/04/2021 y el 31/12/2021.

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 2021 será realizado por BASF, más específicamente por la unidad de negocios de *Human Nutrition* en América del Sur.
- El distribuidor puede controlar su rendimiento controlando el volumen de sus pedidos enviados por BASF y multiplicado por el precio del material respectivo.
- 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. Premio

3.1 Premios anuales

El premio otorgado en la categoría 2 (*Hunter* de productos estratégicos) será 1 (un) premio por un valor de USD 4.000,00 (cuatro mil dólares estadounidenses), respectivamente, valor neto. Si el Distribuidor es premiado en más de una categoría anual puede acumular las cantidades de sus respectivos premios para que el valor acumulado sea disfrutado por el Distribuidor premiado en 1 (una) única oportunidad.

Los premios se otorgarán de la siguiente manera:

- I. **Categoría 2:** *Hunter* de productos estratégicos, será premiado con 1 (un) distribuidor (1° puesto en esta Categoría), de acuerdo con las métricas de premios previstas en el punto 4 de este Reglamento. El ganador de esta categoría recibirá 1 (una) tarjeta prepagada, para ser utilizada en la función de crédito, que puede ser física o virtual, con el valor disponible correspondiente al premio de USD 4.000,00 (cuatro mil dólares estadounidenses), siendo este el valor neto. Si el Distribuidor ganador elige utilizar el valor en una única compra que tiene un valor mayor que el valor total del premio recibido, el Distribuidor debe cargar con la diferencia.
- II. **Categoría 4:** Distribuidor Top *Report*, todos los Distribuidores serán premiados de acuerdo con las métricas de premios previstas en el punto 4 de este Reglamento. Los ganadores de esta categoría recibirán 1 (una) tarjeta prepagada, para ser utilizada en la función de crédito, que puede ser física o virtual, siendo el valor disponible correspondiente al premio de USD 500,00 (quinientos dólares estadounidenses), siendo este el valor neto, que puede acumularse al valor de los otros premios anuales (si es premiado en otras categorías). Si el Distribuidor ganador elige utilizar el valor en una única compra que tiene un valor mayor que el valor total del premio recibido, el Distribuidor debe cargar con la diferencia.
- III. **Categoría 5:** Distribuidor Top *Planner*, todos los Distribuidores serán premiados de acuerdo con las métricas de premios previstas en el punto 4 de este Reglamento. Los ganadores de esta categoría recibirán 1 (una) tarjeta prepagada, para ser utilizada en la función de crédito, que puede ser física o virtual, siendo el valor disponible correspondiente al premio de USD 500,00 (quinientos dólares estadounidenses), siendo este el valor neto, que puede acumularse al valor de los otros premios anuales (si es premiado en otras categorías). Si el Distribuidor elige utilizar el valor en una única compra que tiene un valor mayor que el valor total del premio recibido, el Distribuidor debe cargar con la diferencia.

Todos los valores mencionados son netos.

No habrá pago de ningún valor en efectivo directamente al Distribuidor.

4. Cálculo de los resultados de Premios:

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

Categoría 2 («Hunter de productos estratégicos»): para esta categoría, la métrica será el porcentaje más alto de ventas en productos estratégicos sobre las ventas totales en 2021, y

es posible que dichos productos estratégicos no se hayan vendido en los años 2020 y 2019. Por cada nuevo PRD vendido de la lista de productos estratégicos se incrementará un 1% (uno por ciento) sobre la facturación por PRD.

Categoría 4 («Distribuidor *Top report Anual*»): se considerarán los *reports* enviados por los Distribuidores trimestralmente, dentro del trimestre actual para el vendedor responsable de la cuenta, correspondientes a los siguientes períodos: primer trimestre (enero a marzo de 2021), segundo trimestre (abril a junio de 2021), tercer trimestre (julio a septiembre de 2021) y cuarto trimestre (octubre a diciembre de 2021). Los *reports* deben contener información sobre los proyectos técnicos actualizados, así como información sobre el mercado. Los Distribuidores que envíen los datos actualizados dentro del plazo serán elegibles para recibir el premio. El Distribuidor que no envíe durante un trimestre será descalificado automáticamente y no recibirá el premio en esta Categoría al final del año.

Categoría 5: («Distribuidor *Top Planner*»): se considerará la precisión en la previsión de demanda, ponderada en el año 2021, generalmente conocida como FCA (*Forecast Accuracy*), que debe ser igual o superior al 75% (FCA => 75%) al final de 9 (nueve) meses, teniendo como base, en su cálculo, la previsión de demanda a través de planillas APO o archivo Excel proporcionadas por BASF, debidamente cumplimentadas y devueltas mensualmente a nuestro planificador de demanda BASF en el periodo entre el 01/04/2021 y el 31/12/2021, respetando la fecha límite de envío hasta el día 10 (diez) de cada mes. Todos los Distribuidores pueden ganar en esta Categoría, siempre y cuando cumplan con los requisitos anteriores.

El mismo distribuidor puede competir por el premio anual en todas las categorías diferentes (Categorías 2, 4 o 5) ganando como máximo hasta 3 (tres) veces (una en cada una).

- **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 envían los *reports* solicitados o no alcanzan el valor *FCA*), no recibirán premios, incluso si presentan las primeras posiciones de premios en esta categoría. En este caso, no hay ganadores en número correspondiente al número de premios, no habrá entrega de premios.
- **Nota II:** además de los requisitos previstos en las Categorías de premios, en caso de *overdue*, es decir, retraso en el pago por parte del(de los) distribuidor(es) durante el año 2021, el distribuidor queda automáticamente descalificado del «**BASF Human Nutrition**

Distributors' Award South America 2021 » para la Categoría 2. Para las categorías 4 y 5, el *overdue* no será un factor de descalificación.

- **Nota III:** los productos estratégicos que se considerarán dentro de la cartera de *Human Nutrition* para esa Campaña de ventas respectiva dentro de la Categoría 2 figuran en el Anexo II al final de dicho Reglamento.
- **Nota IV:** la elegibilidad y participación en cada una de las categorías se acordarán con cada uno de los distribuidores participantes.

4.1 Métricas en caso de empate

Categorías 4 y 5: los Distribuidores que cumplan con los requisitos mínimos descritos en el tema 4 serán considerados ganadores.

Categoría 2: el ganador será el Distribuidor con el mayor porcentaje de suma de ventas en productos estratégicos sobre las ventas totales en 2021 (con dos decimales), y dichos productos estratégicos pueden no haberse vendido en los años 2020 y 2019.

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 *Human Nutrition* 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 *Human Nutrition* 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 posible duda sobre este Reglamento o sobre la Campaña, el participante deberá entrar en contacto con:

Joana Kaori Yamazaki: Head of Sales Management Human Nutrition South America - joana.yamazaki@basf.com

Flavio Iwassa: Distribution Management - - flavio.iwassa@basf.com

De acuerdo:
