



BASES PROGRAMA FIDELIZACIÓN INTERNA FÓRMULA CUMMINS FY2023

Las presentes bases tienen por objeto normar, regular y establecer los términos, condiciones y disposiciones bajo las cuales se registrará el programa de fidelización interna denominado “FÓRMULA CUMMINS FY2023”.

I. ANTECEDENTES

Fórmula Cummins FY2023 es un programa de fidelización interno creado para otorgar incentivos a la fuerza de ventas de la División Aftermarket & Motores de **Distribuidora Cummins Chile S.A.** (“DCC”), el cual está especialmente dirigido a vendedores de mesón, de terreno y KAM (Key Account Managers) de canal directo a nivel nacional.

La finalidad de este programa es motivar a los trabajadores a través de la entrega de incentivos, desarrollo de cursos y entrega de herramientas que los ayuden a mejorar en los procesos de ventas y al logro de sus metas asignadas.

El programa consiste en medir el cumplimiento de 3 indicadores (Financiero, clientes facturados y profundidad de línea) y premiar a los participantes que obtengan los mejores puntajes a partir de ellos. Se reconocerá a los 2 mejores rendimientos anuales en cada una de las categorías “Vendedores de Mesón” y “Vendedores de Terreno”. Los KAM de canal directo se consideran para este programa, participantes dentro de la categoría “Vendedores de Terreno”.

II. DURACIÓN

El programa de fidelización será realizado en todo el territorio de Chile donde DCC tenga operaciones, en el período que va desde 01 de abril del 2023 hasta el día 31 de marzo del 2024, ambas fechas inclusive.

El período se divide en cuatro “**PRIX**” de tres meses cada uno.

PRIX 1: abril’23 – mayo’23 – junio’23

PRIX 2: julio’23 – agosto’23 – septiembre’23

PRIX 3: octubre’23 – noviembre’23 – diciembre’23

PRIX 4: enero’24 – febrero’24 – marzo’24

III. PARTICIPANTES

Este programa de fidelización está dirigido sólo a la fuerza de venta considerada y contratada por DCC como vendedor/a de terreno o vendedor/a de mesón y KAM de canal directo que se hayan desempeñado mediante trabajo efectivo en tales cargos durante la vigencia de este programa por





un período total no inferior a 10 meses. Se excluye de este programa a todo trabajador/vendedor considerado KAM (Key Account Manager) del canal de distribución vendedores Intercompany o también, vendedores de contact center, entre otros.

IV. METAS

Las metas definidas para los participantes son sólo para efectos del programa Fórmula Cummins FY2023 y no son necesariamente iguales a la meta comercial definida, es decir, ambas metas son consideradas por separado.

Los participantes tendrán metas designadas para cada KPI. Éstas serán trimestrales, es decir, serán revisadas cada tres meses tal como se distribuyen los PRIX. El gerente de canal directo junto con el equipo de marketing serán los responsables y encargados de revisar y definir cada meta. Ellos podrán disminuir, mantener o aumentar las metas de cada vendedor, previa revisión del mercado y resultados acumulados y tendrán la potestad de definir la meta para cada indicador, bastando para ello, conocer los resultados históricos. Las metas definidas por las personas antes indicadas serán las aplicables para los participantes del programa Fórmula Cummins FY2023, y solo podrán ser revisadas o modificadas por el gerente de venta directa junto con el equipo de marketing, debiendo informar dicha revisión o modificación con la debida anticipación a los participantes.

Será responsabilidad del líder zonal de cada sucursal y/o del jefe de ventas, comunicar y explicar las metas a su fuerza de ventas; dejando registro de ello en una hoja de bajada de información, firmada por cada vendedor.

La composición de la meta, para efectos de medición, considerará todo canal y cliente, exceptuando aquellas realizadas Intercompany. Es decir, las metas que definan y se midan mensualmente, no considerarán ventas realizadas inter-empresas del Grupo Komatsu Cummins o empresas relacionadas fuera de Chile, como DCP.

En casos puntuales, los encargados de revisar y definir cada meta podrán eliminar de la medición de las metas respectivas, aquellos clientes que, a su juicio, no se considerarán para dicha medición, descartando toda venta realizada a un determinado RUT o cliente. Para efectos de lo anterior, el descarte de un determinado RUT o cliente deberá ser comunicada con 30 días de anticipación al vendedor involucrado.

V. INFORMACIÓN UTILIZADA PARA LA MEDICIÓN

El desempeño de cada vendedor es medido mensualmente de acuerdo a la información obtenida de CRM y/o SAP. Posteriormente, se creará un informe en Excel indicando el detalle del desempeño de cada vendedor.



