

REGULAMENTO DA CAMPANHA DE INCENTIVO DE VENDAS (“Regulamento”)

“SUPER VENDAS”

(Equipe de Vendas)

2025

VOTORANTIM CIMENTOS S.A.
CNPJ nº 01.637.895/0001-32

VOTORANTIM CIMENTOS N/NE S.A.
CNPJ nº 10.656.452/0001-80

VOTORANTIM CIMENTOS S.A., 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 (SP) CEP: 04547-006, e **VOTORANTIM CIMENTOS N/NE S.A.**, inscrita no CNPJ sob nº 10.656.452/0001-80, com sede na Rua Madre de Deus, nº 27, 7º andar, na cidade de Recife, no Estado de Pernambuco, CEP 50.030-110, (doravante denominadas simplesmente de **VC**), promovem a Campanha interna “**SUPER VENDAS**”, a seguir denominada simplesmente como “Campanha”, com abrangência em todo o Território Nacional Brasileiro, tendo por alvo os **VENDEDORES E COORDENADORES DE VENDAS REGIONAL** (“Participantes”) da **VC**, regendo-se pelas Cláusulas e Condições deste Regulamento, estando os Participantes inteiramente sujeitos a 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 bem como um desafio final para ser atingido ao término da Campanha, que serão divulgados mensalmente aos participantes e pagos seguindo critérios descritos neste documento.

1. DEFINIÇÕES

Sem prejuízo das menções feitas no decorrer deste Regulamento, entende-se por:

- “**Participante**”: vendedores, supervisores e coordenadores de vendas regionais ativos da VC que cumpram os critérios estabelecidos neste Regulamento, e que tenham dado o aceite à Campanha, nos termos deste Regulamento;
- “**Campanha**”: significa Campanha de vendas denominada Super Vendas 2025, promovida pela VC nos termos deste Regulamento;
- “**Regulamento**”: significa o documento que regula as regras e condições da Campanha Super Vendas 2025;
- “**Vendedor Externo**”: significam vendedores da VC que atuam na modalidade presencial, visitando clientes fisicamente.
- “**Vendedor Remoto**”: significam vendedores da VC que atuam na modalidade remota, não visitando clientes fisicamente.
- “**Mix**”: significa pedidos de Compras que contenha outros produtos da VC além de Cimento;
- “**Vendedor**”: referência utilizada quando houver menção conjunta dos cargos de Vendedor Externo, Vendedor Remoto e Vendedor sem Mix.
- “**E-mail Oficial**”: trata-se do endereço de e-mail mkt_tac@vcimentos.com designado para a comunicações oficiais da Campanha.

- “**Site Oficial**”: trata-se do endereço eletrônico <http://supervendasvc.com.br>, definido como portal online oficial da Campanha;

As definições apresentadas acima no singular aplicam-se igualmente ao plural, e vice-versa, conforme o contexto exigir.

2. OBJETIVO E FORMATO DA CAMPANHA

2.1. A Campanha interna de incentivo tem por objetivo estimular as vendas dos produtos descritos na cláusula 3.1, melhorar os indicadores de positividade e a integração entre a Equipe de Vendas da VC na forma descrita neste Regulamento.

2.2. As alavancas de positividade a serem incentivadas nesta Campanha são:

(i) positividade de cimentos; e (ii) positividade de colantes.

2.3. O cálculo das alavancas de positividade de cimentos e de colantes será promovido e divulgado mensalmente, até o 5º (quinto) dia útil do mês subsequente ao da apuração, pela área de Gestão de Território corporativa (“GT”) nos relatórios oficialmente disponibilizados pela força de vendas no QlikSense.

