

# 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 e 12º, na cidade de São Paulo, no Estado de São Paulo, CEP 04547-006 promove a Campanha interna “**SUPER VEND4S**”, a seguir denominada simplesmente como “Campanha”, a qual visa promover o incentivo de vendas, tendo abrangência em todo o Território Nacional Brasileiro, cujo alvo são os **VENDEDORES E COORDENADORES DE VENDAS REGIONAL** da **VOTORANTIM CIMENTOS**, com período de vigência entre **01.06.2024 a 31.12.2024**, regendo-se pelas Cláusulas e Condições deste Regulamento, estando os participantes inteiramente sujeitos ao mesmo ele, por adesão expressa, aceitando voluntária 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 5, 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 Cliente, abaixo descritas.
  - a. As alavancas do SUPER4, que podem ser incentivadas nessa Campanha serão com base: (i) no mix de produto; (ii) nos pontos resgatados no programa JS+; (iii) na positivação de cimentos; e (iv) 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 no QlikSense.
  - b. O indicador Web Clientes que será incentivado nesta Campanha se refere ao percentual 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 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 06 (seis)

primeiros meses da Campanha (junho a novembro de 2024), sendo que, no último mês dela, ou seja, dezembro de 2024, será disponibilizado 1 (um) prêmio diferente, referente ao ranking final, o qual será pago ou entregue no mês subsequente mês final da Campanha.

## PRODUTOS PARTICIPANTES

- 5 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, Rejuntas Cerâmica, Porcelanato Resinado e 2em1, Aditivos Superfix e Imperplus e Argamassas Impermeabilizantes Impermax, 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, caixas ou baldes) de cimento, argamassas, rejuntas, cales e impermeabilizantes, dentro do período da Campanha, mencionado na cláusula 6 do presente Regulamento.

5.1 Para efeitos de contagem de pontos na Campanha 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 de qualquer dos produtos descritos no item anterior, dentro do período de vigência da Campanha.

## PERÍODO DA CAMPANHA

- 6 O período de vigência da Campanha será aquele compreendido entre os dias 01.06.2024 e 31.12.2024, com lançamento pela Votorantim Cimentos, que terão seus prazos, critérios de ranking e pontuação definidos na divulgação, conforme explicado nos itens 1 a 5 deste Regulamento.
- 7 O período total da Campanha, mencionado na cláusula 6 deste Regulamento, 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, utilizando os sistemas (SAP e Qliksense).
- 8 Fica a critério da VOTORANTIM CIMENTOS finalizar esta Campanha, antecipadamente, a qualquer momento, sem qualquer aviso prévio aos Participantes e sem que caiba aos participantes quaisquer pedidos de indenização pelo término antecipado da Campanha.
- 9 Quaisquer alterações feitas nos termos e condições desta Campanha serão divulgadas pela VOTORANTIM CIMENTOS em seus canais oficiais de divulgação.

## QUEM PODE PARTICIPAR

- 10 Estão aptos a participar da Campanha os empregados ativos, com clientes alocados em suas respectivas carteiras tanto no período considerado para o baseline (Jan-Abr) quanto para início da campanha em 01.06.2024 - da Equipe de Vendas da **VOTORANTIM CIMENTOS**, enquadrados como Vendedores Externos, Coordenador de Vendas Regional, Vendedores Remotos (CRC), Coordenador Remotos (CRC), atuantes no Brasil, nas Regionais Sul, Centro Norte, Sudeste, Nordeste, da Trilha Auto Construção (TAC) e que participem da Campanha durante os meses de vigência da campanha e que tenham dado aceite ao presente Regulamento até o dia **30.06.2024**. Exceção para vendedores

novos que entrarem na empresa até a data de 30.06.2024, com carteira atribuída até 01.07.2024 e que darão aceite retroativo no Regulamento até 01.07.2024, para estes casos não será descontado o mês com menor resultado do período de campanha no ato da apuração do ranking final, tanto Regional quanto Brasil.

- 11 O vendedor externo, vendedor remoto ou coordenador regional que ingressar na companhia após a período de aceite do Regulamento ou que mudar de função neste período, não poderá participar da Campanha. Representantes comerciais e outros empregados terceiros **não estão aptos a participar** da Campanha.
- 12 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 Marketing de Trilhas TAC da **VOTORANTIM CIMENTOS** 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.
  - 12.1 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*.
  - 12.2 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.
  - 12.3 A participação dos empregados em período de licença médica, licença maternidade ou qualquer outra espécie de afastamento das funções prevista na Legislação e que retornarem ao exercício de suas funções no decorrer dos meses de realização da Campanha, será avaliada por um Comitê que 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 e o Gerente da regional.

## COMO PARTICIPAR

- 13 Para ser considerado Participante da Campanha, os empregados mencionados na cláusula 9 deste Regulamento deverão observar os seguintes requisitos, sem prejuízo de outros requisitos descritos neste mesmo documento:
  - 13.1 Realizar *login* no site oficial da Campanha [www.supervendas.com.br](http://www.supervendas.com.br) e aceitar este Regulamento até a 30 de junho de 2024.
  - 13.2 Promover, cada qual de acordo com a sua função específica, a venda dos produtos dos segmentos mencionados na cláusula 5 e das alavancas do SUPER4 e Web Cliente mencionadas na cláusula 1, ambas deste Regulamento, observadas as exigências e demais critérios descritos neste Regulamento.

## COMO PONTUAR NA CAMPANHA

- 14 A pontuação da Campanha observará o enquadramento de cada Participante e os critérios definidos nas subcláusulas abaixo.

## 14.1 INDICADOR POSITIVAÇÃO DE CIMENTOS

Um indicador mensurado na campanha no período mencionado no item 6 será o indicador “Positivação de Cimentos”, contabilizado pelo seu avanço.

*Positivação de Cimentos = Qnt. clientes distintos comprando produto cimento dentro do mês*

### 14.1.1 ATRIBUIÇÃO DE PONTUAÇÃO DO INDICADOR POSITIVAÇÃO DE CIMENTOS DOS VENDEDORES

Serão formados 06 grupos de ranges (patamares) para os Vendedores Externos, 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. Para os Vendedores Remotos serão formados 05 grupos de acordo com o baseline, obedecendo as mesmas atribuições de pontos e mecânica de pontuação dos vendedores Externos. A pontuação do Indicador Positivação de Cimentos 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 3 = ganho de pontos adicionais por grupo (coluna “Adicional +1 p.p” da tabela)

Os gatilhos do Indicador Positivação de Cimentos em cada grupo são calculados como números inteiros, sempre com arredondamento para cima, resultante do avanço percentual sobre o baseline de cada vendedor.

A apuração deste indicador será sempre em números inteiros.

### VENDEDOR EXTERNO

Grupo	Mín	Máx	GATILHO 1	GATILHO 2	GATILHO 3	Adicional +1p.p
<b>GRUPO 1</b>	0	75	<b>+ 15 %</b>	<b>+ 30 %</b>	<b>+ 45 %</b>	<b>50 pt</b>
<b>GRUPO 2</b>	76	95	<b>+ 8 %</b>	<b>+ 16 %</b>	<b>+ 24 %</b>	<b>60 pt</b>
<b>GRUPO 3</b>	96	110	<b>+ 7 %</b>	<b>+ 14 %</b>	<b>+ 21 %</b>	<b>70 pt</b>
<b>GRUPO 4</b>	111	130	<b>+ 6 %</b>	<b>+ 12 %</b>	<b>+ 18 %</b>	<b>80 pt</b>
<b>GRUPO 5</b>	131	150	<b>+ 3 %</b>	<b>+ 6 %</b>	<b>+ 9 %</b>	<b>90 pt</b>
<b>GRUPO 6</b>	151	-	<b>+ 2 %</b>	<b>+ 4 %</b>	<b>+ 6 %</b>	<b>100 pt</b>

### VENDEDOR REMOTO

Grupo	Mín	Máx	GATILHO 1	GATILHO 2	GATILHO 3	Adicional +1p.p
<b>GRUPO 1</b>	0	75	<b>+ 15 %</b>	<b>+ 30 %</b>	<b>+ 45 %</b>	<b>60 pt</b>
<b>GRUPO 2</b>	76	100	<b>+ 8 %</b>	<b>+ 16 %</b>	<b>+ 24 %</b>	<b>70 pt</b>
<b>GRUPO 3</b>	101	130	<b>+ 7 %</b>	<b>+ 14 %</b>	<b>+ 21 %</b>	<b>80 pt</b>
<b>GRUPO 4</b>	131	180	<b>+ 6 %</b>	<b>+ 12 %</b>	<b>+ 18 %</b>	<b>90 pt</b>
<b>GRUPO 5</b>	181	-	<b>+ 3 %</b>	<b>+ 6 %</b>	<b>+ 9 %</b>	<b>100 pt</b>

## 14.2 INDICADOR MIX DE PRODUTOS

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

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

$$\text{Mix de produtos} = \frac{\text{SOMA [n}^\circ \text{ de produtos por cliente positivado]}}{\text{n}^\circ \text{ de clientes positivados em alguma das 6 categorias}}$$

Os produtos considerados na fórmula “Mix de Produtos” 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, Porcelanato e 2em1
8. IMPERMEABILIZANTES: Aditivos Superfix e Imperplus e Argamassa Impermeabilizante Impermax

### 14.2.1 ATRIBUIÇÃO DE PONTUAÇÃO DO INDICADOR MIX DE PRODUTOS DOS VENDEDORES

Serão formados 06 grupos de ranges para os Vendedores Externos, 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. Para os Vendedores Remotos serão formados 05 grupos de acordo com o baseline, obedecendo as mesmas atribuições de pontos e mecânica de pontuação dos vendedores Externos.

#### VENDEDORES EXTERNOS:

Grupo	Mín	Máx	GATILHO 1	GATILHO 2	GATILHO 3	Adicional +1p.p
<b>GRUPO 1</b>	1,00	1,50	<b>+ 15 %</b>	<b>+ 30 %</b>	<b>+ 45 %</b>	<b>50 pt</b>
<b>GRUPO 2</b>	1,51	1,90	<b>+ 8 %</b>	<b>+ 16 %</b>	<b>+ 24 %</b>	<b>60 pt</b>
<b>GRUPO 3</b>	1,91	2,30	<b>+ 7 %</b>	<b>+ 14 %</b>	<b>+ 21 %</b>	<b>70 pt</b>
<b>GRUPO 4</b>	2,31	2,70	<b>+ 6 %</b>	<b>+ 12 %</b>	<b>+ 18 %</b>	<b>80 pt</b>
<b>GRUPO 5</b>	2,71	3,20	<b>+ 3 %</b>	<b>+ 6 %</b>	<b>+ 9 %</b>	<b>90 pt</b>
<b>GRUPO 6</b>	3,21	-	<b>+ 2 %</b>	<b>+ 4 %</b>	<b>+ 6 %</b>	<b>100 pt</b>

#### VENDEDORES REMOTOS:

Grupo	Mín	Máx	GATILHO 1	GATILHO 2	GATILHO 3	Adicional +1p.p
<b>GRUPO 1</b>	0,00	1,80	<b>+ 15 %</b>	<b>+ 30 %</b>	<b>+ 45 %</b>	<b>60 pt</b>
<b>GRUPO 2</b>	1,81	2,10	<b>+ 10 %</b>	<b>+ 20 %</b>	<b>+ 30 %</b>	<b>70 pt</b>
<b>GRUPO 3</b>	2,11	2,20	<b>+ 8 %</b>	<b>+ 16 %</b>	<b>+ 24 %</b>	<b>80 pt</b>
<b>GRUPO 4</b>	2,21	2,30	<b>+ 5 %</b>	<b>+ 10 %</b>	<b>+ 15 %</b>	<b>90 pt</b>
<b>GRUPO 5</b>	2,31		<b>+ 3 %</b>	<b>+ 6 %</b>	<b>+ 9 %</b>	<b>100 pt</b>

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 Mix de Produtos 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 3 = ganho de pontos adicionais por grupo (coluna “Adicional +1 p.p” da tabela)

Os gatilhos do Indicador **MIX DE PRODUTOS** em cada grupo são calculados com duas casas decimais, resultante do avanço percentual sobre o baseline de cada vendedor.

A apuração deste indicador será feita considerando os critérios de arredondamento para 2 casas decimais.

### 14.3 INDICADOR JUNTOS SOMOS +

Outro 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:

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

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

<sup>1</sup> perfil proprietário, gerente 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 em especial apenas são considerados os seguintes segmentos da trilha TAC nas carteiras: VAREJO PP, VAREJO P, VAREJO M, VAREJO G, VAREJO GG. Estas são as considerações para a determinação da CARTEIRA SUPER4 de cada vendedor. Para fins de 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.

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

Serão formados 06 grupos de ranges para os Vendedores Externos, 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. Para os Vendedores Remotos serão formados 05 grupos de acordo com o baseline, obedecendo as mesmas atribuições de pontos e mecânica de pontuação dos vendedores Externos.

#### VENDEDORES EXTERNOS:

Grupo	Mín	Máx	GATILHO	Adicional +1p.p
<b>GRUPO 1</b>	0%	35,0%	<b>+ 22 p.p.</b>	<b>50 pt</b>
<b>GRUPO 2</b>	35,1%	45,0%	<b>+ 18 p.p.</b>	<b>60 pt</b>
<b>GRUPO 3</b>	45,1%	55,0%	<b>+ 14 p.p.</b>	<b>70 pt</b>
<b>GRUPO 4</b>	55,1%	65,0%	<b>+ 10 p.p.</b>	<b>80 pt</b>
<b>GRUPO 5</b>	65,1%	75,0%	<b>+ 6 p.p.</b>	<b>90 pt</b>
<b>GRUPO 6</b>	75,1%	100%	<b>+ 1 p.p.</b>	<b>100 pt</b>

#### VENDEDORES REMOTOS:

Grupo	Mín	Máx	GATILHO	Adicional +1p.p
<b>GRUPO 1</b>	0,0%	25,0%	<b>+ 18 p.p.</b>	<b>60 pt</b>
<b>GRUPO 2</b>	25,1%	30,0%	<b>+ 15 p.p.</b>	<b>70 pt</b>
<b>GRUPO 3</b>	30,1%	40,0%	<b>+ 12 p.p.</b>	<b>80 pt</b>
<b>GRUPO 4</b>	40,1%	45,0%	<b>+ 9 p.p.</b>	<b>90 pt</b>
<b>GRUPO 5</b>	45,1%	100%	<b>+ 6 p.p.</b>	<b>100 pt</b>

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 750 pontos

A cada mês que MANTIVER O ATINGIMENTO do gatilho = ganho de 150 pontos

A cada ponto percentual INTEIRO ACIMA do gatilho = ganho de pontos adicionais por grupo (coluna "Adicional +1 p.p" da tabela)

Os gatilhos do Indicador JUNTOS SOMOS+ em cada grupo são calculados com uma casa decimal, resultante do avanço em pontos percentuais sobre o baseline de cada vendedor.

A apuração deste indicador será feita considerando os critérios de arredondamento para 1 casa decimal.

#### 14.4 INDICADOR PREMIUM PRICE

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

A pontuação para o indicador “Premium PRice” 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:

$$\text{Preço Máximo Sugerido} = \frac{\text{Pesquisas no cliente com Sell – out aderente ao Preço Máximo Sugerido}^1}{\text{Total de pesquisas feitas no cliente no MM TAC no mês}}$$

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

##### 14.4.1 ATRIBUIÇÃO DE PONTUAÇÃO DO INDICADOR PREMIUM PRICE SUGERIDO 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 = 75 pontos

GATILHO 2 = 150 pontos

GATILHO 3 = 300 pontos

A cada ponto percentual inteiro ACIMA do GATILHO 3 = ganho de 50 pontos adicionais, limitado a 3 pontos percentuais.

---

<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



Trilha Equipe	GATILHO 1 (M100)	GATILHO 2 (M300)	GATILHO 3 (M500)
CN-AC AM/AC/RR/MD RO	76,9%	80,4%	83,9%
CN-AC AP/PA	81,8%	85,3%	88,8%
CN-AC DF/TO/MS/LE GO	69,5%	73,0%	76,5%
CN-AC GO	73,0%	76,5%	80,0%
CN-AC MT/LE RO	71,5%	75,0%	78,5%
NE-AC BA	70,5%	74,0%	77,5%
NE-AC CE	70,5%	74,0%	77,5%
NE-AC MA	70,5%	74,0%	77,5%
NE-AC PE-PB-RN	70,5%	74,0%	77,5%
NE-AC PI	70,5%	74,0%	77,5%
NE-AC SE-AL	70,5%	74,0%	77,5%
SE A.C BAURU	81,4%	85,3%	89,2%
SE A.C CAMPINAS	67,0%	70,2%	73,5%
SE A.C ES	59,7%	62,6%	65,5%
SE A.C GUARULHOS	75,0%	78,6%	82,2%
SE A.C MG	57,1%	59,9%	62,6%
SE A.C RIB PRETO	74,6%	78,2%	81,8%
SE A.C RJ	80,9%	84,8%	88,8%
SE A.C SAO PAULO	75,4%	79,1%	82,7%
SE A.C VOLANTES	78,8%	82,6%	86,5%
SU A.C PR CAPITAL	68,2%	73,7%	81,4%
SU A.C PR INTERIOR	67,2%	72,6%	80,1%
SU A.C RS	69,3%	74,9%	82,6%
SU A.C SC	65,9%	71,2%	78,6%
SU A.C SC/RS INTERI	74,0%	79,9%	88,2%

A apuração deste indicador será feita considerando os critérios de arredondamento para 1 casa decimal.

## 14.5 INDICADOR WEBCLIENTE

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

Este indicador é calculado por meio da seguinte fórmula:

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

<sup>1</sup>O total de ordens faturadas a serem consideradas levarão em conta as carteiras dos vendedores participantes da campanha.

### 14.5.1 ATRIBUIÇÃO DE PONTUAÇÃO DO INDICADOR WEB CLIENTE 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. Vendedores Remotos competirão em um ranking Brasil apartado dos Vendedores Externos.:

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 **50%** no indicador Web Cliente, recebem **50 pontos** adicionais todo os meses.

ACELERADOR NA CAMPANHA								
			5%	8%	11%	14%	17%	20%
Grupo	Mín.	Máx.	Gatilho 1	Gatilho 2	Gatilho 3	Gatilho 4	Gatilho 5	Gatilho 6
GRUPO 1	0%	20%	21,2%	27,2%	33,2%	39,2%	45,2%	50,0%
GRUPO 2	20,1%	30%	30,6%	34,6%	38,6%	42,6%	46,6%	50,0%
GRUPO 3	30,1%	40%	41,9%	44,4%	46,9%	49,4%	51,9%	54,4%
GRUPO 4	40,1%	50%	51,3%	53,3%	55,3%	57,3%	59,3%	61,3%
GRUPO 5	50,1%	60%	61,3%	62,5%	63,7%	64,9%	66,1%	67,3%
GRUPO 6	60,1%	100%	64,8%	65,5%	66,2%	66,9%	67,6%	68,3%

#### 14.6 GRUPO DE OURO E GRUPO DE PRATA

Vendedores com o resultado de Positivção de Cimentos igual ou maior que a M300 individual nos 3 meses consecutivos de abril, maio e junho, serão considerados nesta campanha como participantes do “GRUPO DE OURO”.

Vendedores que não atingirem a M300 individual com a recorrência de 3 meses em abril, maio e junho, mas atingirem a média de Positivção igual ou maior que a M300 individual, serão considerados participantes do “GRUPO DE PRATA”.

A divulgação da lista de vendedores pertencentes ao Grupo de Ouro e Grupo de Prata será feita até o dia 01.07.2024.

Vendedores do “GRUPO DE OURO” receberão **300 pontos** adicionais ao ranking mensal todos os meses da campanha, de Junho à Dezembro.

