

Regulamento da Campanha: BASF *Human Nutrition Distributors' Award South America 2021*

1. Objetivo

1.1 Procedimento

O presente procedimento serve para regulamentar a campanha de premiação "**BASF *Human Nutrition Distributors' Award South America 2021***" ("Campanha"), que é um programa de relacionamento e incentivo de vendas promovido pela BASF SA, 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 nº48.539.407/0001-18 aos seus distribuidores da América do Sul, da unidade de Negócio Global *Human Nutrition* ("BASF").

1.2 A Campanha

A Campanha é direcionada aos Distribuidores exclusivos da unidade de negócio Global *Human Nutrition* da América do Sul 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 2021;
- Incentivar o incremento de vendas dos distribuidores por meio da venda de novos produtos de forma a promover todo portfólio de produtos de nutrição humana ("*Human Nutrition*"), durante o prazo da Campanha.
- Promover e garantir melhor direcionamento do distribuidor 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 pela BASF aos Participantes da

Campanha no período de 01 de janeiro de 2021 a 31 de dezembro de 2021.

1.4 Participantes

- São considerados Participantes todos os distribuidores descritos abaixo, de acordo com este Regulamento.

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

- Os distribuidores exclusivos participantes da Campanha serão os seguintes:

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
Colômbia	HANDLER SAS
Colômbia	MERQUIMIA COLOMBIA S.A.S.
Equador	GRANOTEC ECUADOR S.A.
Paraguai	COMPANIA PARAGUAYA DE LEVADURAS
Paraguai	REDOX QUIMICA AS
Peru	E & M S.R.L.
Uruguai	LARIALES S.A
Uruguai	LG S.A.

1.5 Categorias de Premiação

- **Categoria 1** – Distribuidor *Top Seller* (Período 2021): Apenas 1 (um) distribuidor será premiado nessa categoria. Para esta categoria, será considerado o atingimento da maior porcentagem de crescimento do distribuidor no ano de 2021 comparado com o TARGET 2021. A Lista TARGET 2021 está disposta no “Anexo 1” deste Regulamento.
- **Categoria 2** – *Hunter* de Produtos Estratégicos (Período 2021): Apenas 1 (um) distribuidor será premiado nessa categoria. Para esta categoria, a métrica será o atingimento do maior percentual de venda em produtos estratégicos, ou seja, o resultado da venda de novos PRD's ao longo do ano de 2021 sobre o total de vendas em 2021, sendo que tais produtos estratégicos não podem ter sido vendidos nos anos 2020 e 2019. Para cada novo PRD vendido da lista de produtos estratégicos será acrescido 1% (um por cento) sobre o faturamento por PRD. A lista dos produtos estratégicos está disposta no “Anexo 2” deste Regulamento e deve respeitar os mercados e territórios de atuação, assim como o portfólio de distribuição de cada Participante. Entende-se por PRD (“*Product Name*”) os nomes dos produtos que serão considerados na apuração das vendas.
- **Categoria 3** – Distribuidor *Top Seller* do Trimestre (Período 2021, premiação trimestral): Ao todo 4 (quatro) distribuidores serão premiados nessa categoria, sendo apenas 1 (um) distribuidor por trimestre, sendo que um mesmo distribuidor poderá ganhar até 2 (duas) vezes ao longo do ano de 2021, nesta Categoria. Como métrica será levado em consideração compras líquidas do distribuidor ao longo daquele trimestre ponderado com o TARGET 2021. O distribuidor que mais ultrapassar o TARGET ponderado em porcentagem será o ganhador desta categoria no respectivo trimestre de apuração. A Lista TARGET 2021 está disposta no “Anexo 1” deste regulamento.
- **Categoria 4** – Distribuidor *Top Report* (Período 2021, premiação anual): Todos os distribuidores podem ser premiados nessa categoria, sendo que a premiação ocorrerá apenas ao final do ano. Para essa categoria serão considerados os *reports* trimestrais a respeito dos projetos técnicos e informações de mercado, enviados dentro do trimestre vigente e referentes aos produtos BASF e ao mercado de nutrição humana da respectiva região. O modelo de *report* utilizado deverá seguir o modelo previsto no “Anexo 3” deste Regulamento.