VI. MEDICIÓN DEL DESEMPEÑO

El programa mide tres KPIs, los cuales tienen un puntaje y una ponderación asociada. Esta ponderación no es estática, es decir, puede variar en el transcurso del programa según estimen conveniente el gerente de canal directo junto al equipo de marketing.

En principio, cada indicador entregará un máximo de **12 puntos** dependiendo del desempeño logrado. Cada indicador en cada PRIX podría ser revisado, al igual que las metas, pudiendo variar en ponderación, puntaje asignado, rangos, entre otros.

A continuación, el detalle de cada KPI:

1. KPI Financiero

Mide la perspectiva financiera en USD, considerando AOP total y por línea. Se entiende por AOP (Anual Operating Plan) como la meta llevada a base mes por cada vendedor. Su puntaje se compone de puntos por logro de AOP mensual y puntos por logro de AOP por líneas de productos. El puntaje se distribuye de la siguiente manera:

KPI Financiero	Puntaje
AOP mensual	6 ptos. si cumple
	0 ptos. si no cumple
AOP línea repuestos	1 pto. si cumple
	0 ptos. si no cumple
AOP línea filtros	1 pto. si cumple
	0 ptos. si no cumple
AOP otras líneas	4 ptos. si cumple
	0 ptos. si no cumple

2. KPI Clientes facturados

Mide la cantidad de clientes facturados durante el mes a medir (número de clientes reales atendidos). El cumplimiento se mide contra AOP.

El puntaje asignado va en función al cumplimiento porcentual obtenido. Es decir, de acuerdo al porcentaje logrado de la meta propuesta, es el puntaje que se asigna.

La distribución de puntaje es la siguiente:

Cumplimiento KPI	Puntaje asignado
Menor a 20%	0
20 a 40%	1
>40 a 60%	3
>60 a 80%	6
>80 a 99%	9
>99%	12

3. KPI Profundidad de línea

Indicador que mide la capacidad del vendedor de facturar más de una línea de producto a un mismo cliente. Busca que los vendedores potencien la venta de todas las líneas comercializadas por DCC a cada cliente atendido.

El puntaje asignado va en función al cumplimiento porcentual obtenido. Es decir, de acuerdo al porcentaje logrado de la meta propuesta, es el puntaje que se asigna. Ejemplo: si del total de los clientes atendidos en el mes, entre el 26 y 35,9% de ellos, compraron más de una línea de productos, obtiene 2 puntos en el KPI, y así sucesivamente.

KPI Profundidad línea	Puntaje
0 a 25,9% de cumplimiento	0
26,0 a 35,9% de cumplimiento	2
36,0 a 49,9% de cumplimiento	4
>=50% de cumplimiento	12

VII. APOYO ADICIONAL

- Puntos Nitro:** recarga de puntos porcentuales adicionales al cumplimiento total obtenido en el mes, considerando los resultados de KPIs medidos en el programa, en adelante “NITRO”. Se activan mediante concursos internos específicos por líneas de producto, promociones, entre otras mediciones que se quieran realizar, comunicando la meta y el puntaje NITRO asociado, que en el caso de los vendedores que lo cumplan, sumarán esos puntos NITRO directamente en su cumplimiento del mes en Fórmula Cummins 2023. Los puntos NITRO pueden comunicarse en cualquier momento del mes para ser contabilizados dentro del mes en curso, sin necesidad de anticipación en la información. La cantidad de puntos NITRO a entregar variará dependiendo de la activación específica que se decida potenciar. No existe un monto definido y la entrega de estos, se realizará siempre y cuando se cumplan todas las condiciones descritas en el lanzamiento del mismo.
- Booster:** recarga de puntos porcentuales adicionales al cumplimiento total obtenido en el mes, considerando los resultados de KPIs medidos en el programa.
Se activa tanto por la venta motores nuevos o motores ReCon, como por creación de oportunidades de venta de generadores que efectivamente se cierren en venta durante todos los meses de vigencia del programa.

El esquema de puntaje en cada caso es el siguiente:

2.1 Venta de motores:



Acumulado de unidades vendidas en FC23	Puntaje por unidad
1 a 3	10
4 a 6	15
7 o más	20

2.2 Creación de oportunidades de venta de generadores en CRM (leads). Se considerarán válidos para la contabilización de puntaje sólo los leds que se cierran en venta hasta el 31 de marzo de 2024.

