

## **PRODUTOS**

### **Regulamento da Campanha de Incentivo**

#### **Sem Limites Chevrolet - Pontuação Gerente**

**General Motors do Brasil Ltda. (“GMB”)**

**Avenida Goiás, nº 1805, São Caetano do Sul, SP**

**CNPJ nº 59.275.792/0001-50**

#### **1. Campanha**

1.1. A Campanha Sem Limites Chevrolet - Pontuação Gerente, doravante denominada “Campanha”, é promovida pela GMB e visa incentivar a venda de Veículos Chevrolet 0Km (“Produtos”), mediante premiação daqueles que cumprirem o objetivo proposto, dentro das normas da Campanha, na forma do presente regulamento.

#### **2. Início e término da Campanha**

2.1. A presente Campanha é constituída por prazo determinado, e terá início no dia 01 de fevereiro de 2014 e término no dia 31 de março de 2014.

#### **3. Participantes da Campanha**

3.1. A presente Campanha é destinada a(os) Gerentes de Veículos Novos da Rede de Concessionárias Chevrolet (“Participantes”), situadas em todo território nacional.

#### **4. Mecanismo da Campanha**

4.1. Para os fins previstos neste regulamento, os Participantes deverão cumprir o quanto segue:

4.1.1 Para serem elegíveis à premiação, os Participantes da Campanha deverão:

a) A concessionária deverá atingir 100% da Campanha de Performance (Target Campaign) mensal no período da Campanha;

b) O gerente deve estar cadastrado no Pulsar (Universidade Chevrolet) como gerente de vendas de veículos novos e estar com o status ativo.

4.1.2 Todo gerente que atingir a meta do mês (Fev e/ou Mar) receberá pontos para trocar por prêmios no catálogo de prêmios on line, conforme Peer Group ao qual a concessionária pertença na data inicial da Campanha. Não serão consideradas alterações de Peer Group realizadas durante o período da Campanha. A divisão dos pontos seguirá a tabela abaixo: 500 pontos por mês atingido (PG 1, 2 e 3) 1.000 pontos por mês atingido (PG 4, 5 e 6) 1.500 pontos por mês atingido (PG 7 e 8)

4.1.3 É importante ressaltar que as campanhas mensais são independentes, o gerente pode ganhar em um mês e não ganhar no outro, pois está atrelado ao atingimento do objetivo mensal.

4.1.5 A distribuição dos pontos será feita de acordo com os códigos que compõem a Campanha de Performance (Target Campaign):

- a) Concessionária única, irá pontuar apenas 1 vez no seu código de acordo com o seu Peer group.
- b) Caso seja um grupo, cada código irá pontuar de acordo com o seu Peer group.
- c) Os pontos serão creditados no CPF do gerente de vendas cadastrado em cada código.
- d) Caso haja mais de um gerente cadastrado no Código, os pontos serão divididos entre os cpfs.
- e) Caso não haja nenhum gerente cadastrado no código, os pontos serão considerados nulos.
- f) Exceção: Caso seja um grupo, com um ou mais códigos de filial sem gerente porém com o código da matriz com mais de um gerente, será avaliado caso a caso se trata-se apenas de um desvio de cadastro e assim, os pontos da filial passariam para o gerente extra da matriz.
- g) Nunca um mesmo gerente receberá pontuação de dois ou mais códigos.

4.1.6 Vendas eventualmente não identificadas no sistema não serão computadas (cuja baixa não foi realizada dentro do mês da venda), bem como as vendas cujas informações não estiverem de acordo com o cadastro da concessionária. Valem apenas as vendas computadas no Relatório oficial da Campanha de Performance.

4.1.7 Os pontos conquistados poderão ser acumulados durante o período do programa para resgate no Catálogo de Prêmios do Clube de Líderes.

4.1.8 Os pontos são pessoais e intransferíveis e serão creditados no Pulsar ao final da Campanha e após as apurações necessárias.

4.1.9 Para crédito dos pontos, será considerado o cargo vigente no Pulsar na data do crédito de pontos, não havendo direito de reclamação em caso de mudança de cargo/função. A data de atualização da base dos cargos do Pulsar para o sistema do Clube de Líderes é uma rotina de atualização semanal e acontecerão todas as segundas-feiras.