- **Categoria 5** – Distribuidor Top *Planner* (Período 2021, premiação anual): Todos os distribuidores podem ser premiados nessa categoria, sendo que a premiação ocorrerá apenas ao final do ano. Para essa categoria será considerado a precisão na previsão de demanda, sendo de no mínimo de 75% (setenta e cinco por cento) de precisão ponderado entre os meses de março a dezembro de 2021, usualmente conhecido como FCA (*Forecast Accuracy*), que deverá ser obrigatoriamente preenchido mensalmente diretamente na planilha APO ou arquivo Excel, fornecida pela BASF, e encaminhado até o dia 10 de cada mês.

Em caso de empate na apuração de cada uma das Categorias acima deverão ser observadas as condições previstas no item 4.1 deste Regulamento.

2. Sistemática de Trabalho

2.1 Definição e alcance de vendas

- Serão consideradas para a premiação nas Categorias 1 e 2 (Distribuidor *Top Seller* e *Hunter* de Produtos Estratégicos), conforme definido no tópico 1.5 deste Regulamento, as vendas realizadas entre 01/01/2021 e 31/12/2021 pela unidade global de negócio de *Human Nutrition* ao distribuidor.
- Serão consideradas para a premiação na categoria 3 (Distribuidor *Top Seller* do Trimestre), conforme definido no tópico 1.5 deste Regulamento, as vendas realizadas por trimestre pela unidade global de negócio de *Human Nutrition* na América do Sul, sendo, portanto, dividido em 4 (quatro) premiações distintas ao longo do ano de 2021.
- Serão considerados para a premiação na Categoria 4 (Distribuidor *Top Report*), conforme definido no tópico 1.5 deste Regulamento, os *reports*/relatórios enviados dentro de cada trimestre vigente à equipe de *Human Nutrition* na América do Sul, no período entre 01/01/2021 e 31/12/2021, totalizando 4 (quatro) relatórios no ano de 2021.
- Serão considerados para a premiação na Categoria 5 (Distribuidor *Top Planner*), conforme definido no tópico 1.5 deste Regulamento, as planilhas APO ou arquivo excel fornecido pela BASF e enviadas mensalmente, devendo a informação ser encaminhada até o dia 10 dia de cada mês, ao planejador de demanda e/ou vendedor BASF no período entre 01/04/2021 e 31/12/2021.

2.2 Identificação das vendas

- Será considerado como venda, todo faturamento realizado pela BASF ao distribuidor

elegível, no período considerado para a Campanha.

- Toda a apuração da Campanha de vendas 2021 será feita pela BASF, mais especificamente pela unidade de negócio de *Human Nutrition* 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

Os prêmios concedidos nas categorias 1 e 2 (Distribuidor *Top Seller* e *Hunter* de Produtos Estratégicos) serão 1 (um) prêmio no valor de USD 5.000,00 (cinco mil dólares americanos) e 1 (um) prêmio no valor de USD 4.000,00 (quatro mil dólares americanos), respectivamente, ambos valores líquidos. Caso o Distribuidor seja premiado em mais de uma categoria anual, poderá acumular os valores de seus respectivos prêmios para que o valor acumulado seja usufruído pelo Distribuidor premiado em 1 (uma) única oportunidade.

Os prêmios serão concedidos da seguinte forma:

- I. **Categoria 1:** Distribuidor *Top Seller*, será premiado 1 (um) distribuidor (1º colocado nesta Categoria), conforme as métricas de premiações previstas no tópico 4 deste Regulamento. O vencedor desta categoria receberá 1 (um) cartão pré-pago, a ser utilizado na função crédito, podendo ser físico ou virtual, com o valor disponível correspondente ao prêmio de USD 5.000,00 (cinco mil dólares americanos), sendo este o valor líquido. Caso o Distribuidor vencedor escolha utilizar o valor em uma única compra que possua valor maior ao valor total da premiação recebida, deverá o Distribuidor arcar com a diferença.
- II. **Categoria 2:** *Hunter* de Produtos Estratégicos, será premiado 1 (um) distribuidor (1º colocado nesta Categoria), conforme as métricas de premiação previstas no tópico 4 deste Regulamento. O vencedor desta categoria receberá 1 (um) cartão pré-pago, a ser utilizado na função crédito, podendo ser físico ou virtual, com o valor disponível correspondente ao prêmio de USD 4.000,00 (quatro mil dólares americanos), sendo este o valor líquido. Caso o Distribuidor vencedor escolha