2.3. A Campanha contará com dois aceleradores mensais de pontuação. Esses aceleradores serão indicadores definidos mensalmente em reunião com os Gerentes Comerciais e aprovados por um comitê composto por membros que detenham os seguintes cargos, seguindo os pesos das alavancas definidos à época:

- 4 (quatro) Gerentes regionais de Vendas da Trilha TAC (GTAC’s)¹
- 1 (um) Gerente de Marketing de Trilhas TAC²
- 4 (quatro) coordenadores da área de GT Regional³

2.4. O período de vigência da Campanha será de 01/04/2025 a 31/12/2025.

2.4.1. Todas as compras efetuadas pelos clientes atendidos pelos respectivos vendedores a partir do dia 01/04/2025 pontuarão na Campanha. Contudo, o mês de abril somente será contabilizado para fins de Premiação Mensal aos Participantes que tenham dado o aceite à Campanha até a data de 30/04/2025.

2.4.1.1. O período total da Campanha será o mesmo intervalo de tempo em que as notas fiscais de vendas dos produtos descritos na cláusula 3.1 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).

2.5. A **VC** poderá, à sua exclusiva escolha, realizar alterações no Regulamento ou finalizar a Campanha antecipadamente, a qualquer momento, sem aviso prévio aos Participantes e sem que caiba aos Participantes qualquer pedido de indenização pelo término antecipado da Campanha.

2.6. Quaisquer alterações nos termos e condições desta Campanha serão divulgadas pela **VC** em seus canais oficiais de divulgação

3. PRODUTOS PARTICIPANTES

3.1. A Campanha é válida exclusivamente para vendas dos seguintes produtos produzidos pela **VC: Cimentos Obras Especiais, Cimento Obras Estruturais (a depender de produção/disponibilidade), Cimentos Todas as Obras 50kg e 42,5 kg, Cimentos Todas as Obras**

¹ “GTAC’s” significa: “Gerentes Trilha TAC”

² “TAC” significa “Trilha Autoconstrução”

³ “GT” significa “Gestão de Território”

25kg (e todas as suas marcas: Votoran, Itaú, Poty e Tocantins), Argamassas Colantes, Argamassas Básicas, 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 2.4.1 do presente Regulamento.

3.2. As vendas dos produtos acima serão contabilizadas desde que as respectivas sejam devidamente registradas, mediante 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 dentro do período da Campanha mencionado na cláusula 11 do presente Regulamento.

3.3. Para efeitos de contagem de pontos na Campanha, não serão considerados os registros de venda provenientes da emissão de notas fiscais nas quais não seja possível identificar, por qualquer motivo de preenchimento ou omissão, a aquisição de qualquer dos produtos descritos no item anterior, dentro do período de vigência da Campanha.

4. ELEGIBILIDADE

4.1. Podem participar da Campanha os empregados ativos da Equipe de Vendas da **VC**, que, cumulativamente, tenham clientes alocados em suas respectivas carteiras, tanto no período considerado para a meta, quanto para início da Campanha, enquadrados como Vendedores Externos, Coordenadores de Vendas Regional, Supervisores 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 tenham dado o aceite ao Regulamento, de acordo com a forma nele estabelecida ("Participante").

4.2. Exclusivamente para os fins deste Regulamento, os Supervisores serão equiparados aos Coordenadores.

4.3. Os empregados que desejarem participar da Campanha deverão realizar login no Site Oficial da Campanha e aceitar os termos deste Regulamento até o dia 30/04/2025.

4.4. Para pontuar na Campanha, os Participantes deverão promover a venda dos produtos contidos neste Regulamento, observando as exigências e critérios descritos no presente documento.

4.5. Eventual Participante que seja movimentado internamente para área fora do time de Vendas da **VC** deixará de participar de Campanha, por não haver possibilidade de vender e pontuar nos termos deste Regulamento.

4.6. **Aceite Retroativo:** Participantes que estejam em período de férias durante o período de aceite deste Regulamento, poderão aceitá-lo após seu retorno às atividades laborativas, com efeito retroativo à data inicial da Campanha. Vendedores e Coordenadores novos, contratados ou remanejados para tais funções após o período de aceite da Campanha também poderão dar o aceite retroativo no Regulamento.

