

Premio



Momentum

La fuerza
que impulsa
grandes logros

2026

A decorative graphic consisting of four concentric, curved lines in a light green color, resembling a stylized rainbow, located in the bottom right corner of the page.

OBJETIVO

El Programa Premio MOMENTUM (en adelante el “Programa”) tiene como finalidad, fortalecer la marca Solventum soluciones médico-quirúrgicas con los principales distribuidores del mercado, mediante el reconocimiento a el mejor desempeño.

El premio busca fomentar una cultura de alto rendimiento, fortalecer la relación con los socios comerciales y asegurar la excelencia en la ejecución comercial en el mercado de dispositivos médicos.

En consecuencia, el presente documento contiene los parámetros de participación en el Programa, así como las exclusiones, restricciones, términos y condiciones (en adelante los “T&C”), del Programa patrocinado por Solventum México, S. de R.L. de C.V. (en adelante “Solventum”).

PERÍODO DEL PROGRAMA

El Programa estará vigente / será válido desde el 01/01/2026 hasta el a 31/12/2026 (Q1 a Q4).

Al final del período de 12 (doce) meses, iniciados el 01/01/2026 y finalizados el 31/12/2026, y observando lo dispuesto en los requisitos de participación de este reglamento, se clasificarán los participantes que presenten la mayor puntuación en los criterios de los siguientes apartados

ELEGIBILIDAD - SUPUESTOS DE PARTICIPACIÓN

Los distribuidores que cumplan con los requisitos de participación que se describen a continuación, serán participantes automáticos del Programa (en adelante el “Distribuidor”):

1. Ser distribuidor activo de Solventum desde enero de 2025 y permanecer activo en el registro de distribuidores de Solventum hasta el día 30/04/2027.
2. Haber sido clasificado por Solventum como distribuidor TIER ELITE, de conformidad con la comunicación previamente emitida y de acuerdo con el modelo de segmentación y clasificación de distribuidores de 3M/Solventum para Latinoamérica correspondiente al año 2026, conforme a la matriz que se elabora de acuerdo con la clasificación abajo.

3. Dicha clasificación fue determinada y comunicada por Solventum al inicio del presente año, sobre la base de la evaluación continua del Distribuidor y del cumplimiento de los criterios que se indican a continuación:

a. Cumplimiento de ventas OP:

- Ventas Reales vs OP desde el cuarto trimestre de 2024 hasta el tercer trimestre de 2025.

b. Crecimiento en la zona de focalización:

- Cambio YoY %.

c. Capacitación técnica de los SR's del Distribuidor:

- Documentar lista de SR's.
- El 80% de los SR's debe realizar la evaluación. Si no se cumple este número, esta métrica será invalidada.
- Resultado de la evaluación = promedio de todos los SR's.

d. Alineación con Solventum:

- Ejecución de JBP.
- Ejecución de campaña de marketing.
- Implementación de comunicación de nuevos proyectos.
- Compartir POS hasta el día 5 de cada mes.
- Colaboración con 3M.

e. Encuesta de satisfacción del cliente:

- Encuesta desplegada en 15 - 25 hospitales dentro de la zona de focalización. Promedio de respuestas. Apoyo del líder de territorio

f. Inversión:

- Soporte logístico / de ventas en el territorio.
- PS dedicado para capacitación interna.
- Distribuidor - puente comercial SOLV.

g. Nivel de inventario:

- MOI's (valor de inventario / promedio POS 3 meses)

h. Comportamiento de pago:

- Cumplimiento de AR (%)

4. No estar o no incurrir en mora con 3M y Solventum durante el período de la Programa, entendiéndose como mora cualquier retraso en el pago superior a 05 (cinco) días, según el índice determinado por el Departamento de Cuentas por Cobrar de Solventum.

5. Contar con el registro adecuado y estar al día con sus obligaciones ante todos los organismos gubernamentales necesarios (locales, nacionales o internacionales).