Acumulado de leads generados en FC23	Puntaje por lead
1 a 3	5
4 a 6	7
7 o más	10

VIII. GANADORES FINALES

Se obtendrá a los ganadores de Fórmula Cummins FY2023, a aquellos dos participantes de la categoría “Mesón” y dos de la categoría “Terreno”, que hayan obtenido los mejores desempeños. Este valor se obtendrá de la siguiente manera:

Promedio simple de los resultados finales de cada PRIX, es decir:

$$\text{Resultado final} = \frac{C_{PRIX 1} + C_{PRIX 2} + C_{PRIX 3} + C_{PRIX 4}}{4}$$

Donde C = Porcentaje de cumplimiento

La medición del porcentaje de cumplimiento de cada PRIX, será efectuada considerando la información de 3 meses en cada PRIX, según éstos se conforman de los meses indicados en el punto II de estas bases. Excepcionalmente, se efectuará la medición considerando, a lo menos, 2 meses en hasta 2 de los PRIX antes mencionados, para el caso que el trabajador en cuestión no presente información en dichos meses. En consecuencia, la medición considerará un período de a lo menos, 10 meses de trabajo efectivo durante la vigencia del presente programa.



IX. PREMIOS

1° y 2° Lugar: Viaje + Fábrica

El Premio final consiste en un viaje a la ciudad de México por 5 días para visitar la Fábrica de Cummins Inc., el cual incluirá:

- a) Pasajes aéreos de ida y vuelta, desde Santiago de Chile a Ciudad de México en cabina económica y sujeto a las condiciones de la aerolínea seleccionada por DCC.
- b) Traslados en la zona de destino
- c) Alimentación y alojamiento
- d) City tour
- e) Roaming activado para celular corporativo

Condiciones del premio:

- 1. La fecha del viaje será definida por la jefatura.
- 2. Con todo, el valor comercial del premio, incluidas las tasas e impuestos aéreos, no podrá superar la cuantía de \$2.000.000 (dos millones de pesos) por ganador.
- 3. Una vez confirmada la reserva, las fechas de vuelos no podrán ser modificadas.
- 4. La obtención de la documentación de viaje requerida para salir de Chile, para transitar e ingresar al país de destino, es de exclusiva responsabilidad del ganador.
- 5. Una vez confirmada la fecha del premio, no permitirá cancelaciones, modificaciones, reemisiones ni cambios de vuelo. Ésta se realizará con máximo 90 días de anticipación. Si posterior a este tiempo, alguno de los ganadores no puede efectuar el viaje, éste quedará desierto y no se adjudicará al siguiente lugar.
- 6. No se permitirá incluir dentro del viaje a una segunda persona ni estadía en destinos en dónde se hacen escalas.
- 7. La compañía se ocupará de orientar al ganador en lo que respecta a permisos de jefaturas, solicitudes internas, entre otras cosas.

Con todo, DCC se reserva el derecho a modificar el destino del viaje, pudiendo elegir otro destino en el extranjero donde Cummins Inc. tenga instalaciones, decisión que será comunicada oportunamente a los participantes, y que se regirá bajo las mismas condiciones indicadas en este párrafo.

DCC no se responsabiliza por la calidad, o los daños que el ganador pueda sufrir en su persona, cosas o terceros relacionado con los premios designados las presentes bases, debiendo realizarse los reclamos en caso de corresponder a la empresa que corresponda en Chile, siendo de cargo del reclamante los gastos y costos respectivos.



El ganador no podrá exigir el canje de su premio por otros ni por dinero. Todo impuesto que eventualmente deba tributarse en relación con el premio recibido por los ganadores será de cargo exclusivo de éstos.

X. PREMIOS ADICIONALES

Adicionalmente, obteniendo los resultados de cada PRIX (trimestre), se premiará a los 3 vendedores de terreno y a los 3 de mesón que obtengan los resultados más altos. El premio que puede consistir en 1 experiencia Getaway, o bien, puntos en la plataforma DCanje, ambas opciones con un valor inferior a 2UF, de acuerdo a la política de premios internos de DCC.

El resultado de cada trimestre se calcula como promedio simple de los porcentajes de cumplimiento logrados en cada uno de los 3 meses que lo componen, es decir:

$$\text{Resultado PRIX}_i = \frac{C_{MES1} + C_{MES2} + C_{MES3}}{3}$$

Donde:

C = porcentaje de cumplimiento

$i = 1, 2, 3$ o 4 según el PRIX evaluado

MES 1, MES 2 y MES 3 = meses que componen el PRIX_i

XI. PROCEDIMIENTO PARA LA ENTREGA DEL PREMIO

1. Los trabajadores que resulten ganadores serán comunicados de este hecho por DCC mediante su jefatura directa y/o a través de su correo electrónico corporativo y/o llamado telefónico, según corresponda al caso.
2. En caso de que el ganador del 1° premio no pudiese viajar, se asignará el primer lugar al 2° mejor rendimiento a nivel anual del programa, re-ubicando los lugares que le siguen de manera correlativa.

XII. VIGENCIA

Este programa se mantendrá vigente por todo el período indicado en el número II anterior, terminando al tiempo de completarse el último PRIX del programa.

