

NIT 800.149.695-1 Carrera 13A No. 96-83 Piso 6
Gerencia de Compras - **FARMA**

Acuerdo de Condiciones comerciales vigentes desde 1 enero 2024 hasta 31 Diciembre de 2024. Este acuerdo se renovará automáticamente según condiciones pactadas

Razón Social:	LM INSTRUMENTS SA	NIT	800077635
---------------	-------------------	-----	-----------

1. MARCO GENERAL DE NEGOCIACIÓN

	%	Valor Fijo	
Descuento Financiero	7%		(Descuento otorgado por cumplimiento en el plazo de pago del valor de las facturas antes de vencer)
Plazo de Pago	45 días		(Plazo en días que se debe tener en el pago de la factura, contado a partir de la radicación)
OTROS DESCUENTOS (Política de liquidación en capítulo IV)			
Descuento por Operación Logística	1,0%		Aporte por entrega centralizada en CECI Bogotá. Cruz vende materia entrega directa a puntos de venta a nivel nacional
Descuento por Información	1,0%		Entrega de información mensual de rotación y stock sucursales. No incluye CECI
Descuento de Introducción			Aporte por Certificación e introducción de producto en la categoría. Descuento aplica para el primer pedido, otorgado vía nota contable
Plazo de pago adicional en días para la factura del producto nuevo			Por día adicional, de pago para la factura del primer pedido del producto nuevo. El día día, son adicionales, a la condición de plazo de pago en días que se deben pagar con el proveedor. Primer renglón de descuentos de este acuerdo comercial
Descuento por Vectorización			(Descuento otorgado por cumplir con la vectorización exigida por el proveedor. Dicha vectorización de envíos a los tres meses y se hacen ajustes según desempeño)
Descuento por Apertura o Vestido tienda			Descuento para puntos correspondientes a tienda de punto de venta nuevo
Inversión (Ver anexo Formato de Medios)			Si Otorgado por dinámica comercial y visibilidad con condición a convenir
Inversión Adicional (Ver anexo Formato de Medios)			Valor fijo adicional acordado año por dinámica comercial y visibilidad con condición a convenir
Descuento Rebate Compra			
Descuento Rebate Año Oct - Oct			(Descuento por Cumplimiento en Volúmenes de Compra anual otorgado vía nota contable de acuerdo a liquidación)
Descuento Rebate Semestre			(Descuento por Cumplimiento en Volúmenes de Compra semestral otorgado vía nota contable de acuerdo a liquidación)
Descuento Rebate Trimestre	1%, 2%, 3%		(Descuento por Cumplimiento en Volúmenes de Compra trimestral otorgado vía nota contable de acuerdo a liquidación)
Descuento Rebate Mes			(Descuento por Cumplimiento en Volúmenes de Compra mes otorgado vía nota contable de acuerdo a liquidación)
Descuento Rebate Sell Out			(Descuento por Cumplimiento en Volúmenes de Venta otorgado vía nota contable de acuerdo a liquidación)
Descuento Manejo de Línea	1,0%		(Descuento otorgado por Manejo de línea en la cadena local a compra mensual)
Descuento por Incumplimiento en Entrega			(Descuento establecido como penalización por la no entrega total o parcial de las OC y/o falta de autorización de nuestros entregados, si proveedor por Cruz vende. Formas parte de dicho incumplimiento las órdenes de compra y/o carta de autorización sumadas no entrega posterior al plazo establecido. El descuento aplica para el valor total de las OC y/o carta de autorización con dicho incumplimiento)
Merma de Mercancía			(Descuento establecido para subministro de merma anual otorgado vía nota contable de acuerdo a liquidación)
Condicionamiento Productos en Cedi			% de descuento establecido de la compra total del producto a acondicionar o valor fijo por unidad anualizada en el Cedi de los artículos del proveedor que requieren dicho acondicionamiento
Productos Pinados			Todo artículo debe contener pin o seguridad, en caso contrario se generará aparte mediante descuento en compra del 1% sobre el total de la compra mensual vía nota contable de acuerdo a liquidación
Descuento Diferenciación Canal			(Descuento por precio operativo de diferenciación de canales, separación logística)
Capitanía Catman			% de descuento otorgado por ser el capitán de la categoría acordada con Cruz vende
Margen frontal			% de margen frontal garantizado en la codificación
Lista Canal Mayorista Droguerías Independientes (SI/NO)			Especificar si aplica la mezcla lista de precios para canal de Droguerías Independientes

Forman parte integral de este acuerdo comercial: 1)Anexo Política de Devolución de Productos Cruz Verde, 2)Anexo Formato de Medios, 3)Anexo Técnico y 4)Anexo Protocolo de Recibo de Mercancía en el Centro de Distribución.

II. OBJETIVO DE COMPRA REBATE

	Escala 1		Escala 2		Escala 3			
Trimestre	Ventas 2024	% Rebate	Objetivo de Crecimiento	10%	% Rebate	Objetivo de Crecimiento	15%	% Rebate
Primer trimestre	\$ 1.125	1.0%	\$	1.250	2.0%	\$	1.400	3.0%
Segundo Trimestre	\$ 1.125	1.0%	\$	1.250	2.0%	\$	1.400	3.0%
Tercer Trimestre	\$ 1.125	1.0%	\$	1.250	2.0%	\$	1.400	3.0%
Cuarto Trimestre	\$ 1.125	1.0%	\$	1.250	2.0%	\$	1.400	3.0%
Total	\$ 4.500		\$	5.000		\$	5.600	

EL REBATE SE LIQUIDA TRIMESTRE VENCIDO PREVIO REVISION ENTRE LAS PARTES

III. DETALLE INVERSION ACTIVIDADES COMERCIALES

Visibilidad (Arrendamiento de Espacios) Participación Producto Imperdible/ (Mensual) Enero Febrero Marzo Participación en Producto Adicional/ (Mensual) Enero Febrero Marzo Participación en Concurso por Ciclos/ (Mensual) Enero Febrero Marzo Participación en Catálogo / (Mensual) Enero Febrero Marzo	Abril Mayo Junio Abril Mayo Junio Abril Mayo Junio Abril Mayo Junio	(Detalle de Exhibiciones según formato de México, Adjunto) (Indique con una X en cuáles meses se exhibirá según calendario comercial) Julio Octubre Agosto Noviembre Septiembre Diciembre (Indique con una X en cuáles meses se exhibirá según calendario comercial) Julio Octubre Agosto Noviembre Septiembre Diciembre (Indique con una X en cuáles meses se exhibirá según calendario comercial) Julio Octubre Agosto Noviembre Septiembre Diciembre
--	--	---

IV. POLÍTICA DE LIQUIDACIÓN DE NEGOCIACIÓN

- El cumplimiento de la cifra será tomado por el valor de las OC generadas y la liquidación de los rebates y notas serán sobre los productos vendidos.
- La liquidación de las notas contables y/o generación de facturas producto de la presente negociación se hará dentro de los 10 días siguientes al cumplimiento, en caso contrario será liquidada por Cruz Verde descontada en forma automática del estado de cuenta del proveedor.
 - Para hacer efectivo el cobro de la liquidación de la negociación, el proveedor deberá firmar el formato interno de Cruz Verde que existe para este efecto o en su defecto el proveedor autoriza mediante correo con la conciliación de la cifra.
 - Si el proveedor desea generar una nota propia, la cual tiene soporte de la nota interna firmada en Cruz Verde, esta deberá ser necesariamente autorizada y radicada en la Gerencia de Compras, con el Subgerente de la División respectiva.
 - Se realizarán revisiones periódicas en las que se evaluarán los otros objetivos para acceder a descuentos y/o recepción neta. Estas cifras podrán ser ajustadas de acuerdo entre las partes, y se hará un oficio al presente acuerdo.
- V. MANEJO DE REGULADOS Y POLÍTICA DE ACTUALIZACIÓN DE NOVEDADES, PRECIOS DE PRODUCTOS Y MARCACIONES**
- Para los productos que entren en relación durante la vigencia del presente acuerdo comercial, el proveedor deberá reconocer mediante nota, la alteración del valor en pesos del monto actual en Cédos y Puntos. La negociación de estos productos será cumplida con base objetivo en unidades.
 - El incremento en precios será realizado 30 días después de recibida la notificación en el formato que maneja Cruz Verde para este efecto. El incremento no deberá superar el IPC, cualquier cambio superior a este porcentaje deberá ser justificado por el proveedor mediante el ingreso a trámite de evaluación en Cruz Verde. Las disminuciones de listas de precios se deben hacer con el comprador respectivo o la secretaria de la Gerencia los días viernes.
En caso que un proveedor presente novedades de agotados, descontinuación, cambios en el código de barras, cambio de presentación, el proveedor deberá informar a Cruz Verde mediante carta formal, una vez tenga conocimiento de dicha novedad y con anterioridad a la elaboración de Farmastos.
 - El proveedor no puede iniciar mercadeo de sus productos de manera unilateral. Cualquier cambio físico (esto incluye la marcación con leyendas), que vaya a presentar el producto debe ser informado y negociado con el Subgerente de Compras respectivo.
 - La Presentación de productos nuevos debe hacerse al Subgerente de Compras respectivo y Subgerente de Producto.

VI. CONDICIONES EN LA ORDEN DE COMPRA

Al despachar las órdenes de compra se entenderá que se efectúa bajo las condiciones de este documento y que el proveedor da por aceptadas las condiciones de precios, descuentos comerciales, descuentos financieros, plazo de pago, que se encuentren descritas en dichas O.C. y en el presente acuerdo comercial. No se generarán notas por diferencias de precios superiores a los detallados en la orden de compra.

Bogotá D.C., 26 de febrero de 2024

EL PROVEEDOR

[Firma manuscrita]

Firma (Persona Jurídica o Natural)

Nombre:

DROGUERIAS Y FARMACIAS CRUZ VERDE SAS

Firma Subgerente de Compras Fama

Firma Gerente de Compras