

REGULAMENTO INTERNO SOBRE A PARTICIPAÇÃO NOS LUCROS OU RESULTADOS
Ano 2023

Pelo presente instrumento, de um lado,

Souza Cruz LTDA, pessoa jurídica de direito privado, com endereço na AV FREDERICO AUGUSTO RITTER, 8000, EDIF 80 E 20 SMD, CEP: 94.970-470, CACHOEIRINHA, RS, inscrita no CNPJ/MF sob o Nº 33.009.911/0047-11, neste ato representada pelo seu Gerente, Sr. RAFAEL PEDRALLI, doravante referida como EMPRESA;

E, de outro lado,

SINDICATO SIVEVI-RS - SINDICATO DOS EMPREG VEND E VIAJ DO COM NO ESTADO DO RS, com sede à Rua Marcílio Dias - lado par, 824 - Menino Deus, Porto Alegre/RS, CEP: 90.130-000, inscrito no CNPJ sob nº 92.997.394/0001-12, neste ato representado pelo(a) Presidente(a) Sr(a).JOAO MANOEL GONCALVES, subscreve o presente termo, para representa-los;

Considerando que a matéria foi devidamente regulamentada através das Leis 10.101 de 19/12/2000, 12.832 de 20/06/2013 e 14.020 de 06 de julho de 2020 e, em conformidade com o inciso XI do artigo 7º da Constituição Federal;

As partes decidem convencionar, conforme determina o artigo 2º da referida Lei, a forma de participação dos empregados nos lucros ou resultados da Souza Cruz, concordando em levar em conta os seguintes parâmetros e critérios para, por tempo certo e ajustado, criar regras e mecanismos que possam tornar efetiva mais essa antecipação no campo social.

1. DOS PARÂMETROS E CRITÉRIOS

1.1. - Os Parâmetros, Critérios, Regras e Mecanismos aqui definidos foram acordados através de livre negociação direta, realizada entre **SINDICATO** e **EMPRESA**, o que tornou possível a criação da melhor forma de participação dos empregados nos ganhos econômicos resultantes da produtividade no trabalho.

1.2 - Concordam as partes que esse avanço no campo social favorece a integração dos empregados na vida e no desenvolvimento da empresa.

1.3 - Existe plena concordância de que o empregado passa a interessar-se mais pelo resultado da empresa globalmente, do qual se beneficia. Consequência imediata é que este torna-se mais eficiente, mais produtivo e com maior vantagem competitiva no mercado mundial .

1.4 - Em consonância com o texto constitucional vigente, bem como com o artigo 3º da Lei nº 10.101, de 19 de Dezembro de 2000, a mencionada participação é desvinculada da remuneração, de sorte que os valores auferidos pelos empregados a esse título não se incorporam ao salário para qualquer efeito, não

constituindo, por conseguinte, base de incidência de qualquer encargo trabalhista ou previdenciário, não substituindo ou complementando a remuneração devida a qualquer empregado, não se lhe aplicando o princípio da habitualidade.

1.5 - Fica estabelecido, para fins de definição da participação, que devem ser considerados os fatores constantes do **ANEXO I**, para os cargos de **Vendedores e Consultores Comerciais** participantes do **Sistema de RVM (Remuneração Variável Mensal)**, da área de Vendas.

1.6 - Fica estabelecido, para fins de definição da participação, que devem ser considerados os fatores globais constantes da tabela abaixo para os **Demais Cargos Internos de Suporte de Vendas**, da áreas de Vendas.