utilizar o valor em uma única compra que possua valor maior ao valor total da premiação recebida, deverá o Distribuidor arcar com a diferença.

- III. **Categoria 4:** Distribuidor Top *Report*, serão premiados todos os distribuidores conforme as métricas de premiação previstas no tópico 4 deste Regulamento. Os vencedores dessa categoria receberão 1 (um) cartão pré-pago, a ser utilizado na função crédito, podendo ser físico ou virtual, com o valor disponível correspondente ao prêmio de USD 500,00 (quinhentos dólares americanos) sendo este o valor líquido, que poderá ser acumulado ao valor das outras premiações anuais (caso seja premiado em outras categorias). Caso o Distribuidor vencedor escolha utilizar o valor em uma única compra que possua valor maior ao valor total da premiação recebida, deverá o Distribuidor arcar com a diferença.
- IV. **Categoria 5:** Distribuidor Top *Planner*, serão premiados todos os distribuidores conforme as métricas de premiação previstas no tópico 4 deste Regulamento. Os vencedores dessa categoria receberão 1 (um) cartão pré-pago, a ser utilizado na função crédito, podendo ser físico ou virtual, com o valor disponível correspondente ao prêmio de USD 500,00 (quinhentos dólares americanos) sendo este o valor líquido, que poderá ser acumulado ao valor das outras premiações anuais (caso seja premiado em outras categorias). Caso o Distribuidor escolha utilizar o valor em uma única compra que possua valor maior ao valor total da premiação recebida, deverá o Distribuidor arcar com a diferença.

Todos os valores mencionados são líquidos.

Não haverá pagamento de qualquer valor em dinheiro diretamente ao Distribuidor.

3.2 Premiação Trimestral

Categoria 3: Distribuidor *Top Seller* do Trimestre: será premiado 1 (um) distribuidor por trimestre, sendo premiados 4 (quatro) distribuidores durante o ano de 2021. O distribuidor poderá ganhar até 2 (duas) vezes ao longo do ano de 2021, nesta Categoria.

Os Distribuidores vencedores nesta categoria receberão 1 (um) cartão pré-pago, a ser utilizado na função crédito, podendo ser físico ou virtual, com o valor disponível de USD 500,00 (quinhentos dólares americanos) sendo este o valor líquido. Caso o Distribuidor escolha utilizar o valor em uma única compra que possua valor maior ao valor da premiação recebida, deverá o Distribuidor arcar com a diferença.

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 2021), segundo (abril a junho de 2021), terceiro (julho a setembro de 2021) e quarto (outubro a dezembro de 2021).

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 do ano 2021 comparado com a lista TARGET 2021 definida como métrica de vendas detalhada por Distribuidor e produto. O Distribuidor que obtiver o maior percentual do crescimento de *Net Sales* em 2021 comparado com a lista TARGET 2021 será considerado vencedor.

Categoria 2 (“*Hunter de Produtos Estratégicos*”): Para esta categoria a métrica será o mais alto percentual de venda em produtos estratégicos sobre o total de vendas em 2021, sendo que tais produtos estratégicos não poderão ter sido vendidos nos anos 2020 e 2019. Para cada novo PRD vendido da lista de produtos estratégicos será acrescido 1% (um por cento) sobre o faturamento por PRD.

Categoria 3 (“Distribuidor *Top Seller Trimestral*”): será considerado o valor das vendas líquidas ao distribuidor no trimestre objeto de apuração, que deverá ser superior ao valor do TARGET 2021 dividido por 4 (quatro), o Distribuidor que mais crescer em termos percentuais (%) em 2021 será o vencedor da Categoria 3 do “**BASF Human Nutrition Distributors’ Award South America 2021**” daquele trimestre.