4.1.10 Condições para resgates de prêmios no catálogo on line:

- a) O catálogo de troca possui regras próprias para resgate, estando disponível no site a partir de Abril de 2014, através do [www.universidadechevrolet.com.br](http://www.universidadechevrolet.com.br), link Clube de Líderes.
- b) A definição dos produtos contidos no catálogo e as regras e condições gerais para troca serão estabelecidas pela GMB e estarão disponíveis no site do Clube de Líderes.

c) O valor máximo de pontos permitidos para a troca por produtos no catálogo de prêmios é de 1.787 pontos por participante/mês (cpf/mês).

d) Os pontos são válidos até 30 de junho de 2014. Após esta data a pontuação referente a chassi pontuados de cada participante será zerada.

e) A cada pedido de resgate de pontos, o participante deverá acessar o site [www.universidadechevrolet.com.br](http://www.universidadechevrolet.com.br), link Clube de Líderes, e confirmar o endereço para entrega, além do produto que deseja. O participante também poderá indicar, além do endereço da concessionária, o endereço residencial para entrega, (devendo escolher entre um ou outro), desde que em território nacional, com especificação do nome da pessoa que irá recebê-lo, caso não seja o próprio.

f) A promotora entregará o prêmio em até 30 dias úteis da data de solicitação. .

## **5. Responsabilidade da GMB**

5.1 A GMB será responsável pela apuração e divulgação dos resultados da Campanha.

## **6. Apuração**

6.1 A apuração dos resultados será acompanhada por uma comissão julgadora formada por gestores da GMB, de reconhecida capacidade e idoneidade na execução desse tipo de tarefa, os quais serão responsáveis por atestar a observância e o respeito às disposições relacionadas neste regulamento.

6.2 A apuração será realizada no prazo de 15 (quinze) dias úteis após o final da Campanha.

## **7. Divulgação dos resultados**

7.1. O resultado desta Campanha, contendo o nome dos Participantes vencedores, as características do prêmio e a data ou período em que o prêmio será entregue ou usufruído, será divulgado via comunicado, ligação telefônica, e-mail, site e/ou telegrama com aviso de recebimento (AR), emitido pela GMB em até 5 (cinco) dias úteis da data da apuração.

## **8. Premiação**

8.1. Serão distribuídos, nesta Campanha, um total de 2 mil opções de prêmios para resgate no Catálogo de Prêmios on line. .

8.2. O Programa oferece pontos aos gerentes de vendas das concessionárias pela venda (Baixa de aviso de vendas) de veículos 0Km, nele os participantes acumulam esses pontos, de acordo com a classificação do Peer group da Concessionária e de acordo com as elegibilidades necessárias, para efetuarem troca por produtos do Catálogo de Prêmios on-line.

8.3. Caso os Participantes sejam Concessionárias, estas deverão indicar funcionários para o recebimento do prêmio ("Funcionários Elegíveis"), de acordo com a quantidade estabelecida neste regulamento, não sendo aceitas reclamações junto à GMB em decorrência desta escolha.

## **PRODUTOS**

8.3.1. A indicação mencionada acima deverá ser feita até a data limite de -, caso contrário o prêmio será transferido para o próximo Participante do ranking, que, por sua vez, deverá indicar seus Funcionários Elegíveis para o recebimento do prêmio até a data limite - Esta Cláusula não se aplica a este regulamento, pois nesta campanha premiaremos com pontos o CPF do gerente, sendo que ele já é o ganhador da campanha, não podendo indicar outra pessoa.

8.3.2. Para fins deste Regulamento, serão considerados “Funcionários Elegíveis” os gerentes de vendas de veículo novos devidamente cadastrados no Pulsar como tal.

8.4. A premiação estipulada neste regulamento é de natureza não pecuniária e excepcional.

8.5. Todas as despesas referentes à premiação correrão por conta da GMB, não cabendo nenhum tipo de ônus aos Participantes vencedores e/ou aos Funcionários Elegíveis, exceto despesas que não estejam expressamente incluídas nos termos deste regulamento.

8.6. Em nenhuma hipótese serão permitidas a conversão do prêmio em dinheiro ou a substituição por outro prêmio. É vedada ainda a comercialização do prêmio ou sua utilização em prazo diferente do estipulado.