XIII. OTRAS CONSIDERACIONES

- Si la dotación de vendedores cambia en el transcurso del programa, es decir, entran o salen vendedores, se tomarán las siguientes medidas:





Chile

- Si salen vendedores del programa, la cartera de clientes que éste manejaba será redistribuida entre los vendedores que los jefes de ventas consideren pertinentes, modificando a su vez, las metas de quienes lo incorporen a su cartera. Esto deberá ser informado con anticipación a los participantes afectados.
 - Si entran vendedores al equipo, luego de transcurrido el PRIX 1 (abril-mayo-30 de junio) del programa, éste no podrá participar en esta versión Fórmula Cummins FY2023.
 - Si entran vendedores, a mitad del PRIX 1 o luego de pasado el primer mes del trimestre; su puntaje para ese mes será considerado como 0%. Esto aplica para fuerza de ventas que no haya participado en la versión anterior de Fórmula Cummins. Es decir, aquel vendedor (dependiendo de su ingreso) podrá, en su defecto, tener un cumplimiento en abril, mayo y/o junio, de 0%.
- Las metas de cada vendedor serán revisadas y/o modificadas cada PRIX, avisándole al vendedor con una semana de anticipación al comienzo del siguiente PRIX.
 - Se considera como participante de este programa toda persona natural que cumpla con los siguientes requisitos copulativos:
 - Que sean trabajadores con el cargo **“Ejecutivo de ventas mesón / terreno”**
 - Que sean trabajadores con contrato indefinido y vigente a la fecha de entrega del premio.
 - Que hayan firmado el Anexo de contrato que permite recibir incentivo monetario mensual por concepto de programa de fidelización **“Fórmula Cummins”**
 - DCC podrá suspender, cancelar o modificar, total o parcialmente el presente programa de fidelización, no siendo responsable en forma alguna frente a los participantes o terceros.
 - La participación en este programa Fórmula Cummins FY2023 implica la aceptación de sus condiciones y de lo establecido en las presentes Bases y documentos que se entienden formar parte de aquella.
 - Si por caso fortuito (enfermedad, licencia, fallecimiento de familiar u otro caso), alguno de los ganadores no puede concretar el viaje, su lugar quedará desierto y no podrá ser cubierto por otro participante. Esto debido a los plazos y tiempos de compra y emisión de tickets y/o reservas de línea aérea, hotel u otros, indicados en el punto VIII.
 - Los participantes deberán respetar y dar cumplimiento a todas las normas legales vigentes que prohíben la realización de conductas delictivas, contrarias a la moral o a la ética, y





aquellas indicadas en la Ley N°20.393, lo cual será un requisito copulativo para poder ser premiado.

- El/La ganador/a de cada premio entregado a través del programa, deberá firmar el Acta de Entrega de Premios que se encuentra en el Anexo 1 de estas bases legales.





Anexo 1

Acta de entrega de premios Programa "Fórmula Cummins FY2023".

En _____ a _____ de _____ de 20____, DCC certifica que el/la señor(a) _____ cédula de identidad N° _____; es uno de los ganadores del programa "Fórmula Cummins FY2023".

La persona antes individualizada certifica haber recibido en plena satisfacción el premio, en el estado en que se encuentra, el que declara conocer y aceptar. El premio consiste en: _____.

La responsabilidad de Distribuidora Cummins Chile S.A se limita a la entrega del premio en la sucursal donde trabaje el participante.

De la misma forma, Distribuidora Cummins Chile S.A no será responsable por ningún daño o perjuicio ocasionado o que pudiera ocasionarse al ganador, a los demás participantes y/o terceros, en sus personas y/o bienes, debido o en ocasión de la utilización del premio entregado.

Distribuidora Cummins Chile no asume obligación o responsabilidad alguna por la naturaleza o características del premio y se entregará exclusivamente con la garantía del fabricante respectivo, a quienes deberá dirigirse el ganador en caso de presentar cualquier falla de calidad y/o funcionamiento, no asumiendo Distribuidora Cummins Chile S.A responsabilidad alguna a este respecto.

La sola aceptación del premio y su posterior utilización libera de toda responsabilidad a Distribuidora Cummins Chile S.A e implica la aceptación por parte del ganador de los riesgos que el premio pueda involucrar. A mayor abundamiento, por el presente acto, el ganador renuncia expresamente a todo reclamo o acción civil, administrativa, penal, del consumidor, etc. que pudiere emanar de las bases y/o de la entrega del premio, eximiéndolo de toda responsabilidad y otorgándole a Distribuidora Cummins Chile S.A. el más amplio, completo y total finiquito al respecto.

Firma ganador (a)
Nombre:
Rut:

Firma encargado DCC
Nombre:
Rut:

