

Bases y condiciones

Plan de Incentivos a la Red · Bridgestone, Firestone y Dayton

Versión 1.1 · 9 de octubre de 2026

1. Organizador

Bridgestone Chile S.A., RUT 93.602.000-3, con domicilio en Camino Lo Boza 441, Pudahuel, Santiago (en adelante, "Bridgestone" o el "Organizador").

El Plan se administra en el sitio <https://incentivos.promobridgestone.cl> (el "Sitio"). La operación del Sitio y la emisión de los premios pueden realizarse a través de proveedores que actúan por encargo del Organizador y bajo sus instrucciones.

2. Definiciones

- **Plan:** el Plan de Incentivos a la Red que regulan estas Bases.
- **Ciclo:** cada período de competencia que Bridgestone convoca dentro del Plan. Un Ciclo tiene uno o más Meses.
- **Anexo de Ciclo:** el documento que fija las condiciones de un Ciclo: sus Meses, las marcas que participan, las áreas que suman, los Grupos, los puntos y los premios. Cada Anexo forma parte de estas Bases.
- **Empresa:** el dealer de la red de Bridgestone invitado a participar.
- **Tienda:** cada local de una Empresa incluido en el Plan. Compite la Tienda, no la Empresa.
- **Equipo:** las personas de una Tienda inscritas en el Sitio en los roles de Ventas, Marketing y Mesón, o en los que indique el Anexo de Ciclo.
- **Integrante:** cada persona inscrita en un Equipo.
- **Grupo:** cada una de las categorías en que compiten las Tiendas.
- **Mes:** cada período de competencia de un Ciclo.
- **Marcas participantes:** las marcas de neumáticos que suman en un Ciclo, según su Anexo.
- **Protección:** el programa de protección de neumáticos Bridgestone y Firestone, en el que el cliente final registra su compra mediante el código QR de la Tienda.
- **Asesor de venta:** la persona de Bridgestone que atiende a la Empresa.

3. Objeto

El Plan reconoce a los Equipos de las Tiendas por sus resultados en las áreas que define cada Anexo de Ciclo. En el primer Ciclo esas áreas son las ventas de neumáticos de las Marcas participantes al consumidor final, la ejecución de las acciones de marketing del mes y los registros de Protección que completan sus clientes.

De un Ciclo a otro, Bridgestone puede sumar, quitar o modificar áreas, acciones, objetivos y premios mediante el Anexo correspondiente.

4. Vigencia, Ciclos y territorio

- 4.1. Estas Bases rigen en Chile desde su publicación en el Sitio y por tiempo indefinido, mientras Bridgestone mantenga el Plan.
- 4.2. El Plan se desarrolla por Ciclos. El primer Ciclo va de octubre a diciembre de 2026 y sus condiciones están en el Anexo 1. Bridgestone puede convocar nuevos Ciclos en 2027 y en los años siguientes.
- 4.3. Cada nuevo Ciclo se convoca con su Anexo. Bridgestone lo publica en el Sitio y lo informa por correo al contacto de cada Empresa adherida antes del inicio del Ciclo.
- 4.4. Cada Mes va desde su primer hasta su último día calendario. Las ventas y los registros de un Mes cuentan desde su primer día, aunque la Tienda reciba su acceso al Sitio con posterioridad.

5. Quiénes participan y adhesión

- 5.1. Participan las Tiendas que Bridgestone invita y que figuran en el Sitio. La participación es voluntaria y gratuita.
- 5.2. Para competir en un Mes, la Tienda debe:
1. Contar con la adhesión de su Empresa al Plan.
 2. Ingresar al Sitio con el PIN que le entrega la administración del Plan.
 3. Aceptar el aviso sobre datos personales y estas Bases.
 4. Inscribir y confirmar su Equipo.
- 5.3. La adhesión de la Empresa se otorga una sola vez. Vale para el Ciclo en curso y para los Ciclos siguientes, sin necesidad de una nueva adhesión ni de una nueva aceptación de estas Bases.
- 5.4. Publicado el Anexo de un nuevo Ciclo, la Empresa que no quiera participar en él lo informa a su Asesor de venta antes de su inicio. Si no lo hace y sus Tiendas siguen usando el Sitio, se entiende que acepta ese Anexo.
- 5.5. La Empresa puede retirarse del Plan en cualquier momento, avisando a su Asesor de venta. El retiro rige desde el Mes siguiente al aviso y no afecta los premios ya ganados.
- 5.6. Bridgestone puede incorporar Tiendas al Plan antes del inicio de cada Mes.

