

	<b>PROGRAMA DE CUMPLIMIENTO A LAS NORMAS DE LIBRE COMPETENCIA DL 211</b>	
	<b>ACUERDOS COMERCIALES</b>	Versión 2.0 Enero 2016

## DECLARACIÓN POLÍTICAS COMERCIALES Y DESCUENTOS

### CODELPA CHILE S.A.

El presente Acuerdo Comercial (en lo sucesivo e indistintamente el “acuerdo”) será de aplicación a cualquier relación comercial que exista entre Codelpa Chile S.A., (“Codelpa”), y el cliente, con el objeto de establecer condiciones que permitan entregar acuerdos comerciales de manera no discriminatoria a todos quienes deseen comprar productos a Codelpa.

Para todo acto comercial que se realice entre Codelpa y un cliente, el vendedor tendrá siempre en consideración la lista de Precios que le corresponde, es decir, aquella que perderá validez cuando se entregue una lista actualizada.

Sin embargo, Codelpa podrá entregar descuentos a sus clientes, siempre que ellos estén sustentados en argumentos y aspectos que generen reducciones en los costos, logísticos, de producción u otros, siempre cuando trate de descuentos no discriminatorios y donde todos sus clientes puedan participar.

En relación a la industria y sus características inherentes, los descuentos pueden estar basados en los siguientes aspectos:

1. Volumen de compra.
2. Mix de productos comprados en cada orden de compra.
3. Programación y logística.
4. Forma y plazos de pago.
5. Publicidad.
6. Valor agregado de mix de marcas compradas en cada orden de compra.
7. Existencia de contratos firmados.
8. Promociones.
9. Otros que pudiesen generar reducciones en cualquier tipo de costo que deba incurrir CODELPA para la venta de sus productos.

Para mantener descuentos no discriminatorios y competitivos, CODELPA, clasificará a sus clientes, actuales y nuevos de acuerdo al siguiente esquema:

	<b>PROGRAMA DE CUMPLIMIENTO A LAS NORMAS DE LIBRE COMPETENCIA DL 211</b>	
	<b>ACUERDOS COMERCIALES</b>	Versión 2.0 Enero 2016

Tipo de Cliente	Categoría						
	N° de puntos de venta	Monto Promedio Compras en pintura anual MM\$	N° de Asociados representados por el comprador	N° de Trabajadores	Superficie promedio Puntos de Venta	N° de marcas de Codelpa compradas	Presencia Nacional
GC	30 o más	8.000 o más	n.a	Más de 1000	Más de 3500	3 o más	SI
AF	30 o más	3000 a 8.000	Más de 30 socios	Hasta 1000	Desde 500 a 3500	2 o más	SI
FyP	1 a 30	Menos de 3000	n.a	Desde 3 a 1000	2 a 1000	1 o más	NO

Entregando descuentos no discriminatorios en cada una de estas categorías, los que estarán asociados directamente a la operación, administración y/o venta de los productos en cuestión, de acuerdo al número de puntos de venta que ellos tengan, lo que genera mayor visibilidad de las marcas, al mayor volumen de compra, al número de marcas compradas, etc.

Todos los descuentos antes mencionados pueden ser modificados de mutuo acuerdo.