6. Hacer un uso apropiado de las marcas Solventum.

7. Seguir las buenas prácticas de conducta empresarial según los criterios de Solventum.

8. No incurrir en ningún incumplimiento con Solventum durante el período del programa y de la recepción de los premios.

9. El Distribuidor deberá cumplir su obligación de remitir mensualmente la información de ventas e inventarios (POS) (propias y/o de sus subdistribuidores, en caso de ser aplicable) de manera completa, correcta y dentro de los plazos establecidos.

10. Los criterios establecidos en el presente Programa han sido definidos con fines exclusivamente operativos, logísticos y de eficiencia comercial, y no tienen por finalidad ni efecto influir, directa o indirectamente, en variables competitivamente sensibles ni en las decisiones comerciales independientes de los Distribuidores.

11. La asignación de beneficios en el marco del Programa estará basada exclusivamente en el cumplimiento de los criterios objetivos establecidos en este Reglamento y no estará vinculada a políticas de precios, estrategias comerciales, asignación de clientes, condiciones de venta, niveles de exclusividad ni cualquier otro factor ajeno a los criterios de evaluación definidos por Solventum.

SISTEMA DE PUNTO DE VENTA (POS) – SUPUESTOS DE PARTICIPACIÓN

1. Los resultados de sell-out e inventario deben ser enviados **hasta el día 5 del mes siguiente**.

2. El archivo de POS (sell-out) debe enviarse en formato Excel utilizando la plantilla de POS de Solventum (GLOBAL TEMPLATE). Los siguientes datos son obligatorios:

- a. RFC/código de cliente
- b. Nombre cliente final
- c. Dirección postal
- d. Ciudad
- e. Estado/región
- f. Código postal
- g. Id de producto Solventum
- h. Descripción de producto Solventum
- i. Fecha de venta/factura
- j. Cantidad

- k. Unidad de medida
- l. Costo unitario o total*
- m. CLUE

3. El archivo de Inventario debe enviarse en formato Excel utilizando la plantilla de Inventario de Solventum. Los siguientes datos son obligatorios:

- a. SKU del material
- b. Código de material
- c. Descripción del material
- d. Cantidad en inventario
- e. Unidad de medida
- f. Costo unitario

4. El porcentaje SISO (Sell In / Sell Out) mensual debe mantenerse entre **80% y 120%**.

5. Las plantillas para el envío de datos fueron compartidas por el equipo de POS Local y **podrán ser solicitadas a Solventum en cualquier momento**.

6. La información suministrada por los Distribuidores en el marco del Programa será tratada de manera confidencial y no será utilizada para:

- a. Influir directa o indirectamente en las políticas de precios de los Distribuidores.
- b. Coordinar, alinear o facilitar estrategias comerciales entre Distribuidores.
- c. Determinar, asignar o redistribuir clientes o segmentos de mercado.
- d. Comparar o evaluar el desempeño competitivo de los Distribuidores para fines distintos de los expresamente previstos en el Programa.
- e. Favorecer o perjudicar a cualquier participante por motivos comerciales ajenos a los criterios objetivos de evaluación establecidos en este Reglamento.

7. El acceso a dicha información estará limitado exclusivamente al personal de Solventum que, por razones operativas legítimas, requiera conocerla para la gestión y administración del Programa. En ningún caso la información será utilizada para fines distintos de los siguientes:

- a. Planificación de la demanda.
- b. Gestión y control de inventarios.
- c. Planificación y coordinación logística.
- d. Garantía de la continuidad del suministro
- e. Monitoreo y mejora de los niveles de servicio.

CRITERIOS DE EXCLUSIÓN

Serán automáticamente excluidos del Programa los Distribuidores que incurran en cualquiera de las siguientes conductas:

1. Incurrir en cualquier incumplimiento de las disposiciones, obligaciones o requisitos previstos en el presente Reglamento.

2. No demostrar el cumplimiento de prácticas, políticas o procedimientos que permitan acreditar una cultura de prevención y cumplimiento en materia de competencia económica.

3. Compartir información comercial o competitivamente sensible con otros distribuidores, incluyendo, entre otros, información relacionada con precios, descuentos, márgenes, costos, clientes, volúmenes de venta, estrategias comerciales o cualquier otra información cuya divulgación pueda afectar la libre competencia.