8.7. É vedada a possibilidade de transferência do direito ao recebimento do prêmio.

8.8. O(s) prêmio(s) será (ao) entregue(s) mediante a assinatura de recibo.

8.9. Os Participantes vencedores e seus Funcionários Elegíveis deverão apresentar todas as informações e/ou documentos necessários ao recebimento do prêmio eventualmente solicitados pela GMB.

8.10. No caso da entrega do prêmio não ocorrer na data estipulada previamente, por força maior ou caso fortuito, será agendada nova data.

8.11. Na eventualidade do(s) produto(s) e/ou versão(ões) do(s) prêmio(s) não estarem disponíveis à época da entrega, a GMB se reserva o direito de entregar ao Participante vencedor e/ou ao seu Funcionário Elegível um produto e/ou versão similar.

## **9. Disposições gerais**

9.1. Os Participantes poderão ser excluídos automaticamente da Campanha, bem como ficarem suspensos de participar das próximas campanhas por um período de 02 anos em caso de tentativa de fraude, falsidade ou qualquer ato de má fé comprovado, não preenchimento dos requisitos previamente determinados e/ou em decorrência de informações incompletas, incorretas ou equivocadas, de acordo com as regras previstas neste Regulamento. Nesta hipótese, eventuais custos e despesas já incorridos pela GMB com a premiação deverão ser ressarcidos pelo respectivo Participante.

9.2. A GMB poderá, a seu exclusivo critério, solicitar ao Participante que demonstre, no prazo de 03 (três) dias úteis, a exatidão e/ou veracidade das informações declaradas pelo respectivo Participante,

para análise da Comissão Julgadora da Campanha. Caso não se verifique a exatidão e/ou veracidade das informações, o Participante será excluído da Campanha, independentemente do envio de qualquer notificação, podendo ser suspenso de participar das próximas campanhas por um período de 02 (dois) anos e, caso seja o ganhador, o prêmio será transferido para o próximo classificado nas condições previstas neste Regulamento.

9.3. A presente Campanha destina-se aos Funcionários Participantes e/ou aos Funcionários Elegíveis que possuem vínculo laboral com as Concessionárias. Caso esse vínculo se rompa, o participante não poderá prosseguir na Campanha. Mesmo que a apuração já tenha se encerrado e o participante sido comunicado sobre sua premiação, caso haja o rompimento do vínculo neste período, este perderá o direito ao prêmio.

9.4. Desde já os contemplados autorizam a GMB a utilizar suas imagens, som de voz, desempenho e nomes em materiais publicitários, no que se referir à conquista do prêmio, veiculados em mídia eletrônica, fotos, cartazes, anúncios em jornais e revistas ou em qualquer outra mídia, com abrangência global, sem qualquer ônus à GMB.

9.5. O valor total da premiação, incluindo o prêmio e quaisquer outros itens pagos pela GMB, é considerado "Rendimento Tributável" conforme legislação tributária, estando assim sujeito a tributação pelo Imposto de Renda. O imposto de renda devido, será calculado de acordo com a Tabela Progressiva de Imposto de Renda, e recolhido pela GMB em favor do beneficiário da premiação. No início do ano seguinte ao da premiação, o premiado receberá um Informe de Rendimentos com o referido valor da premiação e Imposto de Renda recolhido, para que inclua estas informações em sua Declaração de Imposto de Renda Anual.

9.6. A GMB se reserva o direito de efetuar qualquer alteração no presente regulamento, desde que mediante prévio aviso.

9.7. Casos omissos neste regulamento serão submetidos à avaliação da Comissão Julgadora da Campanha.

9.8. A participação nesta Campanha caracteriza a aceitação de todos os termos e condições constantes deste regulamento, servindo ainda como declaração de que o participante contemplado não possui impedimento de ordem fiscal, legal, ou de qualquer outra natureza, que o impeça de receber e/ou usufruir os prêmios distribuídos, bem como que todas as informações prestadas em razão de sua participação são verdadeiras.

9.9. Regras e andamento da Campanha estão disponíveis pelo <http://www.universidadechevrolet.com.br>, link do Clube de Líderes, e dúvidas podem também ser solucionadas pelo 0800 772 -6622.