

# REGULAMENTO DA CAMPANHA DE INCENTIVO DE VENDAS

## “SUPER VEND4S”

(Equipe de Vendas)

### VOTORANTIM CIMENTOS S.A.

CNPJ nº 01.637.895/0001-32

### DESCRIÇÃO DA CAMPANHA

**VOTORANTIM CIMENTOS S.A.** (doravante denominada simplesmente de **VOTORANTIM CIMENTOS** ou **PROMOTORA**), inscrita no CNPJ sob nº 01.637.895/0001-32, com sede na Rua Gomes de Carvalho, nº 1996 nos andares 11º, 12º, na cidade de São Paulo, no Estado de São Paulo, CEP 04547-006 promove a Campanha interna de incentivo denominada “**SUPER VEND4S**”, com abrangência em todo o Território Nacional Brasileiro, tendo por alvo os **VENDEDORES E COORDENADOR DE VENDAS REGIONAL** da **VOTORANTIM CIMENTOS**, com período de vigência entre **03.07.2023 a 31.12.2023**, regendo-se pelas Cláusulas e Condições deste Regulamento, estando os participantes inteiramente sujeitos ao mesmo, por adesão expressa, aceitando voluntaria e incondicionalmente todas as suas regras para efeitos de participação. Esta campanha terá desafios mensais para critérios de ranking e pontuação que serão divulgados mensalmente aos participantes e a Votorantim Cimentos fica com o direito de finalizá-la antecipadamente sem aviso prévio.

### OBJETIVO E FORMATO DA CAMPANHA

- 1** A Campanha interna de incentivo tem por objetivo estimular as vendas dos produtos descritos na cláusula 4, a integração entre a Equipe de Vendas da **VOTORANTIM CIMENTOS** na forma descrita neste regulamento e as 4 alavancas do SUPER4 e no indicador de Web Clientes, abaixo descritas.
  - a. As alavancas do SUPER 4 que podem ser incentivadas nessa campanha serão com base: (i) no número de produtos por loja, (ii) nos pontos resgatados no JS+, (iii) na cobertura de carteira e (iv) na diferença de preço. O cálculo de cada uma dessas alavancas é o cálculo oficial promovido e divulgado pela área de Gestão de Território Corporativa nos relatórios oficialmente disponibilizados pela força de vendas desde o lançamento do SUPER 4 em 2020.
  - b. O indicador Web Clientes que será incentivado nessa campanha se refere ao % de pedidos realizados diretamente pelo cliente (via login individual) feito na Loja Virtual.
  - c. As alavancas foram selecionadas conforme o critério único e exclusivo da Votorantim Cimentos para a elaboração e divulgação do desafio conforme estabelecido no item 2 abaixo.
- 2** Esta campanha terá como formato um ranking único Brasil ao final da campanha, entretanto teremos premiações Regionais e também serão premiados os melhores desempenhos mensais. Teremos o acompanhamento individual de cada um dos indicadores, cada participante terá um objetivo referente ao range de atingimento que se encontra no baseline.
- 3** Ao anuir com este Regulamento, o participante se declara ciente de que os prêmios disponibilizados na premiação mensal serão divulgados a cada mês nos 05 (cinco) primeiros meses da campanha (Jul-Nov) e 1 (um) prêmio diferente no último mês (Dez),

este referente ao ranking final e pago ou entregue em Janeiro de 2024.

## PRODUTOS PARTICIPANTES

- 4 A Campanha é válida exclusivamente para vendas dos seguintes produtos produzidos pela **VOTORANTIM CIMENTOS**: Cimentos Obras Especiais, Cimento Obras Estruturais (a depender de produção/disponibilidade), Cimentos Todas as Obras 50kg e 42,5 kg, Cimentos Todas as Obras 25kg (e todas as suas marcas: Votoran, Itaú, Poty e Tocantins), Argamassas Colantes, Argamassas Básicas (exceto Regional NE), Cales e Rejuntas Cerâmica e Porcelanato Resinado e Aditivos Superfix e Imperplus, desde que as respectivas vendas sejam registradas mediante a emissão de notas fiscais de qualquer valor que representem (e consignem expressamente) uma ou mais unidades (sacos) de cimento, argamassas e rejuntas, dentro do período da Campanha mencionado na cláusula 6 do presente Regulamento.
  - 4.1 Para efeitos de contagem de pontos na Campanha interna de incentivo “SUPER VEND4S” não serão considerados os registros de venda pela emissão de notas fiscais em que não seja possível identificar, por qualquer razão de preenchimento da nota ou omissão no seu preenchimento, a aquisição dos produtos descritos no item anterior dentro do período de vigência da Campanha.

## PERÍODO DA CAMPANHA

- 5 O período de vigência da Campanha interna de incentivo “SUPER VEND4S” será aquele compreendido entre os dias 01.07.2023 e 31.12.2023 com lançamento pela Votorantim Cimentos, que terão seus prazos, critérios de ranking e pontuação definidos na divulgação, conforme explicado nos itens 1 a 4.
- 6 O período total da Campanha mencionado na cláusula 5 será o mesmo intervalo de tempo em cujas datas as notas fiscais de vendas dos produtos descritos na cláusula 5 deverão ser emitidas. Serão consideradas válidas somente as vendas que não forem canceladas ou estornadas por qualquer razão. A apuração das notas fiscais será feita de forma sistêmica (SAP e Qliksense).
- 7 Fica a critério da Votorantim Cimentos o direito de finalizar esta Campanha antecipadamente, sem qualquer aviso prévio e sem direito a qualquer indenização aos participantes.

## QUEM PODE PARTICIPAR

- 8 Estão aptos a participar da Campanha interna de incentivo “SUPER VEND4S” os empregados ativos - com cliente alocados em suas respectivas carteiras tanto no período considerado para o baseline (Jan-Mai) quanto para início da campanha em 01.07.2023 - da Equipe de Vendas da **VOTORANTIM CIMENTOS**, enquadrados como Vendedores Externos, Coordenador de Vendas Regional, atuantes no Brasil, nas Regionais Sul, Centro Norte, Sudeste, Nordeste, da Trilha Auto Construção (TAC) e que participem da Campanha durante os meses e que tenham dado aceite ao regulamento até o dia **31.07.2023**. Exceção para vendedores novos que entrarem na empresa até a data de 31.07.2023, com carteira atribuída até 01.08.2023 e que darão aceite retroativo no Regulamento até 01.08.2023, para estes casos não será descontado o mês com menor resultado do período de campanha no ato da apuração do ranking final, tanto Regional quando Brasil.