6. Grupos

Bridgestone asigna cada Tienda a un Grupo según su potencial comercial, considerando su historial de ventas. Cada Tienda compite solo con las Tiendas de su Grupo. La cantidad de Grupos de cada Ciclo la fija su Anexo.

El Grupo de una Tienda no cambia durante un Mes ya iniciado. Bridgestone puede revisarlo entre un Mes y el siguiente. La Empresa puede pedir esa revisión a su Asesor de venta antes del inicio del Mes.

7. Equipo

- 7.1. El Equipo de cada Tienda necesita al menos una persona activa en cada rol: Ventas, Marketing y Mesón. Marketing y Mesón admiten hasta dos personas cada uno. Ventas no tiene tope. El Anexo de Ciclo puede modificar los roles y sus topes.
- 7.2. Pueden integrar el Equipo las personas mayores de 18 años que cumplen efectivamente ese rol en la Tienda, incluidos sus dueños o socios cuando lo ejercen.
- 7.3. De cada Integrante se registran su nombre, sus dos apellidos, su RUT, su correo electrónico y su teléfono. La Empresa responde por la veracidad de esos datos.

7.4. Una misma persona puede cubrir más de un rol en una Tienda. En ese caso se cuenta una sola vez para el reparto del premio.

7.5. Una misma persona puede integrar el Equipo de más de una Tienda de la misma Empresa cuando cumple su rol en ellas.

7.6. El Equipo puede actualizarse mientras el Mes esté abierto. Son beneficiarios del premio los Integrantes activos de la Tienda ganadora al cierre del Mes.

8. Cómo se suman puntos

El puntaje de una Tienda en el Mes es la suma de los puntos de sus áreas. El Sitio calcula los puntos a partir de lo que la Tienda declara y de lo que la administración del Plan aprueba. Los puntos de cada área son los del Anexo de Ciclo vigente.

8.1. Ventas

Suman los neumáticos de las Marcas participantes vendidos por la Tienda al consumidor final durante el Mes, con los puntos por unidad que fija el Anexo.

La Tienda declara en el Sitio la cantidad acumulada del Mes, con el detalle que pide el Sitio. Cada declaración reemplaza a la anterior. Se recomienda actualizarla cada semana. Lo que no esté declarado al cierre del Mes no suma.

No suman las ventas a empresas, flotas, revendedores o distribuidores, ni las ventas anuladas o devueltas, salvo que el Anexo de Ciclo las incluya.

8.2. Ventas compartidas

Las ventas al consumidor final de una Empresa que no corresponden a una Tienda determinada, como las de su sitio web, de marketplaces o con despacho a regiones, se declaran una sola vez por Empresa y por Mes. Sus puntos se dividen en partes iguales entre las Tiendas de la Empresa incluidas en el reparto de ese Mes.

Cada venta se declara una sola vez: en la Tienda que la realizó o como venta compartida.

8.3. Marketing

Cada Mes la Tienda puede completar las entregas que define el Anexo de Ciclo. Cada entrega aprobada suma los puntos que el Anexo le asigna según el Grupo de la Tienda.

Solo suman las entregas aprobadas por la administración del Plan. Una entrega rechazada puede corregirse y enviarse de nuevo mientras el Mes esté abierto. Una misma publicación no puede usarse en más de una entrega. Las entregas adicionales no suman puntos.

8.4. Mesón

Cada registro válido de Protección suma a la Tienda los puntos que fija el Anexo. Es válido el registro que un cliente final completa durante el Mes, asociado a la Tienda y con las bases de Protección aceptadas. Abrir el formulario o escanear el código QR no suma por sí solo.

8.5. Valores de cada Mes

Los puntos, las bolsas y los premios quedan fijos para cada Mes desde su apertura en el Sitio.

9. Requisitos para ganar

Para optar al premio de un Mes, la Tienda debe tener su Equipo confirmado y completo, y puntos en todas las áreas del Ciclo.

10. Clasificación y ganadora

Gana el Mes, en cada Grupo, la Tienda que cumple los requisitos y reúne más puntos. Hay una Tienda ganadora por Grupo y por Mes.

La clasificación que muestra el Sitio durante el Mes es provisional. Muestra Tiendas y puntos. No muestra unidades vendidas ni datos de personas.

11. Cierre, verificación y resultado

11.1. La administración del Plan cierra cada Mes al terminar su último día. Después del cierre no se reciben declaraciones ni entregas de ese Mes.

11.2. La Tienda que lidera cada Grupo al cierre debe respaldar sus ventas. Para eso carga en el Sitio, dentro de los 5 días hábiles siguientes a que se habilite la opción, una planilla con el detalle de las ventas declaradas, según el formato que entrega el Sitio. Si la Tienda recibe ventas compartidas, la Empresa respalda también esas ventas.

11.3. Bridgestone verifica el respaldo con los registros de la Empresa y puede pedir boletas, facturas u otros antecedentes. Si encuentra diferencias, corrige las cantidades y deja constancia del motivo.

11.4. Si la Tienda no entrega el respaldo en plazo, o si lo declarado no puede verificarse, pierde su posición y se verifica a la Tienda que la sigue en su Grupo.

11.5. Terminada la verificación, el resultado se publica en el Sitio. El resultado publicado es definitivo.

12. Empate

Si dos o más Tiendas empatan en el primer lugar de un Grupo, la adjudicación queda en suspenso y la administración del Plan resuelve según el orden de desempate del Anexo de Ciclo. Si el empate persiste, el premio del Grupo se divide en partes iguales entre las Tiendas empatadas.

13. Premios

13.1. Los premios de cada Mes y de cada Grupo son los del Anexo de Ciclo.

13.2. Salvo que el Anexo indique otra cosa, el premio se entrega en gift cards digitales, nominativas e intransferibles, una por cada beneficiario y todas del mismo valor. El valor de cada una resulta de dividir el premio por la cantidad de beneficiarios. Cada persona se cuenta una sola vez, aunque figure en más de un rol. Si la división no es exacta, se ajusta al valor entero inferior que admita el emisor.

13.3. Las gift cards se envían al correo de cada beneficiario dentro de los 30 días corridos siguientes a la publicación del resultado. Su uso se rige por las condiciones del emisor.

13.4. El premio pertenece a cada Integrante. La Empresa no puede retenerlo, redistribuirlo ni exigir su entrega.

13.5. Los premios no se canjean por dinero ni por otros bienes. Si los datos de un beneficiario impiden emitir o entregar su gift card, tiene 30 días corridos desde el aviso para corregirlos. Vencido ese plazo, pierde el derecho a esa gift card.

13.6. Los premios no constituyen remuneración ni generan vínculo laboral o contractual alguno entre Bridgestone y los Integrantes. Los impuestos que puedan afectar al premio son de cargo de quien lo recibe.

14. Obligaciones de la Empresa

La Empresa que adhiere al Plan se obliga a:

1. Declarar información verdadera y completa.
2. Informar a su Equipo de estas Bases, del Anexo vigente y del aviso sobre datos personales antes de inscribirlo.
3. Conservar los respaldos de las ventas declaradas hasta 60 días después del término de cada Ciclo.
4. Resguardar su PIN y el acceso de empresa, y pedir su reemplazo si los pierde o si cambia la persona a cargo.
5. Usar las piezas y materiales de las marcas tal como se entregan.

15. Incumplimientos

No se permite declarar ventas inexistentes, duplicadas o excluidas, presentar registros de Protección que no correspondan a compras reales, ni alterar evidencias.

Ante un incumplimiento, Bridgestone puede descontar los puntos afectados, dejar a la Tienda fuera del Mes, del Ciclo o del Plan y dejar sin efecto un premio no entregado.

16. Datos personales

16.1. Bridgestone Chile S.A. es responsable de los datos personales que se tratan en el Plan. Los trata conforme a la Ley N° 19.628 y sus modificaciones.

16.2. Se tratan los datos de los Integrantes indicados en el punto 7.3 y los datos de contacto de la Empresa.

16.3. Los datos se usan para administrar el Plan: identificar al Equipo de cada Tienda, emitir y entregar las gift cards, verificar los resultados y coordinar la participación, lo que incluye el envío de material y capacitación. No se usan para publicidad.

16.4. Los datos no se publican. El RUT completo solo lo ve la administración del Plan. Para emitir las gift cards se comunican al emisor el nombre, el RUT y el correo de cada beneficiario.

16.5. Al aceptar el aviso sobre datos personales en el Sitio, la Empresa declara que cada persona que inscribe fue informada y está de acuerdo con este tratamiento. Esa declaración vale mientras la Empresa participe en el Plan y alcanza a las personas que inscriba más adelante.

16.6. Los datos se conservan mientras la Empresa participe en el Plan y hasta 12 meses después del término del último Ciclo en que participó, salvo que la ley exija conservarlos por más tiempo.

16.7. Cada persona puede pedir el acceso a sus datos, su rectificación o su cancelación escribiendo a promocionesmkt@la-bridgestone.com o a través del Asesor de venta de su Empresa.

16.8. Los datos de los clientes finales que se registran en Protección se rigen por las bases de ese programa. El Plan solo cuenta esos registros.

17. Cambios, suspensión y término

17.1. Bridgestone puede modificar estas Bases y sus Anexos. Informará cada cambio en el Sitio y por correo al contacto de la Empresa antes de que rija.

17.2. Los cambios no afectan a un Mes ya cerrado ni a los valores de un Mes ya abierto.

17.3. Si un cambio modifica el tratamiento de datos personales del punto 16, Bridgestone pedirá una nueva aceptación del aviso sobre datos personales en el Sitio.

17.4. La Empresa que no esté de acuerdo con un cambio puede retirarse del Plan según el punto 5.5.

17.5. Bridgestone puede suspender o terminar el Plan o un Ciclo por caso fortuito, fuerza mayor o causa justificada. Lo informará en el Sitio.

18. Responsabilidad

La carga oportuna de la información es responsabilidad de cada Tienda. Bridgestone no responde por fallas de conexión o de equipos ajenos al Sitio. El Plan no modifica los acuerdos comerciales entre Bridgestone y cada Empresa.

19. Aceptación

La adhesión de la Empresa al Plan y la confirmación del Equipo en el Sitio implican la aceptación total de estas Bases y del Anexo del Ciclo en curso.

20. Consultas

Las consultas sobre el Plan se dirigen al Asesor de venta de la Empresa o a la sección Ayuda del Sitio.

21. Ley aplicable y jurisdicción

Se aplican las leyes de la República de Chile. Cualquier controversia será conocida por los tribunales competentes de Santiago.

Anexo 1 · Ciclo octubre a diciembre de 2026

A1. Meses

El Ciclo tiene tres Meses independientes: octubre, noviembre y diciembre de 2026.

A2. Marcas participantes y áreas

Participan los neumáticos Bridgestone, Firestone y Dayton. Suman tres áreas: Ventas, Marketing y Mesón.

A3. Grupos

Las Tiendas compiten en tres Grupos: Grupo 1, Grupo 2 y Grupo 3.

A4. Ventas

Neumático	Puntos por unidad
Menor a aro 17	10
Aro 17 o superior	20

La Tienda declara la cantidad acumulada del Mes por marca y por aro.

A5. Marketing

Cada Mes la Tienda puede completar siete entregas:

- Cuatro publicaciones de las piezas de la grilla mensual en las redes sociales de la Empresa.
- Dos reels propios sobre las marcas o sus productos.
- El montaje del material de punto de venta del Mes en la Tienda, acreditado con fotografías.

Entrega	Grupo 1	Grupo 2	Grupo 3
Cada publicación	240	120	72
Cada reel	240	120	72
Montaje del material	960	480	288
Marketing completo	2.400	1.200	720

Las publicaciones y los reels se cumplen una vez por Empresa y suman a cada una de sus Tiendas. El montaje del material se acredita en cada Tienda.

A6. Mesón

Cada registro válido de Protección suma 16 puntos a la Tienda. Los registros de Protección corresponden a compras de neumáticos Bridgestone y Firestone.

A7. Desempate

1. Gana la Tienda con más puntos de Ventas.
2. Si persiste el empate, la que declaró y verificó más neumáticos de aro 17 o superior.
3. Si persiste, la que tiene más registros válidos de Protección.

A8. Premios

Grupo	Premio mensual para el Equipo de la Tienda ganadora
Grupo 1	\$2.500.000
Grupo 2	\$1.500.000
Grupo 3	\$1.000.000

El Ciclo entrega hasta \$5.000.000 por Mes y hasta \$15.000.000 en total.

Ejemplo: en una Tienda del Grupo 1 con cinco personas en su Equipo, cada una recibe una gift card de \$500.000.