4.6.1. Caso haja interesse na participação da Campanha, estando o empregado enquadrado nas situações acima, este deverá:

- Sinalizar o aceite, enviando-o para o E-mail Oficial; e
- Expor o motivo do Aceite Retroativo.

Importante: em caso de Aceite Retroativo em qualquer das formas descritas neste Regulamento, o Participante somente começará a pontuar após a sua efetiva entrada na Campanha

4.7. Representantes comerciais e quaisquer terceiros não estão aptos a participar da Campanha.

4.8. **Afastamento de Participante:**

4.8.1. O empregado Participante que encontrar-se no gozo de férias continuará pontuando automaticamente de acordo com sua carteira de clientes. A pontuação desses Participantes será calculada com base na performance de sua carteira de clientes, como se estivessem ativos.

4.8.2. Em caso de licença médica, maternidade ou paternidade, ou qualquer outra prevista na legislação (“Licença”), o Participante ou seu(sua) Coordenador(a) deverá notificar a equipe de Marketing de Trilhas TAC sobre a licença. A equipe de Marketing de Trilhas TAC atualizará o status do Participante no sistema da Campanha para refletir a licença.

4.8.3. Em caso de Licença superior a 30 (trinta) dias, não haverá pontuação atribuída ao Participante que esteja nessa condição, uma vez que este terá a sua carteira de clientes atribuída a outro vendedor.

5. Premiações

5.1. A Campanha contará com dois tipos de premiações: **(i) Premiação Mensal** e **(ii) Premiação Final**, as quais seguirão as regras e procedimentos descritos neste Regulamento.

Premiação Mensal

(i) A Premiação Mensal será realizada mensalmente, em datas a serem publicadas pela área de Marketing da **VC**, contemplando os melhores desempenhos de cada região (sul, sudeste, centro norte e nordeste), quando tratar-se de Vendedores Externos e Coordenadores/Supervisores, e a nível Brasil, quando nos termos estabelecidos neste Regulamento.

(ii) Cada Participante terá um acompanhamento individual de seus indicadores, com metas previamente estabelecidas nos formatos Meta 100, Meta 300 e Meta 500.

(iii) A pontuação mensal do ranking será liberada para consulta até o 10º (décimo) dia útil do mês subsequente ao apurado.

(iv) Os pontos serão apurados ao final de cada mês e consolidados e divulgados no ranking no mês subsequente

Ao aceitar este Regulamento, o Participante declara estar ciente de que os prêmios da Premiação Mensal serão divulgados mensalmente durante os primeiros oito meses da Campanha (abril a novembro de 2025). No entanto, no último mês da Campanha, dezembro de 2025, não haverá pagamento de premiação mensal, pois efetivamente os pagamentos ocorrem sempre no mês subsequente, e em dezembro será feita a divulgação e pagamento dos resultados de novembro

a) Formação do Ranking Mensal

(i) A Campanha estabelecerá rankings mensais que premiarão os Participantes com maiores pontuações no mês referência, por região, quando se trata de Vendedores Externos, e a nível Brasil, quando se trata de Vendedores Remotos e sem Mix, nos termos da tabela abaixo:

a.1) VENDEDORES

Vendedores Externos	Vendedores Remotos	Vendedores sem MIX
<ul style="list-style-type: none"> • 10 (dez) Vendedores Externos premiados mensalmente por regional; • Total de 40 (quarenta) vencedores por mês, considerando as 4 (quatro) regiões participantes da Campanha. 	<ul style="list-style-type: none"> • 3 (três) Vendedores Remotos premiados mensalmente a nível Brasil; • Total de 3 (três) vencedores por mês, nesta modalidade; 	<ul style="list-style-type: none"> • 3 (três) Vendedores sem Mix premiados mensalmente a nível Brasil; • Total de 3 (três) vencedores por mês, nesta modalidade;

a.2) COORDENADORES/SUPERVISORES

Coordenadores / Supervisores

- Serão premiados mensalmente, **01 [um(a)] Coordenador(a) ou 01 [um(a)] Supervisor de cada regional** com maior resultado **na pontuação mensal da Campanha em sua região de atuação, totalizando 04 (quatro) vencedores regionais a cada mês.**

(ii) Os coordenadores serão avaliados em um ranking conforme avanço de sua equipe de vendas. A pontuação dos Coordenadores e Supervisores de Vendas Regional será contabilizada como a média da pontuação dos seus respectivos Vendedores, conforme exposto no item abaixo regulamento.

$$\text{Pontuação mensal coordenador regional} = \frac{(\text{Soma pontuação mensal dos vendedores da Trilha Equipe})}{\text{Vendedores externos ativos da Trilha Equipe na campanha}}$$

b) Formação da Pontuação Mensal

(i) A Pontuação mensal dos Vendedores será formada por um subtotal que consiste na soma da pontuação atingida das 2 (duas) alavancas e dos 2 (dois) aceleradores, excetuados os casos de Vendedores sem Mix, conforme descrito no item 7.2 deste Regulamento.

(ii) Em relação ao coordenador de vendas, a pontuação mensal deste será formada pela média da pontuação total dos vendedores da respectiva equipe dentro do mês.

c) Forma de recebimento da Premiação Mensal

(i) Preenchidos todos os requisitos e pressupostos exigidos neste Regulamento, cada um dos 50 (cinquenta) Participantes referidos no item anterior serão automaticamente contemplados, sem qualquer sorteio, com pagamento em pontos JS+, concedidos de acordo com a sua respectiva colocação, de forma automática, conforme descrito na tabela abaixo:

Premiação Mensal - VENDEDORES EXTERNOS		
Tipo de Premiação	Pontos Juntos Somos+	Números de premiados
Vendedor 1º lugar da Regional	50.000	4
Vendedor 2º lugar da Regional	45.000	4
Vendedor 3º lugar da Regional	40.000	4
Vendedor 4º lugar da Regional	36.000	4
Vendedor 5º lugar da Regional	32.000	4
Vendedor 6º lugar da Regional	28.000	4
Vendedor 7º lugar da Regional	24.000	4
Vendedor 8º lugar da Regional	20.000	4
Vendedor 9º lugar da Regional	15.000	4
Vendedor 10º lugar da Regional	12.000	4
Total	302.000	40
Premiação Mensal VENDEDORES SEM MIX		
Tipo de Premiação	Pontos Juntos Somos+	Números de premiados
Vendedor 1º Brasil	36.000	1
Vendedor 2º Brasil	22.000	1
Vendedor 3º Brasil	9.000	1
Total	67.000	3

Premiação Mensal COORDENADORES		
Tipo de Premiação	Pontos Juntos Somos+	Números de premiados
Coordenação 1º lugar da regional NE	40.000	1
Coordenação 1º lugar da regional CN	40.000	1
Coordenação 1º lugar da regional SE	40.000	1
Coordenação 1º lugar da regional SU	40.000	1
Total	160.000	4

Premiação Mensal VENDEDORES REMOTOS		
Tipo de Premiação	Pontos Juntos Somos+	Números de premiados
Vendedor 1º Brasil	32.000	1
Vendedor 2º Brasil	20.000	1
Vendedor 3º Brasil	8.000	1
Total	60.000	3

Premiação Final

- (i) A Campanha adotará um formato de ranking único para todo o Brasil ao seu término.
- (ii) A referida premiação contemplará os Participantes com maiores pontuações apuradas durante todo o período da Campanha, em ranking único, de acordo com o cargo do Participante, havendo, ainda, a premiação da região que obter o melhor resultado na Campanha, conforme exposto na tabela abaixo:

a) Formação do Ranking Final

Vendedores	
Vendedores Remotos e sem Mix	Vendedores Externos
<p>Ranking Final Brasil</p> <p>1 (um) Vendedor(a) Remoto(a) premiado(a) ao final da Campanha, que detenha a maior pontuação dentre todos os competidores do grupo no qual está inserido(a), desde que tal Vendedor(a) tenha atingido, pelo menos uma vez na Campanha, a M300 de positividade de cimentos e a M300 de positividade de colantes, podendo ocorrer em meses distintos.</p> <p>1 (um) Vendedor(a) sem Mix premiado(a) ao final da Campanha, que detenha a maior pontuação dentre todos os competidores do grupo no qual está inserido(a), desde que tal Vendedor(a) tenha atingido, pelo menos uma vez na Campanha, a M300 de positividade de cimentos.</p>	<p>Ranking Final Brasil</p> <p>3 (três) Vendedores Externos premiados ao final da Campanha, que detenham a maior pontuação dentre todos os competidores a maior pontuação a nível Brasil do grupo de Vendedores Externos, desde que tal Vendedor(a) tenha atingido, pelo menos uma vez na Campanha, a M300 de positividade de cimentos e a M300 de positividade de colantes, podendo ocorrer em meses distintos.</p> <p>Ranking Final Regional:</p> <p>5 (cinco) Vendedores Externos premiados por região, ao final da Campanha, que detenham as maiores pontuações da regional a qual faz parte, sendo, ao todo, premiados 20 (vinte) Vendedores Externos vencedores da modalidade Regional, considerando as 4 (quatro) regiões participantes da Campanha.</p>
Coordenadores/Supervisores e Gerentes	

Ranking Final Brasil

1 (um) Coordenador(a) ou Supervisor(a) e 1 (um) Gerente com as maiores pontuações finais Campanha dentre todos os competidores do Brasil, cada um concorrendo de acordo com seu respectivo cargo. O coordenador dos Remotos (CRC) também concorre à tal modalidade de premiação, sendo contabilizada a média de pontos ganhos pelos seus Vendedores Remotos.

Ranking Final Regional

1(um) Coordenador(a)/Supervisor(a) premiado(a) por regional, totalizando 4 (quatro) premiados ao final da Campanha.

Trilha Equipe**Ranking Final Brasil**

A Premiação Final também contemplará as 2 (duas) melhores Trilhas de Equipes que obtiverem as maiores pontuações a nível Brasil (1° e 2° lugar).

(iii) Para que haja a devida apuração dos resultados, tais premiações correrão em até 1 (um) mês após a data prevista para o término da Campanha.

(iv) O Ranking Final Regional não será combinado com o Ranking Final Brasil. Portanto, os Participantes não poderão receber prêmios de ambos os rankings. A prioridade na alocação dos vencedores será dada ao Ranking Brasil, que oferece maior premiação. Caso um Participante tenha a maior pontuação tanto no ranking nacional quanto no regional, a premiação será direcionada ao ranking nacional, e a premiação regional será concedida ao próximo colocado regional, e assim por diante.

b) Formação da Pontuação Final**(i) Ranking Final Brasil**

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

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

$$\begin{aligned} & \text{Pontuação final coordenador regional e coordenador remoto} \\ & = (\text{Soma pontuações mensais do coordenador}) \end{aligned}$$

c) Forma de recebimento da Premiação Final

(i) A Premiação Final será concedida para até 33 (trinta e três) participantes que atingirem as melhores colocações no Ranking Final conforme regras de pontuação do presente Regulamento.

(ii) O prêmio será pago ao vencedor(a) em até 10 (dez) dias úteis contados após a confirmação dos dados solicitados pela **VC**.

(iii) Caso não tenham vendedores, supervisores e coordenadores suficientes para que o ranking seja composto pela quantidade de Participantes especificada acima, em função do não atingimento dos gatilhos definidos, a **VC** tem o direito de premiar menos vendedores, desde que estes tenham atingidos os critérios para tanto.

(iv) Caso o vendedor, supervisor ou coordenador premiado não se manifeste até 10 (dez) dias corridos da solicitação das informações de envio, a **VC** tem o direito de premiar o próximo do Ranking, desde que este tenha atingido as regras previstas neste Regulamento.