- 9 O vendedor externo ou coordenador regional que ingressar na companhia após a data de aceite do regulamento ou que mudar de função neste período, não poderá participar da Campanha no geral. Representantes comerciais e outros empregados terceiros **não estão aptos a participar** da Campanha. Vendedores remotos contarão com Regulamento paralelo com regras e diretrizes definidas pela gestão do CRC (Centro de Relacionamento com o Cliente).
- 10 O empregado participante da Campanha que for desligado ou que solicitar desligamento das suas funções da Equipe de Vendas da **VOTORANTIM CIMENTOS**, durante a Campanha ou até a data da premiação, será automaticamente desclassificado e não concorrerá aos prêmios descritos na cláusula 28 deste regulamento. Cabe ao gestor direto do participante desligado informar à equipe de Comunicação Integrada de Marketing local da **PROMOTORA** a necessidade de exclusão do nome do empregado desligado dos participantes da Campanha até 10 (dez) dias antes das datas indicadas para divulgação dos resultados mensais.
- 10.1 Caso o empregado seja demitido (por justa causa ou não) ou solicite seu desligamento antes da data de entrega da premiação e posteriormente à divulgação dos ganhadores nos termos da cláusula 24 deste regulamento, será anulada a posição do mesmo no ranking referido na cláusula 24, sendo eliminada a vaga designada a este. Não haverá reposição pelo próximo empregado no *ranking*.
- 10.2 O empregado participante que encontrar-se no gozo de férias (ou licença de qualquer espécie prevista na Legislação), continuará pontuando automaticamente de acordo com sua carteira de clientes.

## COMO PARTICIPAR

- 11 Para ser considerado participante da Campanha interna de incentivo “SUPER VEND4S” os empregados mencionados na cláusula 9 deste Regulamento deverão observar os seguintes requisitos, sem prejuízo de outros requisitos descritos neste mesmo documento:
- 11.1 Realizar *login* no site oficial da Campanha [www.supervendas.com.br](http://www.supervendas.com.br) e aceitar este Regulamento até a data descrita na cláusula 9.
- 11.2 Promover (cada qual de acordo com a sua função específica) a venda dos produtos dos segmentos mencionados na cláusula 5 e das alavancas do SUPER 4 mencionadas na cláusula 1, observadas as exigências da mesma cláusula e demais critérios descritos neste Regulamento.

## COMO PONTUAR NA CAMPANHA

- 12 A pontuação da Campanha interna de incentivo “SUPER VEND4S” observará o enquadramento de cada participante e os critérios definidos nas subcláusulas abaixo.

### 12.1 INDICADOR JUNTOS SOMOS +

O indicador mensurado na campanha no período mencionado no item 6 será “Avanço em pontos percentuais de clientes resgatando pontos JS+ nos últimos 6 meses em relação ao baseline”. Este indicador é calculado por meio da seguinte fórmula:

$$\% \text{Clientes Resgatando JS+} = \frac{N^{\circ} \text{ de clientes}^1 \text{ que resgataram pontos nos últimos 6 meses}}{\text{Quantidade de clientes na carteira Super 4}^2}$$

$$\text{Avanço de clientes resgatando pontos JS+ em relação ao baseline (p.p)} \\ = (\% \text{Clientes Resgatando JS+}) - (\% \text{do Baseline})$$

<sup>1</sup> perfil proprietário ou balconista

<sup>2</sup> referente à carteira SUPER4 do mês corrente disponível no QlikSense para cálculo do baseline mensal. De acordo com as premissas de apuração do SUPER4 como um todo, não são considerados clientes fechados nas carteiras dos vendedores e para esse indicador são considerados todos os clientes da trilha global TAC. Estas são as considerações para a determinação da CARTEIRA SUPER4 de cada vendedor. Para fins de criação de meta da campanha, será considerada a carteira futura de cada vendedor, semelhante a carteira do reflex, enviada mensalmente pelas GT's regionais ao MKT TAC e a GT Corporativa. A apuração será feita com base na carteira oficial de fechamento do mês disponível no QlikSense.

## 12.2 ATRIBUIÇÃO DE PONTUAÇÃO DO INDICADOR JS+ DOS VENDEDORES

Serão formados 07 grupos de ranges, nos quais se enquadram os vendedores no Brasil e a partir do enquadramento destes no seu range conforme o baseline, terá a atribuição de pontos. Sendo assim, vendedores competem em um ranking Brasil, com uma atribuição de pontos baseada em seu baseline.

Grupos				
GRUPOS	MÍN	MAX.	GATILHO	ADICIONAL
GRUPO 1	0,01%	15%	+19 p.p	+ 1 p.p = 30 pts
GRUPO 2	15,01%	25%	+17 p.p	+ 1 p.p = 40 pts
GRUPO 3	25,01%	35%	+15 p.p	+ 1 p.p = 50 pts
GRUPO 4	35,01%	45%	+13 p.p	+ 1 p.p = 60 pts
GRUPO 5	45,01%	55%	+11 p.p	+ 1 p.p = 70 pts
GRUPO 6	55,01%	65%	+9 p.p	+ 1 p.p = 80 pts
GRUPO 7	65,01%	100%	+0 p.p	+ 1 p.p = 90 pts

As apurações serão em linha com relatório do SUPER4 divulgado pela GT Cooperativa ao longo do período de campanha, considerando os mesmos motivos passivos de pleito. A pontuação do Indicador JS+ dentro da Campanha em questão seguirá a seguinte regra:

Pontua no 1º mês com ATINGIMENTO do GATILHO = ganho de 600 pontos

A cada mês que MANTIVER O ATINGIMENTO do gatilho = ganho de 100 pontos

A cada ponto percentual inteiro ACIMA do gatilho = ganho de pontos adicionais por grupo (coluna “Adicional” da tabela)

## 12.3 INDICADOR NÚMERO DE PRODUTOS POR LOJA

Outro indicador mensurado na campanha no período mencionado no item 6 será o avanço no indicador “Número de Produtos por Loja”.

