

BASES PROGRAMA

AL RITMO DEL BALON

PRIMERO:

GASCO GLP S.A., Rut 96.568.740-8, en adelante "Gasco", desarrollará un Programa de Incentivos dirigido a Distribuidores y Empresarios de Venta Directa pertenecientes a su Red de Distribución, de acuerdo a los términos establecidos en las presentes bases.

SEGUNDO: PARTICIPANTES

Podrán participar en este programa, todas las tripulaciones correspondientes a un segmento de las Empresas Distribuidoras y de Venta Directa actualmente vinculadas a Gasco. De igual forma, los empresarios y responsables de dichas empresas, serán los encargados de inscribir y autorizar a sus empleados para participar junto a ellos en esta actividad. Gasco se reserva el derecho de invitar a participar a las empresas que estime conveniente de acuerdo al análisis de parámetros definidos para ello.

TERCERO: INSCRIPCIÓN

Para que una empresa interesada pueda participar, sólo será necesario que su representante legal complete y firme la ficha de inscripción del programa y la entregue a su Ejecutivo Comercial de Gasco. Para ser válida la inscripción deberá contener la información completa de nombre, RUT, empresa, y teléfono celular. La suscripción de la ficha de inscripción es condición esencial para ser admitido al programa de incentivos, participar en la actividad y recibir el material y elementos que Gasco desarrolle para su difusión.

Hay tres formas de inscribirse. Todas ellas consideran que el documento físico debe ser entregado al ejecutivo Gasco con la firma del empresario o responsable:

-Ejecutivo comercial = Llenado manual de las fichas + firma del representante legal que acepta las bases legales y autoriza a Gasco a incentivar a sus tripulaciones.

-Call Center = El distribuidor llama al call center y la ejecutiva llena la ficha en el formulario web. Luego se lo envía vía mail a la ejecutiva(o) Gasco correspondiente, quien lo imprime para obtener la firma del representante legal que acepta las bases legales.

-WEB = El distribuidor (representante legal) llena la ficha en el formulario web. Luego lo imprime, lo firma (con lo que acepta las bases legales) y se lo entrega al ejecutivo Gasco.

El límite máximo de tripulantes por equipo inscrito será el de 10.-

CUARTO: NOMBRE DEL PROGRAMA

El nombre de este Programa de Incentivo 2011 será "AL RITMO DEL BALÓN".

QUINTO: DESCRIPCIÓN DEL PROGRAMA

El programa ha sido diseñado para motivar el desempeño diario de los equipos de venta y distribución mencionados en el punto segundo, durante un periodo de tiempo definido. Su mecánica se basa en premiar, de acuerdo a metas mensuales de venta, el crecimiento registrado por cada equipo participante.

SEXTO: DURACIÓN DEL PROGRAMA

Este programa tendrá una duración de 4 meses. Su inicio será el día 3 de mayo de 2011 y su término el 31 de agosto del mismo año.

SÉPTIMO: METAS

Las metas serán definidas por la empresa Gasco de acuerdo a las estadísticas y volúmenes históricos de venta de cada empresa participante. Serán metas de venta mensuales, expresadas en kilos de gas licuado envasado y transacciones de Servipag Express y Recargas de telefonía móvil y comunicadas oportunamente, tanto por vía telefónica, WEB, como en forma escrita. Cada una de ellas será definida como un "piso de venta"; los equipos ganadores serán aquellos que registren un mayor porcentaje de crecimiento desde sus "pisos de venta" definidos como meta.

Se fijarán las siguientes metas mensuales:

-Meta en kilos de gas

-Meta en transacciones totales = 50% meta en transacciones de Servipag Express + 50% meta en transacciones de recargas de telefonía móvil.

-Mínimo de transacciones totales = mínimo de transacciones totales en recargas y Servipag Express.

OCTAVO: PREMIOS

Cada equipo participante en este Programa, contará con 3 posibilidades de ganar:

a) *Mensualmente:*

Ganarán 8 equipos (3 en la Región Metropolitana, 1 entre las regiones VII y XI y 1 entre las regiones I y VI y el mejor entre divisiones norte y sur; y 2 Operadores de VD) que, superando el "piso de venta" asignado, obtengan el mayor crecimiento durante cada mes de competencia. Cada uno de los integrantes detallados en la ficha de inscripción del equipo ganador, recibirán el premio.

I. Para el cálculo del resultado mensual se utilizará el siguiente procedimiento = Logro porcentual sobre la meta en kilos de gas (kilos comprados / meta en kilos) + premio multiservicios.

II. El premio multiservicios corresponde a 5 puntos porcentuales y se obtiene cuando el equipo participante logra superar su meta de transacciones totales.

III. Premios Mensuales:

Los empresarios podrán elegir entre las distintas opciones: Gift Card \$150.000, LCD de 32" AOC o similar (valor de referencia \$150.000.-) o cámara fotográfica digital (valor de referencia \$150.000).-.

Los tripulantes podrán elegir entre las siguientes opciones: Gift Card \$ 50.000, MP4 (valor de referencia \$50.000.-) o Equipo de música (valor de referencia \$50.000.-)

b) *Período completo:*

I. Premio a los Equipos: Ganará el mejor equipo de cada división (sólo 1 para la Región Metropolitana, 1 entre las regiones VII y XI y 1 entre las regiones I y VI; y 1 para operadores de VD) que, superando el "piso de venta" asignado, obtengan el mayor crecimiento durante los 4 meses de concurso. Cada uno de los integrantes detallados en la ficha de inscripción del equipo ganador, recibirá como premio asistir a un concierto, en sector VIP, a desarrollarse en el año 2011 en el casino más cercano a la localidad del ganador, valor referencial de \$100.000.-. Este premio, no incluye traslados ni viáticos.

II. Premio al distribuidor: Ganarán los catorce distribuidores y/o empresarios de venta directa (8 para la Región Metropolitana, 2 entre las regiones VII y XI y 2 entre las regiones I y VI, el mejor entre divisiones norte y sur; y 1 Operador de VD) que, superando el "piso de venta" asignado, obtengan el mayor crecimiento durante los 4 meses de concurso. El premio a esta categoría consiste en un viaje a Buenos Aires con sorpresas deportivas y musicales (valor de referencia US\$1200 por ganador).

c) *Premio Especiales - Alianzas Comerciales:*

- I. Las empresas PRESTO, SERVIPAG EXPRESS y CLARO, premiarán adicionalmente el desempeño de los equipos y empresarios, durante los meses de junio, julio y agosto, respectivamente.
- II. Premio a los Equipos: Ganarán los 8 equipos (sólo 3 para la Región Metropolitana, 1 entre las regiones VII y XI y 1 entre las regiones I y VI, el mejor entre las divisiones norte y sur; y 2 operadores de VD) que, superando el “piso de venta” asignado en cada una de las alianzas participantes, obtengan el mayor crecimiento durante el mes de concurso correspondiendo a cada alianza.
- III. Premios:
Los empresarios y tripulantes que resulten ganadores en esta categoría especial podrán elegir una entre las siguientes opciones: Gift Card \$25.000, Un teléfono móvil (valor de referencia \$25.000) o un MP4 (valor de referencia \$25.000).

NOVENO: PROCEDIMIENTO DE CANJE

A cada participante se le informará, a través de su ejecutivo comercial, si alcanzó o no la meta definida para la cada mes de concurso y cuál fue su índice de crecimiento.

- a) En caso de ser uno de los ganadores, se le informará el premio obtenido y la forma en que se le entregará.
- b) En caso de no ser ganador, se les comunicará cual fue su crecimiento (razón por la cual no ganaron) y se les motivará para seguir en competencia.

El canje de premios es válido sólo para participantes con contrato vigente con el empleador al momento del canje.

DÉCIMO: CANJE DE PREMIOS

A partir del inicio del programa y finalizadas las etapas correspondientes, cada uno de los participantes será informado personalmente acerca de si es uno de los ganadores del período. En caso de serlo, los premios les serán entregados de la siguiente forma:

- a) Premios Mensuales: durante la semana siguiente al cierre de cada mes, serán entregados por el área comercial de Gasco en dependencias de la empresa ganadora.
- b) Premios Finales: durante la semana siguiente al cierre del Programa, serán entregados por el área comercial de Gasco en dependencias de la empresa ganadora.

UNDÉCIMO: COBERTURA DEL PROGRAMA

En este programa participarán empresas Distribuidoras y de Venta Directa a nivel Nacional.

DUODÉCIMO: DISPOSICIONES GENERALES

Se entenderá que todas las personas que directa o indirectamente toman parte como concursantes o en cualquier otra forma en el presente programa, han conocido y aceptado íntegramente estas bases, careciendo del derecho a deducir reclamo o acción de cualquier naturaleza en contra de Gasco así como otorgando su consentimiento para la difusión de su imagen con motivo de la presente promoción.

El sólo hecho que una persona cobre un premio de este programa, habilitará a Gasco para divulgar su imagen y su nombre como ganador en la forma que estime conveniente. Sin perjuicio de lo anterior, por el sólo hecho de participar en el programa descrito en estas bases y por aceptarlas, él o la ganadora autoriza en forma expresa en tal sentido a Gasco, por lo que estará facultado para comunicar la identidad de los ganadores, grabar, filmar y fotografiar a los mismos, y para exhibir tales grabaciones, filmaciones o fotografías en cualquier medio de comunicación social y por cualquier medio digital, incluyendo internet.

Es condición indispensable para recibir el premio que el participante ganador otorgue su consentimiento para que su identidad sea divulgada y para que su voz, imágenes filmadas y/o fotografías tomadas, sea

utilizada por Gasco, sin que el ganador pueda reclamar exclusividad ni cobrar derecho alguno por su exhibición o reproducción por cualquier medio. El ganador no recibirá pago alguno por estos conceptos, y deberá prestar toda su colaboración para su obtención.

Asimismo, no podrá participar en esta promoción cualquier persona que actualmente sea trabajador dependiente de Gasco y Agencia Quappe, ni parientes consanguíneos o por afinidad hasta el segundo grado inclusive.

Las presentes bases se protocolizarán en la notaría de Santiago, de don Juan Ricardo San Martín Urrejola.

GASCO GLP S.A.

Jorge Montt Guzmán
Gerente General