(v) A responsabilidade da **VC** perante cada contemplado(a) encerra-se no momento da prestação das obrigações inerentes ao prêmio referidas neste item, eximindo-se a **VC** de eventuais problemas que possam ocorrer posteriormente à entrega do prêmio.

(vi) Preenchidos todos os requisitos e pressupostos exigidos neste Regulamento, cada um dos 33 (trinta e três) participantes referidos no item anterior serão automaticamente contemplados, sem qualquer sorteio, com os prêmios estabelecidos de acordo com a sua respectiva colocação e cargo, seguindo o disposto na tabela abaixo:

Premiação Final - VENDEDORES EXTERNOS			
Tipo de Premiação	Valor prêmio (PIX)	Números 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\$ 5.500,00	4	
Vendedor: 2º Lugar da Regional	R\$ 4.500,00	4	
Vendedor: 3º Lugar da Regional	R\$ 3.500,00	4	
Vendedor: 4º Lugar da Regional	R\$ 2.500,00	4	
Vendedor: 5º Lugar da Regional	R\$ 1.500,00	4	
Total	R\$ 70.000,00	23	

Premiação Final - COORDENADORES E GERENTES			
Tipo de Premiação	Valor prêmio (PIX)	Números de premiados	
Gerente: 1º Lugar BRASIL	R\$ 3.500,00	1	
Coordenação: 1º Lugar BRASIL	R\$ 5.000,00	1	
Coordenação: 1º Lugar da Regional NE	R\$ 3.500,00	1	
Coordenação: 1º Lugar da Regional CN	R\$ 3.500,00	1	
Coordenação: 1º Lugar da Regional SE	R\$ 3.500,00	1	
Coordenação: 1º Lugar da Regional SU	R\$ 3.500,00	1	
Total	R\$ 22.500,00	6	

Premiação Final - MELHOR TRILHA EQUIPE			
Tipo de Premiação	Valor prêmio (PIX)	Números de premiados	
Trilha Equipe: 1º Lugar Brasil	R\$ 10.000,00	1	
Trilha Equipe: 2º Lugar Brasil	R\$ 7.000,00	1	
Total	R\$ 17.000,00	2	

Premiação Final - VENDEDORES REMOTOS			
Tipo de Premiação	Valor prêmio (PIX)	Números de premiados	
Vendedor: 1º Lugar Brasil 5.000	R\$ 5.000,00	1	
Total	R\$ 5.000,00	1	

Premiação Final - VENDEDORES SEM MIX			
Tipo de Premiação	Valor prêmio (PIX)	Números de premiados	
Vendedor: 1º Lugar Brasil	R\$ 5.550,00	1	
Total	R\$ 5.550,00	1	

6. Desclassificação

6.1. Caso o empregado seja demitido (por justa causa ou não) ou solicite seu desligamento antes da data de entrega da premiação e após a divulgação dos ganhadores, sua posição no ranking será anulada, eliminando-se a vaga designada a ele. A vaga será preenchida pelo próximo empregado no ranking.

6.2. Na hipótese de, após a divulgação de resultados das Premiações tratadas neste Regulamento, o Participante contemplado estiver desvinculado (mediante o rompimento do seu vínculo empregatício, seja este por motivo próprio ou pela VC), sua posição será anulada e ele não será contemplado com o prêmio. Nesta hipótese, sua posição no ranking será anulada, eliminando-se a vaga designada a ele. Não haverá reposição pelo próximo colocado no ranking.

6.3. Cabe ao gestor direto do Participante desligado informar à equipe de Marketing de Trilhas TAC da **VC** a necessidade de exclusão do nome do(a) empregado(a) desligado(a), em até 10 (dez) dias

antes das datas indicadas para divulgação dos resultados, sem prejuízo da aplicação do disposto nos itens 6.1 e 6.2 acima.

6.4. 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.