O indicador “Número de Produtos por Loja” é calculado por meio da seguinte fórmula:

$$\text{Número de Produtos por Loja} = \frac{\text{n}^\circ \text{ de clientes comprando 2 ou mais produtos das 8 categorias abaixo}}{\text{n}^\circ \text{ de clientes totais na carteira do vendedor}}$$

Os produtos considerados na fórmula “Número de Produtos por Loja” acima são contabilizados em 8 categorias distintas conforme a lista abaixo e conforme pesos específicos para a ponderação da fórmula:

1. CIMENTOS-TO: Cimentos Todas as Obras 50kg e Cimento Todas as Obras 42,5kg
2. CIMENTOS-OE: Cimentos Todas as Obras 25 kg, Cimentos Obras Especiais e Cimentos Obras Estruturais
3. AC I: Argamassas Colantes AC I
4. OUTRAS COLAS: Outras Argamassas Colantes do Portfólio Votorantim Cimentos que não sejam Argamassas Colantes ACI
5. BÁSICAS: Argamassas Básicas (Todas do Portfólio Votorantim Cimentos)
6. CALES
7. REJUNTES: Cerâmico e Porcelanato
8. IMPERMEABILIZANTES: Aditivos Superfix e Imperplus

#### 12.4 ATRIBUIÇÃO DE PONTUAÇÃO DO INDICADOR NÚMERO DE PRODUTOS POR LOJA DOS VENDEDORES

Serão formados 06 grupos de ranges, nos quais se enquadram os vendedores no Brasil e a partir do enquadramento destes no seu range conforme o baseline, terá a atribuição de pontos. Sendo assim, vendedores competem em um ranking Brasil, com uma atribuição de pontos baseada em seu baseline.

<b>Grupos</b>						
GRUPOS	MÍN	MAX.	GATILHO 1	GATILHO 2	GATILHO 3	ADICIONAL
GRUPO 1	0,01%	15%	+10 p.p	+15 p.p	+20 p.p	+ 1 p.p = 30 pts
GRUPO 2	15,01%	25%	+8 p.p	+12 p.p	+16 p.p	+ 1 p.p = 40 pts
GRUPO 3	25,01%	35%	+6 p.p	+9 p.p	+12 p.p	+ 1 p.p = 50 pts
GRUPO 4	35,01%	45%	+4 p.p	+6 p.p	+8 p.p	+1 p.p = 60 pts
GRUPO 5	45,01%	55%	+2,5 p.p	+3,75 p.p	+5 p.p	+1 p.p = 80 pts
GRUPO 6	55,01%	100%	+2 p.p	+3 p.p	+4 p.p	+1 p.p = 100 pts

As apurações serão em linha com relatório de SUPER4 divulgado pela GT Cooperativa ao longo do período de campanha, considerando os mesmos motivos passivos de pleito.

A pontuação do Indicador Número de Produtos por Loja dentro da Campanha em questão seguirá a seguinte regra:

Pontua TODOS OS MESES da campanha com atingimento POR GATILHO =

GATILHO 1 = 75 pontos

GATILHO 2 = 150 pontos

GATILHO 3 = 300 pontos

A cada ponto percentual inteiro ACIMA do gatilho = ganho de pontos adicionais por grupo

## 12.5 INDICADOR COBERTURA DE CARTEIRA (VISITA)

Outro indicador mensurado na campanha no período mencionado no item 6 será o indicador “Cobertura de carteira (Visita)”, contabilizado pelo seu avanço. Este indicador é representado como cobertura de carteira<sup>1</sup> (% de clientes visitados frente ao número total de clientes de cada carteira).

A pontuação para o indicador “visita” será através do atingimento dos gatilhos da TRILHA EQUIPE em que o vendedor participante estiver alocado na sua Regional. Esse indicador é calculado por meio da seguinte fórmula:

$$\text{Cobertura de Carteira Trilha Equipe} \\ = \text{Média Cobertura de carteira dos vendedores externos participantes da campanha}$$

Estão sendo considerados na Trilha Equipe apenas vendedores externos, participantes da campanha, não sendo considerados vendedores remotos e representantes.

<sup>1</sup>O KPI de cobertura de carteira é apurada tanto para os vendedores externos quanto para os remotos. Para a apuração, é utilizada a fonte oficial que é o resultado de fechamento do mês correspondente no painel de SFE TAC no Qlik Sense, que utiliza a base de clientes ativos e inativos vinculada ao vendedor na carteira oficial.

## 12.6 ATRIBUIÇÃO DE PONTUAÇÃO DO INDICADOR COBERTURA DE CARTEIRA (VISITA) DOS VENDEDORES

Ao atingir os gatilhos da tabela abaixo, todos os vendedores elegíveis (externos e participantes da campanha) alocados na Trilha Equipe adicionarão ao seu ranking individual mensal a seguinte pontuação por GATILHO:

GATILHO 1 = 40 pontos

GATILHO 2 = 75 pontos

GATILHO 3 = 150 pontos

A cada ponto percentual inteiro ACIMA do GATILHO 3 = ganho de 50 pontos adicionais, limitados a 3 (três) pontos percentuais adicionais, ou seja, 150 pontos.

## VISITA

	Gatilho 1	Gatilho 2	Gatilho 3
TRILHA EQUIPE	M100	M300	M500
CN-AC AM/AC/RR/MD RO	86,9%	90,1%	93,2%
CN-AC AP/PA	87,3%	90,5%	93,7%
CN-AC DF/TO/MS/LE GO	87,2%	90,3%	93,5%
CN-AC GO	88,8%	92,0%	95,3%
CN-AC MT/LE RO	89,2%	92,4%	95,6%
NE-AC BA	80,0%	83,3%	86,6%
NE-AC CE	77,1%	80,2%	83,3%
NE-AC PI	78,7%	81,9%	85,1%
NE-AC MA	78,7%	81,9%	85,1%
NE-AC PE-PB-RN	77,1%	80,2%	83,3%
NE-AC SE-AL	79,8%	83,2%	86,6%
SE A.C BAURU	89,9%	93,1%	96,3%
SE A.C CAMPINAS	89,9%	93,1%	96,3%
SE A.C ES	89,3%	92,5%	95,7%
SE A.C GUARULHOS	88,3%	91,5%	94,6%
SE A.C MG	89,9%	93,1%	96,3%
SE A.C RIB PRETO	89,9%	93,1%	96,3%
SE A.C RJ	85,9%	89,0%	92,1%
SE A.C SAO PAULO	89,9%	93,1%	96,3%
SE A.C VOLANTES	89,9%	93,1%	96,3%
SU A.C SC/RS INTERI	87,0%	90,8%	93,0%
SU A.C PR CAPITAL	87,0%	90,8%	93,0%
SU A.C PR INTERIOR	87,0%	90,8%	93,0%
SU A.C RS	87,0%	90,8%	93,0%
SU A.C SC	87,0%	90,8%	93,0%

### 12.7 INDICADOR DIFERENÇA DE PREÇO

Outro indicador mensurado na campanha no período mencionado no item 6 será o indicador “Diferença de Preço”, contabilizado pelo seu avanço.

A pontuação para o indicador “diferença de preço” será através do atingimento dos gatilhos da TRILHA EQUIPE em que o vendedor participante estiver alocado na sua Regional. Esse indicador é calculado por meio da seguinte fórmula:

$$\text{Premium price} = \frac{\text{Clientes pesquisados com Sellout Votorantim conforme preço máximo sugerido}^1}{\text{Número de clientes pesquisado}}$$

Estão sendo considerados na Trilha Equipe apenas vendedores externos, participantes da campanha, não sendo considerados vendedores remotos e representantes.