Métricas	Peso	Apuração	Explicação da métrica
Volume Share Growth	10%	Grupo BAT	Expectativa da variação em pontos percentuais da participação de mercado formal da BAT globalmente
New Categories Revenue	15%	Grupo BAT	Essa métrica é definida de acordo com a expectativa de faturamento líquido / receita líquida dos produtos da nova categoria para o Grupo BAT
New Categories Contribution Improvement	20%	Grupo BAT	Essa métrica é definida com base em metas globais de incrementos na lucratividade originada na comercialização de produtos das novas categorias (Vapor, THP, e Modern Oral)
Adjusted Profit from Operations	25%	Grupo BAT	Essa métrica é definida de acordo com a expectativa de “lucro operacional” da BAT, considerando o resultado do grupo BAT, ajustado de acordo com a política de itens não recorrentes da BAT.
Adjusted Cash Generated from Operations (CGFO)	30%	Grupo BAT	Essa métrica é definida de acordo a expectativa de “Geração de Caixa” da BAT, considerando os resultados globais de todos os mercados BAT consolidados.

2 . DAS REGRAS E MECANISMOS

2.1 – Aos empregados **Vendedores e Consultores Comerciais** participantes do **Sistema de RVM (Remuneração Variável Mensal)** fica determinado que a vigência da presente regulamentação disciplinadora da Participação nos Resultados é de 01 (um) ano, ou seja, de 1º de Janeiro de 2023 até 31 de Dezembro de 2023, estando expressamente entendido que haverá apenas 01 apuração de resultados, conforme abaixo:

Apuração	Período Avaliado	Mês de Pagamento
Anual	01/01/2023 a 31/12/2023	Março/2024

2.2 - A referida participação está condicionada à ocorrência de determinados resultados, ficando, no entanto, entendido que o valor máximo, para o período de vigência, está limitado ao pagamento de até 01 salário na apuração do mês de Março/2024, entendido esse como o Salário Base do Empregado sem acréscimo de qualquer natureza, pago aos **Empregados Vendedores e Consultores Comerciais - Sistema de Remuneração RVM (Remuneração Variável Mensal)**.

2.3 - A liquidação **Para os Empregados Vendedores e Consultores Comerciais - Sistema de Remuneração RVM (Remuneração Variável Mensal)** ocorrerá no mês de **março/2024** e o valor, no caso de aferição de resultado positivo, poderá variar de 0 (zero) até 01 (um) Salário Base do empregado, de acordo com os critérios aqui definidos. Fica, no entanto, definido que, em caso de resultado negativo no período, isto é, abaixo do mínimo aceitável, conforme expressamente indicado na tabela de pontuação, nenhum valor será pago ao empregado a título de participação nos resultados.

2.4 - O valor a ser pago em **março/2024**, exclusivamente, para os **Empregados Vendedores - Sistema RVM (Remuneração Variável Mensal) e Consultores Comerciais** será calculado com base no resultado da soma da pontuação média do conjunto dos fatores definidos no **ANEXO I** e enquadrado nas tabelas, conforme o caso, a fim de identificar o percentual que deverá incidir sobre o salário base de todos os empregados abrangidos por este Regulamento, calculando-se dessa forma a participação de resultados a que terão direito.

2.5 – Acordam as partes que, exclusivamente, para os **Empregados Vendedores - Sistema RVM (Remuneração Variável Mensal) e Consultores Comerciais**, não haverá no ano de **2023**, um pagamento a título de ANTECIPAÇÃO COMPENSÁVEL POR CONTA DE RESULTADOS FUTUROS.

2.6 – Aos empregados dos Demais Cargos Internos de Suporte de Vendas, da áreas de Vendas, fica determinado que a vigência da presente regulamentação disciplinadora da Participação nos Resultados é de 01 (um) ano, ou seja, de 1º de Janeiro de 2023 até 31 de Dezembro de 2023, estando expressamente entendido que haverá apenas 01 apuração de resultados, conforme abaixo:

Apuração	Período Avaliado	Mês de Pagamento
Anual	01/01/2023 a 31/12/2023	Março/2024

2.7 - A referida participação está condicionada à ocorrência de determinados resultados, ficando, no entanto, entendido que o valor máximo, para o período de vigência, está limitado ao pagamento de até **3,2** (três virgula dois) salários base do Empregado ao ano, entendido esse como o Salário Base do Empregado sem acréscimo de qualquer natureza, pago aos **Demais Cargos Internos de Suporte de Vendas**.