7. COMO PONTUAR NA CAMPANHA

7.1. As pontuações da Campanha observarão o enquadramento de cada Participante e os critérios definidos nas subcláusulas abaixo.

7.2. A pontuação total do mês atribuída a cada Participante será composta de 2 (duas) alavancas e 2 (dois) aceleradores. Os atingimentos das alavancas serão somados respeitando o peso entre elas definido para o mês, conforme divulgação realizada no Grupo de Workplace e por e-mail. Este valor poderá ser aumentando em até 20% (vinte por cento) mediante o atingimento dos aceleradores/alavancas, conforme a estrutura abaixo:

Pontuação do mês =

$$\{[(alavanca\ 1) * peso\ alavanca\ 1] + [(alavanca\ 2) * peso\ alavanca\ 2]\} * [1 + (acelerador\ 1 + acelerador\ 2)]$$

A pontuação do mês deverá ter o formato de duas casas decimais.

7.3. INDICADOR POSITIVAÇÃO DE CIMENTOS

Positivação de Cimentos: Indicador mensurado na Campanha no período mencionado no item 5, contabilizado pelo seu avanço.

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

A meta definida para cada vendedor será no formato de M100, M300 e M500. A pontuação do mês nesta alavanca será o resultado da interpolação linear, considerando metas intermediárias como 200, 400 ou 700 (trava), sendo limitada a um máximo de 700 pontos.

7.4. INDICADOR POSITIVAÇÃO DE COLANTES

Positivação de Colantes: Indicador mensurado na Campanha no período mencionado no item 3.1, contabilizado pelo seu avanço.

$$Positivação\ de\ Colantes = Qnt.\ clientes\ distintos\ comprando\ produto\ colantes\ dentro\ do\ mês$$

A meta definida para cada vendedor será no formato de M100, M300 e M500, sendo a pontuação do mês nesta alavanca o resultado da interpolação linear (caso o vendedor atinja metas 200, 400 ou 700 (trava)), limitado a 700 pontos.

7.5. VARIAÇÃO DE PESOS DAS ALAVANCAS

7.5.1. As pontuações referentes às duas alavancas da Campanha (Positivação de Cimentos e Positivação de Colantes) poderão ter seus pesos ajustados a cada mês no somatório da pontuação mensal. Os pesos atribuídos a cada uma das duas alavancas deverão somar 100% (cem por cento) e serão escolhidos e aprovados pelo comitê mencionado na cláusula 2.3 deste Regulamento, conforme a necessidade estratégica e tática comercial para o mês.

7.6. ACELERADORES

7.6.1. Os aceleradores mensais terão o formato M100, M300 e M500 e o percentual de aceleração obtido em cada acelerador obedecerá ao atingimento das régua conforme abaixo:

M100 = 4%
M300 = 7%
M500 = 10%

7.6.2. Para os aceleradores não haverá interpolação linear (não haverá nenhum atingimento intermediário entre M100, M300 e M500), sendo o atingimento mínimo do acelerador = M100, caso o atingimento seja menor que M100 sua pontuação será 0 (zero).

7.6.3. Os dois aceleradores são independentes entre si, e o percentual de aceleração total do mês será a soma dos dois e poderá ser no máximo 20% (vinte por cento).

7.6.4. Os aceleradores serão escolhidos mensalmente em comitê.

7.6.5. São exemplos de aceleradores: Mix de Produto, Split VLOZ, %Web Vendedor e %Rejuntas/Colas; dentre outros indicadores a serem escolhidos pelo comitê.

7.6.6. Os Vendedores sem Mix (sem disponibilidade de produtos complementares, além de Cimento) na região de atuação participarão da Campanha em um grupo determinado como ("Grupo sem Mix"), no qual seus indicadores serão na positivação de cimentos e os dois aceleradores a serem definidos mensalmente. Nesse caso, o peso da alavanca de positivação de Cimentos será 100% e os aceleradores serão aqueles definidos no mês em questão.