4. Participar, promover o facilitar conversaciones, acuerdos, prácticas concertadas o entendimientos relacionados con precios, clientes, territorios, márgenes, condiciones comerciales, volúmenes de venta o estrategias comerciales.

5. Utilizar de manera inapropiada información comercial, competitiva o confidencial, o hacer uso de esta en contravención de la Política de Distribución de Solventum, el Contrato de Distribución aplicable o la legislación mexicana en materia de competencia económica.

Solventum se reserva el derecho de suspender, excluir o descalificar, en cualquier momento y sin necesidad de notificación previa, a cualquier participante que incumpla las obligaciones, normas o principios aplicables en materia de competencia económica.

Asimismo, Solventum reafirma su compromiso con el estricto cumplimiento de la legislación aplicable en materia de competencia económica y espera que todos los participantes del Programa desarrollen sus actividades comerciales de manera independiente, ética y conforme a la normativa vigente.

CRITERIOS DE CÁLCULO

Serán reconocidos, motivados y premiados el desempeño sobresaliente de los socios comerciales de SOLVENTUM, con la generación de un programa de incentivos, dirigido a aquellos socios alineados a los parámetros indicados por Solventum en este documento o superen los indicadores claves de desempeño (KPIs) establecidos por portafolio a través de los siguientes criterios:

I - Criterios

Los criterios se puntuarán de acuerdo con su importancia en los negocios de Medsurg. Se considerará el crecimiento del período anual de 2026 en comparación con la venta sell in y sell out 2025, según la siguiente tabla:

CRITERIOS	PONTUACIÓN
Crecimiento Sell In (70%)	0 a 9
Crecimiento Sell Out (30%)	0 a 9

II - Cálculo

Para el cálculo de los resultados, se considerarán las puntuaciones de acuerdo con el siguiente detalle:

Crecimiento Sell In (70%)	PUNTUACIÓN
Decrecimiento	0
Iguala o Excede su sell in 2025 hasta un 3%	3
Excede su sell in 2025 entre 3.1% y 5%	6
Excede su sell in 2025 el 5%	9

Crecimiento Sell Out (30%)	PUNTUACIÓN
Decrecimiento	0
Iguala o Excede su sell out 2025 hasta 3%	3
Excede su sell out 2025 entre 3.1% y 5%	6
Excede su sell out 2025 el 5%	9

III – Reglas generales

1. En caso de empate en la puntuación final, se utilizará como criterio de desempate el mayor porcentaje de crecimiento de SELL-IN alcanzado por los Distribuidores empatados. Será considerado ganador aquel que registre el porcentaje de crecimiento más alto.

2. A efectos de cálculo, se considerarán en todos los casos los valores obtenidos a partir de la información de los datos de POS. El cálculo se realizará tras el período de intercambio y validación de los datos.

3. Los distribuidores que envíen los datos de sell-out deben cumplir con las condiciones de envío establecidas en este reglamento.

4. Para el correcto registro de datos, cumpla con los requisitos establecidos en la página 2 de este documento (Sistema de Punto de Venta (POS) – Supuestos de Participación).

5. El mantenimiento de una media de SISO inferior al 80% o superior al 120% constituirá una causal de exclusión automática del Programa, de conformidad con lo dispuesto en el numeral 2 del capítulo "CRITERIOS DE EXCLUSIÓN" del presente Reglamento, sin necesidad de previo aviso o notificación.

6. La verificación, consolidación y validación de la información utilizada para el cálculo de los porcentajes de SISO será realizada exclusivamente por el equipo de POS o por las áreas internas específicamente autorizadas para dicha función. El equipo comercial no tendrá acceso a información individualizada de carácter competitivamente sensible ni participará en el tratamiento, análisis, validación o determinación de los resultados considerados para la evaluación y asignación de beneficios en el marco del Programa.

PREMIOS

Se premiará dos (2) distribuidores de MedSurg: uno (1) del portafolio Legacy (**MSD**) y uno (1) del portafolio Legacy KCI (**TPN**)

I - Anuncio

Los anuncios de los ganadores, así como de sus respectivas posiciones durante el período de las premiaciones, se realizarán individualmente a través del correo electrónico de Solventum.

De misma forma el premio será comunicado de manera oficial por correo electrónico de la sede y los itinerarios del mismo.

II – Recepción de la Premiación

Los ganadores recibirán respectivamente la premiación para **dos (2) personas del equipo del distribuidor**

III – Reglas generales

1. La premiación anual, no podrá, en ninguna circunstancia, ser convertida / redimida en dinero ni en ningún otro beneficio más allá de los expuestos en este reglamento.

2. Cualquier cuestión que entre en conflicto y/o no esté prevista en este reglamento será analizada y decidida exclusivamente por Solventum.

3. Las modificaciones de los criterios y premios mencionados en este reglamento podrán realizarse a discreción de Solventum y se comunicarán posteriormente a los participantes del programa.

4. Los ganadores de la premiación anual tendrán derecho a transporte desde su ciudad de origen hasta el destino del viaje, alojamiento, alimentación y bebidas para 2 (dos) personas del equipo del Distribuidor.

5. La duración del viaje se estima en 3 (tres) días de programación, excluyendo el período de traslado. La información sobre el destino será compartida por el equipo de Solventum por correo electrónico.

INDEPENDENCIA COMERCIAL

La participación en el Programa no limita ni afecta la independencia comercial de los Distribuidores. Cada Distribuidor mantendrá plena autonomía e independencia en la conducción de sus negocios y en la toma de sus decisiones comerciales, incluyendo, sin limitación:

1. La determinación de sus precios de reventa y demás condiciones económicas de comercialización.
2. La selección, identificación y atención de sus clientes actuales y potenciales.
3. La definición e implementación de sus estrategias comerciales, de mercadeo, promoción y ventas.
4. La determinación de las condiciones de venta aplicables a sus operaciones comerciales, incluyendo descuentos, promociones, términos de pago y demás condiciones comerciales.
5. La toma de decisiones relacionadas con sus niveles de inventario, abastecimiento, compras e inversiones comerciales.
6. Cualquier otra decisión empresarial o comercial relacionada con la gestión independiente de su negocio.

La participación en el Programa no tendrá por objeto ni por efecto influir, coordinar, restringir o condicionar las decisiones comerciales independientes de los Distribuidores. Asimismo, ninguna disposición del Programa deberá interpretarse como una recomendación, instrucción, acuerdo o compromiso relacionado con precios, clientes, territorios, estrategias comerciales, condiciones de venta o cualquier otra variable competitivamente sensible.

Cada Distribuidor continuará actuando en todo momento como una entidad independiente y será el único responsable de sus decisiones comerciales y de negocio. La participación en el Programa es voluntaria y no genera obligación alguna de adoptar conductas comerciales específicas ni de alinear estrategias o prácticas comerciales con Solventum o con otros Distribuidores participantes.

CONSENTIMIENTO DE USO DE SIGNOS DISTINTIVOS, MATERIALES PROMOCIONALES Y USO DE IMAGEN

1. Uso de signos distintivos del Distribuidor.

Con motivo de la participación en el Programa Premio Momentum, el Distribuidor autoriza a Solventum, de manera no exclusiva, gratuita, revocable conforme a lo

previsto en este Reglamento y limitada al territorio mexicano, a utilizar el nombre comercial, denominación social, logotipos, marcas, avisos comerciales y demás signos distintivos del Distribuidor que este proporcione por escrito a Solventum, exclusivamente para fines informativos, promocionales, institucionales y de comunicación relacionados con el Programa, incluyendo la identificación de participantes, finalistas o ganadores, así como la difusión de eventos, reconocimientos, premiaciones y resultados del Programa.

2. Alcance y limitaciones de la autorización.

La autorización anterior no implica, ni deberá interpretarse como, cesión, transmisión, licencia exclusiva, sublicencia, transferencia de titularidad, asociación permanente, franquicia, patrocinio general, respaldo comercial, representación, agencia, joint venture o cualquier otro derecho sobre los signos distintivos del Distribuidor. Solventum utilizará dichos signos distintivos conforme a los materiales, versiones y lineamientos razonablemente proporcionados por el Distribuidor, sin alterar sustancialmente su forma, color, proporción o elementos distintivos, salvo ajustes técnicos necesarios para su reproducción en materiales del Programa.

3. Medios autorizados.

Los signos distintivos del Distribuidor podrán utilizarse únicamente en materiales relacionados con el Programa, incluyendo comunicaciones internas y externas, presentaciones, invitaciones, correos electrónicos, piezas digitales, publicaciones en sitios web o redes sociales corporativas de Solventum, comunicados del Programa, materiales de eventos y materiales de premiación. Cualquier uso distinto, ajeno al Programa o que implique una campaña comercial independiente requerirá autorización previa y por escrito del Distribuidor.

4. Vigencia.

La autorización para el uso de signos distintivos estará vigente durante la duración del Programa y hasta por doce meses posteriores a su conclusión, exclusivamente para fines de cierre, comunicación de resultados, documentación histórica, reportes internos, archivo institucional y difusión razonable de los reconocimientos otorgados. Concluido dicho plazo, Solventum deberá cesar nuevos usos públicos de los signos distintivos del Distribuidor, salvo que exista autorización adicional por escrito o que su conservación sea necesaria para fines legales, regulatorios, contables, de auditoría, o de archivo corporativo.

5. Uso de imagen, voz y declaraciones de representantes.

La participación del Distribuidor en eventos, reuniones, premiaciones o actividades relacionadas con el Programa implicará, por sí misma, la autorización automática para el uso de la imagen, voz, nombre, cargo, declaraciones o cualquier otro elemento identificable de sus representantes, empleados, directivos o colaboradores.

6. Finalidades permitidas para materiales audiovisuales.

El Distribuidor reconoce que, Solventum podrá utilizar fotografías, grabaciones de audio, video, testimonios, declaraciones o materiales similares relacionados con el Programa exclusivamente para fines informativos, institucionales, promocionales y de comunicación corporativa vinculados con el Programa Premio Momentum, incluyendo la difusión de eventos, premiaciones, reconocimientos, resultados y actividades relacionadas con la relación comercial entre Solventum y sus distribuidores.

7. Restricciones de uso.

Solventum no utilizará la imagen, voz, nombre, declaraciones, logotipos, marcas o signos distintivos del Distribuidor, ni de sus representantes, de manera que:

- a. sugiera falsamente una certificación, aval, patrocinio, representación o relación distinta a la participación en el Programa;
- b. afecte la reputación, prestigio o buen nombre del Distribuidor o de sus representantes;
- c. modifique el sentido de declaraciones emitidas en el contexto del Programa;
- d. implique usos ajenos al Programa sin autorización adicional;
- e. contravenga la legislación aplicable en materia de propiedad industrial, derechos de autor, derechos de imagen, privacidad o protección de datos personales.

8. Titularidad de materiales.

Salvo por los signos distintivos del Distribuidor y los derechos personales que correspondan a las personas físicas participantes, los materiales audiovisuales producidos directamente por Solventum en el marco del Programa podrán ser propiedad de Solventum. Lo anterior no limitará los derechos que correspondan al Distribuidor sobre sus marcas, logotipos, nombres comerciales y demás signos distintivos, ni los derechos que correspondan a las personas físicas sobre su imagen, voz, nombre y datos personales.

9. Responsabilidad del Distribuidor.

El Distribuidor será responsable de asegurarse de que los logotipos, marcas, nombres comerciales, materiales o contenidos que proporcione a Solventum para su uso en el Programa sean de su titularidad, cuenten con derechos suficientes para autorizar su uso, o se encuentren debidamente autorizados por sus titulares. El Distribuidor mantendrá a Solventum libre de cualquier reclamación derivada de materiales proporcionados por el propio Distribuidor que infrinjan derechos de terceros, salvo que dicha reclamación derive de un uso no autorizado, indebido o fuera del alcance previsto en este Reglamento por parte de Solventum.