2.8 – A liquidação para os empregados **dos Demais Cargos Internos de Suporte de Vendas** ocorrerá no mês de **março/2024** e o valor, no caso de aferição de resultado positivo, poderá variar de 0 até 3,2 múltiplos do salário base do empregado, de acordo com os critérios aqui definidos. Fica, no entanto, definido que, em caso de resultado negativo no período, isto é, abaixo do mínimo aceitável, nenhum valor será pago ao empregado a título de participação nos resultados.

2.9 - Acordam as partes que, exclusivamente, para os empregados dos **Demais Cargos Internos de Suporte de Vendas**, a EMPRESA efetuará, no **ano de 2023**, um pagamento a título de ANTECIPAÇÃO COMPENSÁVEL POR CONTA DE RESULTADOS FUTUROS, no mês de **setembro de 2023**, de valor equivalente a 1,2 (um vírgula dois) salários base do empregado, sem acréscimo de qualquer natureza.

2.9.1 - Fazem jus à antecipação prevista no ítem anterior, exclusiva aos **empregados dos Demais Cargos Internos de Suporte de Vendas**:

- empregados em situação funcional NORMAL no mês da antecipação;
- empregados ADMITIDOS até o dia 15 do mês da antecipação; recebem proporcional aos avos trabalhados;
- empregados que retornarem de licença do INSS (doença/acidente do trabalho) ou afastamento médico até o dia 15 do mês da antecipação;
- empregadas em licença maternidade;
- empregados em licença com vencimentos (LCV);
- contratados por prazo determinado, recebem proporcional aos meses/avos trabalhados;

2.9.2 - Observadas as limitações do parágrafo anterior, não fazem jus à respectiva antecipação os empregados que se encontrarem nas seguintes situações:

- em gozo de licença sem vencimentos (LSV) e que estejam expatriados no mês da antecipação;
- Aprendizes
- admitidos e de retorno de afastamento do INSS ou médico após o 15º dia do mês da antecipação;
- demitidos no mês do pagamento da antecipação

2.10 - O valor pago a título de ANTECIPAÇÃO COMPENSÁVEL POR CONTA DE RESULTADOS FUTUROS será deduzido da quantia recebida pelo empregado no mês de apuração/liquidação em **março/2024** referente ao período de vigência. Entretanto, se o resultado apurado for negativo, a dedução do valor recebido dar-se-á na folha do mês de **março/2024**.

2.11 - Os empregados que estiverem com contrato suspenso por afastamento médico ou pelo INSS por doença comum e ainda os empregados em licença sem vencimentos durante todo o período de apuração, não terão direito a nenhum valor de PNR, nem de forma proporcional.



2.12 - Os empregados que estiverem em Licença Sem Vencimentos, expatriados e com afastamento médico ou pelo INSS por doença comum, que tenham trabalhado no ano de 2023 de forma proporcional, terão direito à participação proporcional a razão de 1/12 (um doze avos) por mês trabalhado, considerando-se a fração igual ou superior a quinze dias no mês, como mês completo de trabalho (1/12 avos).

2.13 - Os empregados que estiverem afastados por Acidente do Trabalho por todo o período de apuração (12 meses) não receberão PNR, porém, caso trabalhe ao menos 01 mês no ano de apuração, considerando-se a fração igual ou superior a quinze dias no mês, como mês completo de trabalho (1/12 avos) receberá o PNR de forma integral.

2.14 - As empregadas ativas no início de vigência desse regulamento que estejam em licença maternidade na data do pagamento receberão PNR de forma integral.

2.14.1 – Aquelas admitidas no curso do período de apuração e estejam em licença maternidade na data do pagamento (março/2024) terão direito à participação proporcional a razão de 1/12 (um doze avos) a partir do mês de sua admissão, considerando-se a fração igual ou superior a quinze dias no mês, como mês completo de trabalho (1/12 avos).