8. CRITÉRIOS DE DESEMPATE

8.1. Eventuais empates de pontuação em quaisquer um dos Rankings descritos neste Regulamento serão resolvidos mediante a aplicação dos seguintes critérios, nesta ordem:

a) Para Participantes enquadrados como Vendedores Externos:

- Inexistência ou menor número de medidas disciplinares no período de apuração;
- Maior positivação de colantes;
- Maior positivação de cimentos;
- Maior Mix de Produtos;
- Menor percentual web vendedor;

b) Para Participantes Enquadrados como Coordenadores, aplicam-se, no que couber, os mesmos critérios referidos nas cláusulas acima, na hipótese de empate entre Participantes enquadrados como Coordenadores/Supervisores.

9. APURAÇÃO DOS RESULTADOS E RANKING

9.1. A apuração dos resultados será realizada pela equipe de Gestão de Território Corporativa designada pela **VC**, 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, e publicação no grupo do Oficial da Campanha.

9.2. Os pleitos deverão seguir as mesmas premissas do Reflex e serão avaliados pelo comitê da Campanha.

9.3. Todos os dados de cadastramento dos Participantes e das notas fiscais estarão sujeitos à posterior checagem pela equipe designada pela **VC** 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.

9.4. 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 **VC**, 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 Autoconstrução, 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 **VC**.

9.5. 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 **VC**; 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.

9.6. A **VC** 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 **VC** 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 **VC** ; 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 **VC** , o que poderá inclusive ser comprovado mediante perícia, com a qual desde já o Participante aderente da Campanha concorda.

10. DIVULGAÇÃO

10.1. A Campanha será divulgada por uma Live com todos os Participantes, por meio do Email Oficial, e no Grupo Oficial da Campanha.

10.2. A **VC** disponibilizará este Regulamento completo no Site Oficial da Campanha.

10.3. Em caso de dúvidas sobre a Campanha, os interessados poderão entrar em contato com a equipe designada pela **VC**, por meio do E-mail Oficial da Campanha.

11. CESSÃO DE DIREITOS E TRATAMENTO DE DADOS PESSOAIS

10.1. Os Participantes da Campanha, presentes nesta condição pelo simples aceite às regras deste Regulamento nos termos do disposto na cláusula 4.1, estão cientes de que no curso da Campanha poderá haver a solicitação pela **VC** do uso de sua imagem e som de voz, sem qualquer ônus para a **VC** e/ou para as marcas da **VC** ou associada à expressão "SUPER VENDAS", com a participação de Agência de Propaganda responsável pela Campanha, contratada pela **VC**, 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.

10.2. Para todos os efeitos, ao anuir com este Regulamento, o Participante manifesta sua ciência de que a **VC** 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 de propaganda e pagamento contratada pela **VC**, apenas com a finalidade de apoio na divulgação de resultados deste Regulamento.

12. DISPOSIÇÕES GERAIS

12.1. É de total responsabilidade da **VC** e do Participante o cumprimento de todas as obrigações estabelecidas neste Regulamento.

12.2. 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 eles serão descartados.

12.3. Caso os Participantes contemplados com a premiação final não sejam, por alguma razão, localizados caducará o direito dos respectivos titulares.

12.4. Na ocorrência de caso fortuito ou força maior a **VC** se reserva no direito de suspender a presente Campanha, sendo que caso os efeitos do evento perdurem por mais de 30 (trinta) dias, a **VC** se reserva no direito cancelar ou postergar a Campanha, a seu exclusivo critério, nos mesmos termos do item 8 deste Regulamento.

12.5. A **VC** se reserva no direito de alterar o presente Regulamento quando julgar necessário, mediante aditivo.

12.6. Esta Campanha tem por objetivo promover o portfólio de produtos da **VC** 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.

12.7. Fica, desde já, eleito o foro da Comarca São Paulo (SP) para solução de quaisquer questões referentes ao Regulamento desta Campanha.

VOTORANTIM CIMENTOS S.A.

Última atualização em: ter 22/04/2025 às 18:33.