<sup>1</sup> Preço máximo sugerido: Preço máximo sugerido: o preço máximo sugerido **não significa uma limitação de teto do preço do produto**, mas sim o valor sugerido pela Votorantim Cimentos, sendo que o revendedor tem total liberdade de precificação dos produtos. O presente regulamento não constitui qualquer forma de indução a precificação ou fixação de preço para os participantes, estando livre o participante para oferecer condições diferenciadas com liberdade para definir sua precificação

## 12.8 ATRIBUIÇÃO DE PONTUAÇÃO DO INDICADOR DIFERENÇA DE PREÇO DOS VENDEDORES

Ao atingir os gatilhos da tabela abaixo, todos os vendedores elegíveis (externos e participantes da campanha) alocados na Trilha Equipe adicionarão ao seu ranking individual mensal a seguinte pontuação por GATILHO:

GATILHO 1 = 40 pontos

GATILHO 2 = 75 pontos

GATILHO 3 = 150 pontos

A cada ponto percentual inteiro ACIMA do GATILHO 3 = ganho de 50 pontos adicionais, limitados a 3 (três) pontos percentuais adicionais, ou seja, 150 pontos.

DIFERENÇA DE PREÇO			
	Gatilho 1	Gatilho 2	Gatilho 3
TRILHA EQUIPE	M100	M300	M500
CN-AC AM/AC/RR/MD RO	86,3%	89,5%	92,6%
CN-AC AP/PA	80,0%	83,0%	85,9%
CN-AC DF/TO/MS/LE GO	64,9%	67,3%	69,7%
CN-AC GO	63,6%	66,0%	68,3%
CN-AC MT/LE RO	84,4%	87,4%	90,4%
NE-AC BA	70,0%	74,0%	78,0%
NE-AC CE	70,0%	74,0%	78,0%
NE-AC PI	70,0%	74,0%	78,0%
NE-AC MA	70,0%	74,0%	78,0%
NE-AC PE-PB-RN	70,0%	74,0%	78,0%
NE-AC SE-AL	70,0%	74,0%	78,0%
SE A.C BAURU	83,1%	87,5%	91,9%
SE A.C CAMPINAS	68,0%	71,6%	75,2%
SE A.C ES	32,6%	34,4%	36,1%
SE A.C GUARULHOS	83,3%	87,7%	92,2%
SE A.C MG	59,7%	62,9%	66,1%
SE A.C RIB PRETO	76,0%	80,1%	84,1%
SE A.C RJ	79,3%	83,5%	87,7%
SE A.C SAO PAULO	87,3%	92,0%	96,6%
SE A.C VOLANTES	81,7%	86,0%	90,4%
SU A.C SC/RS INTERI	76,6%	80,9%	84,2%
SU A.C PR CAPITAL	72,4%	76,5%	79,5%
SU A.C PR INTERIOR	78,1%	82,5%	85,8%
SU A.C RS	63,8%	67,4%	70,1%
SU A.C SC	66,1%	69,8%	72,6%

## 12.9 INDICADOR WEBCLIENTES

Outro indicador mensurado na campanha no período mencionado no item 6 será o indicador “Web Clientes”, contabilizado pelo seu avanço.

Este indicador é calculado por meio da seguinte fórmula:

$$\text{Web Clientes} = \frac{\text{Quantidade de Ordens Faturadas via Loja Virtual feitas pelo login exclusivo do cliente}^1}{\text{Total de Quantidade total de Ordens Faturadas}^2}$$

<sup>1</sup>Apuração de login exclusivo do cliente será realizado via LOG do sistema SAP que identifica o canal de captação do pedido "Web Cliente"

<sup>2</sup>O total de ordens faturadas a serem consideradas levarão em conta as carteiras dos vendedores participantes da campanha.

### 12.9.1 ATRIBUIÇÃO DE PONTUAÇÃO DO INDICADOR WEB CLIENTES DOS VENDEDORES

Serão formados 06 grupos de ranges, nos quais se enquadram os vendedores no Brasil e a partir do enquadramento destes no seu range conforme o baseline, terá a atribuição de pontos. Sendo assim, vendedores externos competem em um ranking Brasil, com uma atribuição de pontos baseada na meta atingida mensalmente:

A cada meta atingida, a pontuação total do ranking do mês será ACELERADA EM:

Meta 1: **5%** de aceleração

Meta 2: **8%** de aceleração

Meta 3: **11%** de aceleração

Meta 4: **14%** de aceleração

Meta 5: **17%** de aceleração

Meta 6: **20%** de aceleração

PONTUAÇÃO BÔNUS:

Vendedores acima de **40%** no indicador Web Cliente, recebem **50 pontos** adicionais todo os meses.

Grupos								
GRUPOS	MÍN	MAX.	META 1	META 2	META 3	META 4	META 5	META 6
GRUPO 1	0,01%	10%	13,4%	19,7%	25,5%	30,7%	35,4%	40,0%
GRUPO 2	10,01%	20%	20,5%	25,1%	29,4%	33,2%	36,6%	40,0%
GRUPO 3	20,01%	30%	28,0%	30,9%	33,5%	35,8%	37,9%	40,0%
GRUPO 4	30,01%	40%	37,0%	39,1%	41,0%	42,8%	44,3%	45,9%
GRUPO 5	40,01%	50%	46,9%	48,3%	49,5%	50,6%	51,6%	52,6%
GRUPO 6	50,01%	100%	61,5%	61,8%	62,1%	62,3%	62,5%	62,7%

### 12.10 GRUPO DE ELITE

Vendedor com o resultado do SUPER4 acima da M300 da Trilha Equipe em 3 das 4 alavancas, na média de Abril a Junho, está sendo considerado nesta campanha como participante do “GRUPO DE ELITE”.

A divulgação da lista de vendedores pertencentes ao Grupo de Elite será feita até o dia 31.07.2023.

Vendedores do “GRUPO DE ELITE” receberão **100 pontos** adicionais ao ranking mensal todos os meses da campanha, de Julho à Dezembro.

## 12.11 PONTUAÇÃO EXTRA

Poderá haver além das pontuações referente aos 5 indicadores citados nas cláusulas 12.1 a 12.10, pontuações extras definidas através de campanhas construídas pelo time de Marketing Trilha Auto Construção e, em havendo, serão divulgadas as regras de atingimento no mês anterior ao mês de referência da campanha.

## 13 PONTUAÇÕES

### 13.1 MENSAIS

A Pontuação mensal será formada pela soma da pontuação atingida dos 5 KPI's base da campanha (JS+ + N° de produtos + Cobertura de carteira (Visita) + Diferença de preço + Grupo de Elite (para pertencentes) + Web Cliente acima de 40%)\*Acelerador Web Cliente + pontuação extra (campanha)

Pontuação mensal = ((pontuação JS +)<sup>1</sup> + (pontuação No produto) + (pontuação Visita) + (pontuação Diferença de Preço) + (Grupo de Elite para pertencentes) + (Web Cliente acima de 40%)) x Acelerador Web Cliente + (pontuação extra campanhas)

<sup>1</sup>O indicador JS+ se refere a troca de pontos feita por clientes nos último 06 meses, conforme cláusula 13.1, portanto, dado o histórico da fórmula, deverá ser considerada de forma única a pontuação por cliente adicional ao baseline no período da campanha, ou seja, a cada cliente com troca de pontos ativa no período da campanha, deverá ser pontuado apenas 1 vez, a primeira vez, para que não seja contabilizado novamente em meses subsequentes.

### 13.2 FINAL

A pontuação Final será a soma das pontuações mensais, excluído o menor mês de pontuação para o Ranking Brasil:

*Pontuação final vendedor = (Soma pontuações mensais Jul a Dez) – (Pontuação do menor mês)*

*Pontuação final coordenador  
= ((Soma pontuações final dos vendedores Trilha Equipe)  
/(Vendedores ativos da Trilha Equipe na campanha)*

Além da pontuação final Brasil acima, haverá a pontuação Final Regional, onde vendedores concorrerão entre si dentro da mesma Regional.

*Pontuação final vendedor Regional = (Soma pontuações mensais Jul a Dez) – (Pontuação do menor mês)*

*Pontuação final coordenador Regional  
= ((Soma pontuações final dos vendedores Trilha Equipe)  
/(Vendedores ativos da Trilha Equipe na campanha)*

O Ranking final regional não é acumulativo com o Ranking final Brasil, ou seja, o vendedor não poderá receber ambos os prêmios. Será prioritário na alocação dos vencedores o ranking Brasil, de maior premiação, e sendo também a maior pontuação regional, a regra será seguir a segunda pontuação de maior relevância e assim sucessivamente.

## 14 FORMAÇÃO DO RANKING DE VENDEDORES E NÚMERO DE PREMIADOS

### 14.1 Ranking Mensal Regional

Serão premiados mensalmente (jul a nov), os 15 (quinze) vendedores de cada regional com maior resultado na pontuação mensal da campanha, totalizando 60 (sessenta) vencedores regionais a cada mês.

### 14.2 Ranking Final Regional

Serão premiados ao final do período da campanha, 5 (cinco) vendedores com maior pontuação final na campanha dentre todos os competidores da regional a qual faz parte. Totalizando 20 (vinte) vencedores regionais ao final da campanha.

### 14.3 Ranking Final BR

Vendedores: Serão premiados ao final do período da campanha, 3 (três) vendedores com maior pontuação final na campanha dentre todos os competidores do Brasil e que tenha obrigatoriamente atingido o gatilho do KPI JS+ em pelo menos 1 mês durante a campanha e o gatilho do KPI N° de produtos em pelo menos 1 mês da campanha. Totalizando 3 vencedores finais Brasil.

## 15 PONTUAÇÃO DOS PARTICIPANTES ENQUADRADOS COMO COORDENADORES DE VENDA REGIONAL

Os coordenadores serão avaliados em um ranking conforme avanço de sua equipe de vendas.

## 16 FORMAÇÃO DO RANKING DE COORDENADORES E NÚMERO DE PREMIADOS

### 16.1 Ranking Mensal Regional

Serão premiados mensalmente, 01 (um) coordenador de cada regional com maior resultado na pontuação mensal da campanha, totalizando 04 (quatro) vencedores regionais a cada mês.

### 16.2 Ranking Final Regional

Coordenadores: Será premiado ao final do período da campanha o coordenador com maior pontuação final na campanha dentre todos os competidores da Regional o qual faz parte.

### 16.2 Ranking Final BR

Coordenadores: Será premiado ao final do período da campanha, o coordenador com maior pontuação final na campanha dentre todos os competidores do Brasil;

Para coordenadores, teremos 1 (um) premiado pelo melhor desempenho geral em ranking Brasil e 1(um) premiado por regional, totalizando 5 (cinco) coordenadores premiados no final da campanha.

### 16.3 Ranking Web Cliente

Haverá ao final da campanha dois rankings especiais que contemplarão o indicador “Web Cliente”:

1. Será premiado o vendedor que apresentar o maior avanço no indicador “Web Cliente” durante o período da campanha 3 (três) ganhador por regional, 12 (doze) ganhadores BR;
2. Será premiado o vendedor que apresentar o maior percentual do Indicador Web Cliente na média do período da campanha 3 (três) ganhador por regional, 12 (doze) ganhadores BR.

### 16.4 Critério de desempate para o Ranking Web Cliente

1. Para o ranking do maior avanço no indicador “Web Cliente” o critério de desempate será: ganharão os vendedores que tiverem o maior % do indicador.

2. Para o ranking do maior percentual no indicador “Web Cliente” o critério de desempate será: ganharão os vendedores que tiverem o maior percentual de clientes da carteira utilizando o “Web Clientes” na média dos meses de outubro, novembro e dezembro de 2023.

## 17 CRITÉRIOS DE DESEMPATE

Eventuais empates de pontuação no ranking da campanha serão resolvidos mediante a aplicação dos seguintes critérios, nessa ordem:

### 17.1 Participantes Enquadrados como Vendedores Externos

- Inexistência ou menor número de medidas disciplinares no período de apuração;
- Se vendedor do Grupo de Elite
- Melhor desempenho no indicador Mix de Produtos, no período de necessidade de avaliação de desempate, descrito abaixo:

$$\text{Mix de produtos} = \frac{\text{SOMA [nº de produtos por cliente positivado]}}{\text{nº de clientes positivados em alguma das 6 categorias}}$$

### 17.2 Participantes Enquadrados como Coordenador de Vendas Regional

Os mesmos critérios referidos nas cláusulas acima serão aplicados, no que couber, na hipótese de empate entre participantes enquadrados como Coordenador de Venda Regional.

## 18 GRUPO FIDELIDADE

No caso de vendedores externos que não possuem atribuição de pontuação no indicador “Número de Produtos por Loja”, estes participarão em um grupo paralelo, sob as mesmas regras para os demais indicadores (“Juntos Somos +”, “Cobertura de carteira (Visita)”, “Diferença de Preço” e “Web Cliente”) e terão ranking separado dos demais conforme item 30.

### 18.1 Pontuação Mensal

A Pontuação mensal será composta pela seguinte fórmula:

$$\begin{aligned} \text{Pontuação mensal} = & ((\text{pontuação JS} +)^1 + (\text{pontuação Visita}) + (\text{pontuação Diferença de Preço}) \\ & + (\text{Grupo de Elite para pertencentes}) + (\text{Web Cliente acima de 40\%})) \times \text{Acelerador Web Cliente} \\ & + (\text{pontuação extra campanhas}) \end{aligned}$$

<sup>1</sup>O indicador JS+ se refere a troca de pontos feita por clientes nos último 06 meses, conforme cláusula 13.1, portanto, dado o histórico da fórmula, deverá ser considerada de forma única a pontuação por cliente adicional ao baseline no período da campanha, ou seja, a cada cliente com troca de pontos ativa no período da campanha, deverá ser pontuado apenas 1 vez, a primeira vez, para que não seja contabilizado novamente em meses subsequentes.

### 18.2 Pontuação Final

A pontuação Final será a média das pontuações mensais, excluído o menor mês de pontuação

$$\begin{aligned} \text{Pontuação final vendedor fidelidade} \\ = & ((\text{Soma pontuações mensais Jul} - \text{Dez}) - (\text{Menor pontuação})) \end{aligned}$$

## APURAÇÃO DOS RESULTADOS E RANKING

19 A apuração dos resultados será realizada por equipe de Gestão de Território Corporativa designada da **VOTORANTIM CIMENTOS** que anunciará mensalmente o ranking de performance elaborado a partir da pontuação dos participantes e conforme os critérios de pontuação, por meio de e-mail corporativo (supervendas@vcimentos.com) e publicação no grupo do Workplace “SUPER VEND4S” da Promotora e divulgação no site oficial da campanha (www.supervendas.com.br).

- a. A pontuação mensal do ranking será liberada para consulta até o 10º (décimo) dia útil do mês subsequente ao apurado.
- b. Os pontos serão apurados ao final de cada mês e consolidados e divulgados no ranking no mês subsequente.
- c. Não serão passíveis de pleito problemas logísticos que possam ocorrer em virtude de atrasos em entregas e/ou falta de agendas para captação de produtos.
- d. Todos os dados de cadastramento dos participantes e das notas fiscais estarão sujeitos à posterior checagem pela equipe designada pela **PROMOTORA** que é autorizada automaticamente, pelos mesmos participantes, a proceder tal confirmação, autorização essa que é dada por meio da aceitação de todos os termos deste Regulamento.

- 20 É garantida a participação e a pontuação na forma das cláusulas precedentes, desde que obedecidas as regras deste Regulamento e que não seja constatado, pela PROMOTORA, qualquer meio que comprovada e tecnicamente apontem para a ocorrência de fraude em favor do participante e/ou de terceiros. Em caso de suspeita de fraude é autorizada a reavaliação do resultado do participante em um comitê desde que este contenha 1 (um) participante da área de Marketing de Trilhas Auto Construção, 1 (um) participante da área de Gestão de Território da regional, o coordenador direto do participante, o gerente da regional. Se necessário haverá o envolvimento da equipe da Diretoria de Governança, Riscos e Compliance & Auditoria Interna e Ouvidoria da VOTORANTIM CIMENTOS. Sem prejuízo da aplicação das medidas disciplinares e/ou legais cabíveis em caso de comprovação de conduta ilícita.
- 21 Aqueles que não detenham, no momento da premiação quaisquer das condições de elegibilidade ao prêmio (citadas nas cláusulas anteriores), tais como vínculo empregatício com a **VOTORANTIM CIMENTOS**; participação lícita e sem burlas, além de todos os demais requisitos previstos neste Regulamento, serão desclassificados da Campanha e eventual prêmio concedido será extinto. O participante desclassificado será comunicado por e-mail a partir do momento da decisão.
- 22 A **VOTORANTIM CIMENTOS** não se responsabilizará, tampouco aceitará pontuação decorrente de falhas ou negligência no ato da venda no que implique em não inserção dos dados das notas fiscais, adotando o mesmo critério em relação a cadastramentos de clientes, insumos e participantes cujos dados não tenham sido inseridos em seu banco de dados por razões alheias à vontade da **VOTORANTIM CIMENTOS** tais como (mas não exclusivamente) falhas no sistema fazendário responsável pelos registros de notas fiscais; negligência do participante; defeitos decorrentes de linha telefônica ou de qualquer forma transmissão de dados; erros de acesso ou quedas de energia elétrica; interferências criminosas de terceiros; defeitos nos computadores utilizados para acesso ao site e quaisquer outros que não decorram do sistema de cadastro da **PROMOTORA**; ou pela inserção de dados relativos a revendedores que não estejam regular e validamente cadastrados, ou que não sejam, reconhecida e tecnicamente, de responsabilidade da **PROMOTORA**, o que poderá inclusive ser comprovado mediante perícia, com a qual desde já o participante aderente da Campanha concorda.

### DIVULGAÇÃO.

- 23 A Campanha será divulgada por uma Live com todos os participantes e por meio de e-mail corporativo ([supervendas@vcimentos.com](mailto:supervendas@vcimentos.com)), site oficial da campanha ([www.supervendas.com.br](http://www.supervendas.com.br)), Workplace da Promotora.
- 24 A **VOTORANTIM CIMENTOS** disponibilizará este Regulamento completo no endereço eletrônico da Campanha [www.supervendas.com.br](http://www.supervendas.com.br). O participante deverá dar o aceite até o dia 31.07.2023. Caso o empregado ingresse no quadro de empregados da **VOTORANTIM CIMENTOS** após essa data ele não poderá participar da campanha
- 25 Em caso de dúvidas sobre a Campanha, os interessados poderão entrar em contato com a equipe designada pela Promotora por meio do e-mail exclusivo da Campanha de incentivo interna “SUPER VEND4S”: [supervendas@vcimentos.com](mailto:supervendas@vcimentos.com)

## PREMIAÇÃO

- 26 A Campanha de incentivo interna “SUPER VEND4S” observará, como forma de pontuação, as regras dispostas neste termo.
- 27 A PREMIAÇÃO MENSAL será concedida para até 60 (sessenta) participantes que atingirem as melhores colocações no ranking parcial fechamento de cada mês, válida para os meses Jul a Nov.

27.1 Preenchidos todos os requisitos e pressupostos exigidos neste Regulamento, cada um dos 60 (sessenta) participantes referidos no item anterior serão automaticamente contemplados, sem qualquer sorteio, com pontos para trocar por prêmios dentro da plataforma JS+ (<https://www.juntossomosmais.com.br/home/varejo>), ou poderão solicitar PIX até 10 (dez) dias úteis após a divulgação do ranking, informando os dados necessários para a operação via Link que será disponibilizado a todos pelo comitê da Campanha, de valor correspondente nos valores descritos abaixo.

Se, decidido pela premiação via pontos para troca de prêmios dentro da Plataforma JS+, cada vencedor receberá os pontos diretamente na sua conta (a ser criada através do CPF) dentro da Plataforma em até 15 (quinze) dias úteis após a apuração do mês de referência.

15 (quinze) vendedores premiados por mês por regional, totalizando 60 (sessenta) vendedores premiados por mês Brasil.

1 (um) coordenador premiado por mês por regional, totalizando 4 (quatro) coordenadores premiados por mês Brasil.

Premiação Mensal - VENDEDORES EXTRENOS				
Tipo Premiação	Valor prêmio	Número de premiados	Pontos JS+	PIX
Vendedor: 1º Lugar da Regional	R\$ 1.200,00	4	50.000,00	R\$ 1.000,00
Vendedor: 2º Lugar da Regional	R\$ 1.100,00	4	46.000,00	R\$ 900,00
Vendedor: 3º Lugar da Regional	R\$ 1.000,00	4	42.000,00	R\$ 850,00
Vendedor: 4º Lugar da Regional	R\$ 900,00	4	37.500,00	R\$ 750,00
Vendedor: 5º Lugar da Regional	R\$ 792,00	4	33.000,00	R\$ 650,00
Vendedor: 6º Lugar da Regional	R\$ 696,00	4	29.000,00	R\$ 600,00
Vendedor: 7º Lugar da Regional	R\$ 600,00	4	25.000,00	R\$ 500,00
Vendedor: 8º Lugar da Regional	R\$ 504,00	4	21.000,00	R\$ 400,00
Vendedor: 9º Lugar da Regional	R\$ 384,00	4	16.000,00	R\$ 300,00
Vendedor: 10º Lugar da Regional	R\$ 300,00	4	12.500,00	R\$ 250,00
Vendedor: 11º Lugar da Regional	R\$ 192,00	4	8.000,00	R\$ 150,00
Vendedor: 12º Lugar da Regional	R\$ 100,00	4	4.200,00	R\$ 85,00
Vendedor: 13º Lugar da Regional	R\$ 100,00	4	4.200,00	R\$ 85,00
Vendedor: 14º Lugar da Regional	R\$ 100,00	4	4.200,00	R\$ 85,00
Vendedor: 15º Lugar da Regional	R\$ 100,00	4	4.200,00	R\$ 85,00
Total	R\$ 161.360,00	60	6.736.000,00	R\$ 133.800,00
Premiação Mensal - COORDENADORES				
Tipo Premiação	Valor prêmio	Número de premiados	Pontos JS+	PIX
Coordenação: 1º Lugar da Regional NE	R\$ 1.000,00	1	42.000,00	R\$ 850,00
Coordenação: 1º Lugar da Regional CN	R\$ 1.000,00	1	42.000,00	R\$ 850,00
Coordenação: 1º Lugar da Regional SE	R\$ 1.000,00	1	42.000,00	R\$ 850,00
Coordenação: 1º Lugar da Regional SU	R\$ 1.000,00	1	42.000,00	R\$ 850,00
Total	R\$ 20.000,00	4	840.000,00	R\$ 17.000,00

28 A PREMIAÇÃO FINAL será concedida para até 29 (vinte e nove) participantes que atingirem as melhores colocações no ranking final conforme regras de pontuação do presente Regulamento.

Preenchidos todos os requisitos e pressupostos exigidos neste Regulamento, cada um dos 29 (vinte e nove) participantes referidos no item 29 serão automaticamente contemplados, sem qualquer sorteio, com 1 (um) cartão presente ou prêmio de valor correspondente nos valores descritos abaixo.

Premiação Final - VENDEDORES EXTRENOS		
Tipo Premiação	Valor prêmio	Número de premiados
Vendedor: 1º Lugar Brasil	R\$ 15.000,00	1
Vendedor: 2º Lugar Brasil	R\$ 13.000,00	1
Vendedor: 3º Lugar Brasil	R\$ 10.000,00	1
Vendedor: 1º Lugar da Regional	R\$ 5.000,00	4
Vendedor: 2º Lugar da Regional	R\$ 4.000,00	4
Vendedor: 3º Lugar da Regional	R\$ 3.000,00	4
Vendedor: 4º Lugar da Regional	R\$ 2.000,00	4
Vendedor: 5º Lugar da Regional	R\$ 1.000,00	4
<b>Total</b>	<b>R\$ 98.000,00</b>	<b>23</b>
Premiação Final - COORDENADORES E GRENTE		
Tipo Premiação	Valor prêmio	Número de premiados
Gerente: 1º Lugar Brasil	R\$ 3.000,00	1
Coordenação: 1º Lugar Brasil	R\$ 4.000,00	1
Coordenação: 1º Lugar da Regional NE	R\$ 3.000,00	1
Coordenação: 1º Lugar da Regional CN	R\$ 3.000,00	1
Coordenação: 1º Lugar da Regional SE	R\$ 3.000,00	1
Coordenação: 1º Lugar da Regional SU	R\$ 3.000,00	1
<b>Total</b>	<b>R\$ 19.000,00</b>	<b>6</b>

Haverá premiação final para a Melhor Trilha Equipe, ou seja, a Trilha Equipe que atingir a melhor colocação no ranking final conforme regras de pontuação do presente Regulamento.

Preenchidos todos os requisitos e pressupostos exigidos neste Regulamento, cada uma das 2 (duas) trilhas equipes serão automaticamente contempladas, sem qualquer sorteio, com 1 (um) cartão presente ou prêmio de valor correspondente nos valores descritos abaixo.

Premiação Final - MELHOR TRILHA EQUIPE		
Tipo Premiação	Valor prêmio	
Trilha Equipe: 1º Lugar Brasil	R\$ 10.000,00	
Trilha Equipe: 2º Lugar Brasil	R\$ 7.000,00	
	R\$ 17.000,00	

29 O grupo fidelidade competirá entre si e terá uma premiação mensal de R\$700,00 (setecentos reais) para o 1º colocado neste grupo específico e uma premiação final de R\$ 1.500,00 (um mil e quinhentos reais) para o 1º colocado neste grupo específico.

A premiação para vendedores do grupo fidelidade será feita separadamente das demais e composta por 1 premiação mensal e 1 premiação final, para o vendedor que ocupar o 1º lugar neste ranking.

Premiação Mensal - GRUPO FIDELIDADE				
Tipo Premiação	Valor prêmio	Número de premiados	Pontos JS+	PIX
Vendedor: 1º Lugar Brasil	R\$ 700,00	1	29.000,00	R\$ 600,00
Total	R\$ 3.500,00	1	145.000,00	R\$ 3.000,00
Premiação Final - GRUPO FIDELIDADE				
Tipo Premiação	Valor prêmio	Número de premiados		
Vendedor: 1º Lugar Brasil	R\$ 1.500,00	1		
Total	R\$ 1.500,00	1		

30 O ranking “Web Cliente” terá duas premiações finais, que contemplará 3 (três) vendedores por Regional para o indicador “Avanço Web Cliente”, totalizando 12 (doze) Brasil e 3 (três) vendedores por Regional para o indicador “Maior % Web Cliente”, totalizando 12(doze) Brasil. Serão 24 (vinte e quatro) premiações totais, conforma tabela abaixo:

Premiação Final - AVANÇO WEBCLIENTE		
Tipo Premiação	Valor prêmio	Número de premiados
Vendedor: 1º Lugar Regional	R\$ 3.000,00	4
Vendedor: 2º Lugar Regional	R\$ 2.000,00	4
Vendedor: 3º Lugar Regional	R\$ 1.000,00	4
	R\$ 24.000,00	12
Premiação Final - MAIOR WEBCLIENTE		
Tipo Premiação	Valor prêmio	Número de premiados
Vendedor: 1º Lugar Regional	R\$ 3.000,00	4
Vendedor: 2º Lugar Regional	R\$ 2.000,00	4
Vendedor: 3º Lugar Regional	R\$ 1.000,00	4
	R\$ 24.000,00	12

- O prêmio, se decidido via cartão presente no valor descrito acima, não poderá ser trocado ou fornecido em dinheiro.
- O prêmio, tanto cartão presente quanto outro de valor correspondente, será enviado para a residência do vencedor em até 10 (dez) dias úteis da confirmação dos dados solicitados aos vencedores e a partir de então seguirá o prazo estipulado pelos correios, ou creditado diretamente no cartão já ativo, se houver (cartão CAJU).
- A responsabilidade da **VOTORANTIM CIMENTOS** perante cada contemplado encerra-se no momento da prestação das obrigações inerentes ao prêmio referidas neste item, eximindo-se a **VOTORANTIM CIMENTOS** de eventuais problemas que possam ocorrer posteriormente à entrega do prêmio.
- Caso não tenham vendedores e coordenadores suficientes para que o ranking seja composto por 55 (cinquenta e cinco) participantes, em função do não atingimento dos gatilhos definidos, a **VOTORANTIM CIMENTOS** tem o direito de premiar menos vendedores, desde que estes tenham atingidos os critérios para tal.
- Caso o vendedor ou coordenador premiado não se manifeste até 10 dias corridos da solicitação das informações de envio, a **VOTORANTIM**

**CIMENTOS** tem o direito de premiar o próximo do ranking, desde que o mesmo tenha atingido o gatilho do desafio mensal.

### **CESSÃO DE DIREITOS E TRATAMENTO DE DADOS PESSOAIS.**

- 31 Os participantes contemplados, pelo simples aceite das regras deste Regulamento nos termos do disposto na cláusula 12, estão cientes de que no curso da Campanha poderá haver a solicitação pela **VOTORANTIM CIMENTOS** do uso de sua imagem e som de voz, sem qualquer ônus para a **VOTORANTIM CIMENTOS** e/ou para as marcas da **VOTORANTIM CIMENTOS** ou associada à expressão “SUPER VEND4S”, com a participação da Agência OMZ<sup>2</sup>, Agência de Propaganda responsável pela Campanha, para uso exclusivo na divulgação desta. A cessão e autorização do uso de voz e imagem serão formalizados através de Termo de Autorização de Uso e Imagem, momento em que o participante fornecerá seu consentimento para a finalidade descrita nesta cláusula.
- 32 Para todos os efeitos, ao anuir com este Regulamento, o Participante manifesta sua ciência de que a **VOTORANTIM CIMENTOS** captará e tratará os dados abaixo mencionados neste item com a finalidade de desenvolver a presente Campanha, promovendo o controle de acessos, apuração dos resultados, entrega dos benefícios, divulgação de resultados e atividades correlatas de contato com os interessados: **nome, CPF, e-mail corporativo, número de telefone corporativo e endereço completo**. s dados poderão ser compartilhados com a Agência OMZ, agência de propaganda responsável por esta Campanha, apenas com a finalidade de apoio na divulgação de resultados deste Regulamento.

### **DESCCLASSIFICAÇÃO.**

33 Os participantes poderão ser excluídos automaticamente da Campanha em caso de fraude devidamente comprovada, do não preenchimento dos requisitos previamente determinados e/ou em decorrência da prestação de informações incorretas ou equivocadas, de acordo com as regras deste Regulamento.

### **DISPOSIÇÕES GERAIS.**

- 34 É de total responsabilidade da **VOTORANTIM CIMENTOS** o cumprimento de todas as obrigações estabelecidas neste Regulamento.
- 35 Os dados e documentos relativos à Campanha serão guardados para fins de prestação de contas e arquivamento pelo prazo de 5 (cinco) anos contados do encerramento da Campanha, após o qual os mesmos serão descartados.
- 36 Caso os participantes contemplados com a premiação final não sejam, por alguma razão, localizados caducará o direito dos respectivos titulares.
- 37 Na ocorrência de caso fortuito ou força maior a **VOTORANTIM CIMENTOS** se reserva no direito de suspender a presente Campanha, sendo que caso os efeitos do evento perdurem por mais de 30 (trinta) dias, a **VOTORANTIM CIMENTOS** se reserva no direito cancelar ou postergar a Campanha “SUPER VEND4S”, a seu exclusivo critério, nos mesmos termos do item 8 deste Regulamento.
- 38 Na hipótese de, à época da realização da premiação, o participante contemplado estiver desvinculado (mediante o rompimento do seu vínculo empregatício, seja este por motivo

---

<sup>2</sup>OMZ.ag Praça Dr. João Guilherme Flocke, 85, Vila Madalena - São Paulo | CEP. 05449-080

- próprio ou pela empresa) da **VOTORANTIM CIMENTOS**, perderá o direito ao prêmio.
- 39 Esta Campanha Interna de incentivo “SUPER VEND4S” tem por objetivo promover o portfólio de produtos da **VOTORANTIM CIMENTOS** no mercado da Autoconstrução, sendo por essa razão única e exclusivamente direcionada a um público interno segmentado, sem qualquer vínculo com o consumidor final e sem caráter de propaganda.
- 40 Fica, desde já, eleito o foro da Comarca do domicílio do participante para solução de quaisquer questões referentes ao Regulamento desta Campanha.

03 DE JULHO DE 2023