2.15 - O pagamento do PNR será realizado considerando o resultado da alocação do empregado na folha de pagamento do mês de dezembro de 2023.

2.16 - Não terão direito a receber nenhum valor de participação nos resultados os empregados demitidos por Justa Causa, os Aprendizes, expatriados com contrato suspenso por todo o ano de 2023, e aqueles que, segundo as condições definidas nesta cláusula 2.

2.17 - Os empregados desligados, com exceção dos dispensados por Justa Causa, no período de vigência deste acordo, terão direito à participação proporcional aos meses de trabalho, considerando a avaliação real apurada ao final de cada ciclo.

2.17.1 Para cálculo da referida participação, será considerada como mês completo, a fração igual ou superior a 15 (quinze) dias do mês.

2.17.2. para este público, o pagamento da PnR também será feita em março/2024, quando ocorrerá a real apuração no final do ciclo.

2.17.3 São considerados somente os casos em que o afastamento ocorrer através do INSS, ou seja, a partir do 16º (décimo sexto) dia. Os 15 (quinze) dias anteriores de responsabilidade da empregadora, serão computados no absenteísmo total da Unidade.



2.18 - Os eventuais casos omissos ou dúvidas de interpretação que venham a surgir durante a vigência do presente Regulamento serão dirimidos através de negociação entre as partes.

2.19 - Fica expressamente entendido que o sistema de participação de resultados implantado através do presente Regulamento **abrange a categoria dos Vendedores e Consultores Comerciais; e a categoria dos Cargos Internos de Suporte a Vendas, conforme cada uma de suas especificidades já informadas**, contratados por prazo indeterminado e prazo determinado, excluídos demais cargos e Gerentes, aprendizes e aqueles que, segundo as condições definidas nesta cláusula 2, não terão direito à PnR.

2.20 - Caso seja editada, durante a vigência deste acordo, nova norma regulamentando o mencionado dispositivo constitucional de participação nos lucros e resultados (CF, artigo 7º, XI), ou ainda alterando os termos da Lei nº 10.101, de 19 de Dezembro de 2000, a **EMPRESA** poderá compensar a PnR aqui acordada com os que vierem a ser instituídos.

Nota: Os objetivos constantes nos fatores do PnR, previstos neste regulamento, poderão ser revistos ao longo da vigência do instrumento coletivo.

Caso sejam alterados, deverão ser objeto de "Termo Aditivo" ao Acordo Coletivo e ao Regulamento Sobre Participação nos Resultados.

RS, 01 de março de 2023.

Souza Cruz Ltda.
Trade Marketing & Distribution
Rafael Pedralli - Matr. 71344250
Gerente Território de Vendas - Reg. Sul

Souza Cruz LTDA
RAFAEL PEDRALI

JOAO MANOEL GONCALVES

SIVEVI-RS - SINDICATO DOS EMPREG VEND E VIAJ DO COM NO ESTADO DO RS

JOAO MANOEL GONCALVES

ANEXO I

1. DOS GRUPOS DA ÁREA DE TRADE MARKETING

1.1 Vendedores e Consultores Comerciais

2 . DETALHAMENTO DOS INDICADORES ESPECÍFICOS DA ÁREA DE TRADE MARKETING

2.1 - VENDEDORES E CONSULTORES COMERCIAIS

As métricas indicadas abaixo serão apuradas a nível de **TERRITÓRIO DE VENDAS**:

- a) Cobertura de Volume B2B
- b) Share

Observação: Para os TV's (territórios de venda) que não possuem target de uma ou ambas as métricas, será considerado o resultado da respectiva Regional de Vendas para apuração.

a) Cobertura de Volume B2B

A cobertura de volume trata-se do percentual de volume total Brasil referente aos varejos incentivados via programas de B2B. Nessa métrica são considerados os varejos ativos nos programas: Conecta Negócios, Conecta Prime (com menos de 3 mensalidades em aberto até o último fechamento de mensalidade)

e

Acordo

Comercial.

$$\frac{\text{Volume vendido varejos B2B}}{\text{Total de Volume BR Base Direta}} = \% \text{ Cobertura B2B}$$

% Cobertura B2B: A partir do resultado obtido, o TV será classificada de acordo com as faixas de atingimento indicadas abaixo. A partir disso, a pontuação a ser considerada será definida mediante sua posição dentro das faixas determinadas.

FAIXA	PONTOS
Igual ou maior que 90,1%	50
Entre ou igual a 85,0% e 90,0%	30
Entre ou igual a 75,0% e 84,99%	10
Abaixo de 75,0%	0

Observação: O time de B2B define o objetivo mensal por Regional, onde o mesmo é distribuído internamente por TV e ZV de acordo com o perfil de cada zona e oportunidades de crescimento.

b) Share

Refere-se à porcentagem de participação de mercado das marcas BAT dentro do mercado legal (considerando apenas BAT, PMI e JTI), por meio de 2 canais distintos → KA CNV e Scanntech. É medido nos níveis de Território ou Cluster de Territórios. O resultado mensal será comparado com o Resultado de Q4'22.

FY'23 - Resultado de Q4'22 = ...pp

O resultado de share é compartilhado pela área de SP&I. O share informado pela referida área é calculado a partir da ponderação de KA CNV e Scanntech pelo peso Sell In de seus respectivos canais Conveniência via KA CNV e Canal Grocery via Scanntech.

Exemplo:

REGIONAL DE VENDAS SPR

Share BAT KA CNV FY'21: 59.2%
Peso Canal CNV para a Regional FY'20: 29%

Share BAT Scanntech FY'21: 63.7%
Peso Canal Grocery para a Regional FY'20: 30%

Ponderação Final:

$$\frac{(\text{Share Scanntech } 63.7\%) \times (\text{Peso Grocery } 30\%) + (\text{Share KA CNV } 52.9\% \times \text{Peso CNV } 29\%)}{(\text{Peso Grocery } 30\%) + \text{Peso CNV } 29\%}$$

=

58.3% Share Final (KA CNV + Scanntech)

Este índice é calculado pela área de SP&I Brasil. A construção dessa base pode ser consultada por meio do monitoramento confeccionado pela respectiva área e enviado para todas as regionais mensalmente.

Observações sobre o reporte de share:

- Os resultados possuem abertura por regional e território ou cluster de território e são reportados no *dashboard* mensal (disponível por e-mail) da área de SP&I Brasil.
- Cabe esclarecer que essa métrica é definida considerando objetivos estratégicos da Cia. e que os colaboradores da Área de Vendas tem conhecimento destes objetivos por meio de seu superior imediato;
- O resultado mensal de share será acompanhado a título informativo; porém, a métrica válida para cálculo do pagamento será a de FY (Full Year) conforme explicitado na composição da métrica acima.

Período
FY'23

Pagamento
Março

SHARE	PONTOS
Acima de 0.75pp	50
Entre 0.51pp a 0.75pp	43
Entre 0.01pp a 0.50pp	35
De 0.00pp a baixo	0

3. DO RESULTADO FINAL DA APURAÇÃO DOS VENDEDORES E CONSULTORES COMERCIAIS

A apuração considera os resultados mensais do indicador de Cobertura B2B descrito para o grupo, sendo a média simples dos resultados dos 12 meses considerada para pagamento. Quanto à apuração de Share, será considerado o resultado FY'22.

A pontuação total que gera o multiplicador de pagamento, será apurada conforme tabela abaixo:

Total de Pontos	% DE INCIDÊNCIA S/SALÁRIO BASE	VENDEDORES E CONSULTORES COMERCIAIS (MULTIPLICADOR SALÁRIO POR PERÍODO DE APURAÇÃO DE 12 MESES)
De 85,00 a 100	100%	1,00
De 73,30 a 84,99	85%	0,86
De 58,30 a 73,29	70%	0,70
De 50 a 58,29	50%	0,50
Abaixo de 50	0%	0