Vendedores do “GRUPO DE PRATA” receberão **150 pontos** adicionais ao ranking mensal todos os meses da campanha, de Junho a Dezembro.

#### 14.7 PONTUAÇÃO EXTRA

Poderá haver além das pontuações referente aos 5 indicadores citados nas cláusulas 13.1 a 13.5, 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.

#### 14.8 PESOS ENTRE OS INDICADORES

As pontuações referentes aos 4 indicadores do Super 4 (Positivção de Cimentos, MIX de Produtos, JS+ e Preço Máximo Sugerido) poderão ter pesos diferentes no somatório da pontuação mensal. Os pesos atribuídos a cada uma das 4 alavancas deverão somar 10 e serão divulgados antes do início de cada mês da campanha, com exceção do 1º mês (junho), que terá seus pesos divulgados na live de lançamento da campanha.

#### 14.8.1 VENDEDORES SEM MIX

No caso dos vendedores sem disponibilidade de MIX na região de atuação (MIX = 1) terão o peso da alavanca MIX em cada mês redistribuído igualmente entre as alavancas Positivção e JS+

### 14 PONTUAÇÕES

#### 14.1 MENSAIS

A Pontuação mensal será formada por um subtotal que consiste na soma da pontuação atingida dos 4 KPI's do Super 4 com seus respectivos pesos + Grupo de Ouro/Prata + Adicional de Web Cliente. Este subtotal será submetido à aceleração do Web Cliente, conforme descrito no item 13.5., adicionado à Pontuação Extra (quando houver).

$$\begin{aligned} \text{Pontuação mensal} = & [( \text{pontuação JS} + * \text{peso JS} + )^1 + ( \text{pontuação MIX de Produto} * \text{peso MIX de Produto} ) \\ & + ( \text{pontuação Positivção Cimentos} * \text{peso Positivção Cimentos} ) \\ & + ( \text{pontuação Preço Máximo sugerido} * \text{peso Preço Máximo Sugerido} ) \\ & + ( \text{Grupo de Ouro/Prata para pertencentes} ) + ( \text{Web Cliente acima de 50\%} ) ] * \text{Acelerador Web Cliente} \\ & + ( \text{pontuação extra campanhas} ) \end{aligned}$$

<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.

#### 14.2 FINAL

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

$$\begin{aligned} \text{Pontuação final vendedor (externo ou remoto)} \\ = & ( \text{Soma pontuações mensais Jun a Dez} ) - ( \text{Pontuação do menor mês} ) \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Pontuação final coordenador regional} \\ = & ( ( \text{Soma pontuações final dos vendedores externos da Trilha Equipe} ) \\ & / ( \text{Vendedores externos ativos da Trilha Equipe na campanha} ) \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Pontuação final coordenador remotos} \\ = & ( ( \text{Soma pontuações final dos vendedores Remotos} ) / ( \text{Vendedores Remotos ativos} ) \end{aligned}$$

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

$$\text{Pontuação final vendedor Externo} = ( \text{Soma pontuações mensais Jun a Dez} ) - ( \text{Pontuação do menor mês} )$$

$$\begin{aligned} \text{Pontuação final coordenador Regional} \\ = & ( ( \text{Soma pontuações final dos vendedores Trilha Equipe} ) \\ & / ( \text{Vendedores ativos da Trilha Equipe na campanha} ) \end{aligned}$$

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.

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

### 15.1 Ranking Mensal

#### 15.1.1 Vendedores Externos – Ranking Regional

Serão premiados mensalmente (jun a nov), os 10 vendedores externos de cada regional com maior resultado na pontuação mensal da campanha, totalizando 40 vencedores regionais a cada mês.

#### 15.1.1 Vendedores Remotos – Ranking Brasil

Serão premiados mensalmente (jun a nov), os 3 melhores vendedores remotos do Brasil com maior resultado na pontuação mensal da campanha.

### 15.2 “Bateu-ganhou”

Aos vendedores que não forem contemplados entre os 10 melhores dos rankings regionais (no caso dos vendedores externos) e entre os 3 melhores (no caso dos vendedores remotos) em cada um dos meses de ranking (jun a nov), caso atinjam a M300 do indicador escolhido para o mês, receberão como prêmio mensal 2.500 pontos JS+, a serem creditados em sua conta no site [www.juntossomosmais.com.br](http://www.juntossomosmais.com.br)

Os atingimentos e benefícios do “Bateu-ganhou” não são cumulativos à pontuação obtida através dos rankings mensais e que será contabilizada para o ranking final.

### 15.2 Ranking Final Regional

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

### 15.3 Ranking Final BR

#### 15.3.1 Vendedores Externos

Vendedores Externos: Serão premiados ao final do período da campanha, 3 vendedores externos 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 3 do KPI Mix de produtos em pelo menos 1 mês da campanha. Totalizando 3 vencedores finais Brasil.

#### 15.3.2 Vendedores Remotos

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

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

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

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

### 17.1 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.

### 17.2 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.

### 17.2 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. O coordenador dos Remotos (CRC) também concorre à premiação do coordenador com maior pontuação final da campanha, sendo contabilizada a média de pontos ganhos pelos vendedores remotos.

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.

## 18 CRITÉRIOS DE DESEMPATE

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

### 18.1 Participantes Enquadrados como Vendedores Externos

- Inexistência ou menor número de medidas disciplinares no período de apuração;
- Se vendedor pertence ao Grupo de Ouro ou Grupo de Prata
- Melhor desempenho no indicador Mix de Produtos
- Melhor desempenho no indicador Web Cliente
- Melhor desempenho no indicador Juntos Somos+

### 18.2 Participantes Enquadrados como Coordenador de Vendas

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

#### 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**.
- 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 30.06.2024. Caso o empregado ingresse no quadro de empregados da **VOTORANTIM CIMENTOS** após essa data as regras para participação dependerão dos critérios previstos nos itens 9 e 10 deste Regulamento.
- 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 47 (quarenta e sete) participantes que atingirem as melhores colocações no ranking parcial fechamento de cada mês, válida para os meses Jul a Nov.
  
  - 28 Preenchidos todos os requisitos e pressupostos exigidos neste Regulamento, cada um dos 47 (quarenta e sete) participantes referidos no item anterior serão automaticamente contemplados, sem qualquer sorteio, com pagamento em pontos JS+ ou PIX, conforme escolha.
- 10 (dez) vendedores externos premiados por mês por regional, totalizando 40 (quarenta) vendedores premiados por mês Brasil.
- 1 (um) coordenador regional premiado por mês por regional, totalizando 4 (quatro) coordenadores premiados por mês Brasil.
- 3 (três) vendedores remotos premiados por mês no Brasil.

<b>Premiação Mensal - VENDEDORES EXTRENOS</b>			
<b>Tipo Premiação</b>	<b>Valor prêmio (PIX)</b>	<b>Pontos JS+</b>	<b>Número de premiados</b>
Vendedor: 1º Lugar da Regional	1.200	60.000	4
Vendedor: 2º Lugar da Regional	1.070	53.500	4
Vendedor: 3º Lugar da Regional	960	48.000	4
Vendedor: 4º Lugar da Regional	860	43.000	4
Vendedor: 5º Lugar da Regional	760	38.000	4
Vendedor: 6º Lugar da Regional	660	33.000	4
Vendedor: 7º Lugar da Regional	560	28.000	4
Vendedor: 8º Lugar da Regional	460	23.000	4
Vendedor: 9º Lugar da Regional	360	18.000	4
Vendedor: 10º Lugar da Regional	270	13.500	4
<b>Total</b>	<b>7.160</b>	<b>358.000</b>	<b>40</b>
<b>Premiação Mensal - COORDENADORES</b>			
<b>Tipo Premiação</b>	<b>Valor prêmio (PIX)</b>	<b>Pontos JS+</b>	<b>Número de premiados</b>
Coordenação: 1º Lugar da Regional NE	1.000	48.000	1
Coordenação: 1º Lugar da Regional CN	1.000	48.000	1
Coordenação: 1º Lugar da Regional SE	1.000	48.000	1
Coordenação: 1º Lugar da Regional SU	1.000	48.000	1
<b>Total</b>	<b>4.000</b>	<b>192.000</b>	<b>4</b>
<b>Premiação Mensal - VENDEDORES REMOTOS</b>			
<b>Tipo Premiação</b>	<b>Valor prêmio (PIX)</b>	<b>Pontos JS+</b>	<b>Número de premiados</b>
Vendedor: 1º Lugar Brasil	760	38.000	1
Vendedor: 2º Lugar Brasil	460	23.000	1
Vendedor: 3º Lugar Brasil	180	9.000	1
<b>Total</b>	<b>1.400</b>	<b>70.000</b>	<b>3</b>

29. A PREMIAÇÃO FINAL será concedida para até 34 (trinta e quatro) participantes que atingirem as melhores colocações no ranking final conforme regras de pontuação do presente Regulamento.

30. Preenchidos todos os requisitos e pressupostos exigidos neste Regulamento, cada um dos 34 (trinta e quatro) 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.



<b>Premiação Final - VENDEDORES EXTRENOS</b>		
<b>Tipo Premiação</b>	<b>Valor prêmio (PIX)</b>	<b>Número de premiados</b>
Vendedor: 1º Lugar Brasil	15.000	1
Vendedor: 2º Lugar Brasil	13.000	1
Vendedor: 3º Lugar Brasil	10.000	1
Vendedor: 1º Lugar da Regional	5.500	4
Vendedor: 2º Lugar da Regional	4.500	4
Vendedor: 3º Lugar da Regional	3.500	4
Vendedor: 4º Lugar da Regional	2.500	4
Vendedor: 5º Lugar da Regional	1.500	4
<b>Total</b>	<b>55.500</b>	<b>23</b>
<b>Premiação Final - COORDENADORES E GERENTES</b>		
<b>Tipo Premiação</b>	<b>Valor prêmio (PIX)</b>	<b>Número de premiados</b>
Gerente: 1º Lugar BRASIL	3.500	1
Coordenação: 1º Lugar BRASIL	5.000	1
Coordenação: 1º Lugar da Regional NE	3.500	1
Coordenação: 1º Lugar da Regional CN	3.500	1
Coordenação: 1º Lugar da Regional SE	3.500	1
Coordenação: 1º Lugar da Regional SU	3.500	1
<b>Total</b>	<b>14.000</b>	<b>4</b>
<b>Premiação Final - MELHOR TRILHA EQUIPE</b>		
<b>Tipo Premiação</b>	<b>Valor prêmio (PIX)</b>	<b>Número de premiados</b>
Trilha Equipe: 1º Lugar Brasil	10.000	1
Trilha Equipe: 2º Lugar Brasil	7.000	1
<b>Total</b>	<b>17.000</b>	<b>2</b>
<b>Premiação Final - VENDEDORES REMOTOS</b>		
<b>Tipo Premiação</b>	<b>Valor prêmio (PIX)</b>	<b>Número de premiados</b>
Vendedor: 1º Lugar Brasil	5.000	1
Vendedor: 2º Lugar Brasil	3.000	1
Vendedor: 3º Lugar Brasil	2.000	1
<b>Total</b>	<b>10.000</b>	<b>3</b>

- 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.
- 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 pela quantidade de participantes especificada acima, 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.
- e. 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 este 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 e chave PIX. Os 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

---

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

cancelar ou postergar a Campanha “SUPER VEND4S”, a seu exclusivo critério, nos mesmos termos do item 8 deste Regulamento.

- 38 A **VOTORANTIM CIMENTOS** se reserva no direito de alterar o presente Regulamento quando julgar necessário, mediante aditivo e novo aceite pelos participantes.
- 39 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 próprio ou pela empresa) da **VOTORANTIM CIMENTOS**, perderá o direito ao prêmio.
- 40 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.
- 41 Fica, desde já, eleito o foro da Comarca do domicílio do participante para solução de quaisquer questões referentes ao Regulamento desta Campanha.

**01 DE JUNHO DE 2024**