Categoria 4 (“Distribuidor *Top report Anual*”): serão considerados os *reports* enviados pelos Distribuidores trimestralmente, dentro do trimestre vigente para o vendedor responsável pela conta, correspondendo aos seguintes períodos: primeiro trimestre (janeiro a março de 2021), segundo trimestre (abril a junho de 2021), terceiro trimestre (julho a setembro de 2021) e quarto trimestre (outubro a dezembro de 2021). Os *reports* deverão conter informações sobre os projetos técnicos atualizados assim como informações de mercado. Os Distribuidores que enviarem dentro do prazo os dados atualizados serão elegíveis a receber o prêmio. Aquele Distribuidor que deixar de enviar por algum trimestre está automaticamente desclassificado e

não receberá o prêmio desta Categoria ao final do ano.

Categoria 5: (“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 75% (FCA => 75%) no final de 9 (nove) meses, tendo como base no seu cálculo a previsão de demanda via planilhas APO ou arquivo Excel fornecidas pela BASF, devidamente preenchidas e retornadas mensalmente ao nosso planejador de demanda BASF no período entre 01/04/2021 e 31/12/2021, respeitando a data limite de envio até o dia 10 (dez) de cada mês. Todos os Distribuidores podem vencer nesta Categoria, desde que cumpram os requisitos acima.

Um mesmo distribuidor pode concorrer à premiação anual em todas categorias distintas (Categorias 1, 2, 4 ou 5) ganhando no máximo até em 4 (quatro) vezes (uma vez em cada). Na categoria trimestral poderá ganhar apenas 2 (duas) vezes. Portanto, o Distribuidor poderá ganhar no máximo 4 (quatro) premiações anuais e 2 (duas) premiações 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 premiação, 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:** Adicionalmente aos requisitos previstos nas Categorias de Premiação, caso haja um *overdue*, ou seja, atraso no pagamento por parte do(s) distribuidor(es) durante o ano de 2021, o distribuidor está automaticamente desclassificado do “**BASF Human Nutrition Distributors’ Award South America 2021**” para as Categorias 1, 2 e 3. Para as categorias 4 e 5 o *overdue* não será fator desclassificatório.
- **Observação III:** Os produtos estratégicos que serão considerados dentro do portfólio *Human Nutrition* para essa respectiva Campanha de vendas dentro da Categoria 2 encontram-se no Anexo II ao final desse Regulamento.
- **Observação IV:** A Lista com os valores acordados entre vendedor BASF e Distribuidor, TARGET 2021, definidos por linha de produto que serão considerados dentro do portfólio

Human Nutrition para essa respectiva Campanha de vendas encontram-se no Anexo I ao final desse Regulamento.

- **Observação V:** A elegibilidade e participação em cada uma das categorias será acordada com cada um dos distribuidores participantes.

4.1 Métricas em caso de empate

Categorias 1, 4 e 5: Serão considerados vencedores os Distribuidores que atingirem os requisitos mínimos conforme descrito no tópico 4.

Categoria 2: será considerado vencedor aquele Distribuidor com o maior percentual de soma de vendas em produtos estratégicos sobre o total de vendas em 2021, (com duas casas percentuais), sendo que tais produtos estratégicos não podem ter sido vendidos nos anos 2020 e 2019.

Categoria 3: será considerado vencedor aquele Distribuidor que atingir os requisitos mínimos conforme descrito no tópico 4. Se persistir o empate será declarado vencedor o Distribuidor com o maior resultado percentual (com duas casas percentuais). Caso ainda exista empate, os dois primeiros colocados receberão o prêmio.

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.
- Para o prêmio trimestral, o Distribuidor será informado através de um e-mail sobre a premiação referida no tópico 5 do regulamento pelo vendedor BASF no mês subsequente ao fechamento do trimestre.
- 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 *Human Nutrition* 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 de *Human Nutrition* 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, com:

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

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

De acordo:
