



POLÍTICA DE VENTAS

En el presente documento se incorporan las condiciones descuentos por ventas que regulan la relación de Interpharma y sus clientes.

Interpharma S.A. pone a disposición de sus clientes, las siguientes condiciones generales de venta, vigente desde 1 de Octubre 2024:

Interpharma se reserva el derecho de modificar las Condiciones de Ventas y sus Anexos durante el periodo de vigencia de estas. Dichas modificaciones serán debidamente informadas en nuestra página web, www.iphsa.cl.

A) VIGENCIA

Las presentes condiciones de ventas reemplazan y dejan sin efecto las Condiciones de Ventas emitidos con anterioridad a esta fecha, y rigen a partir del 1 de Octubre del 2024.

B) APLICABILIDAD

Las Condiciones de Ventas son aplicables a todas las compras directas de productos a Interpharma, las que estarán siempre sujetas a disponibilidad de stock al momento de la emisión de la respectiva factura.

No son aplicables a compras realizadas a través de Mercado Público, licitaciones de instituciones privadas, ni en general a través de subastas que impliquen la contrata de suministros de mediano y largo plazo, cuyas condiciones son determinadas única y exclusivamente por el respectivo proceso licitatorio o subasta.

C) DESTINATARIOS DE LA POLITICA DE VENTAS:

- **Cliente Mayorista:** Es aquel cliente del mercado privado que recibe en su centro de distribución los productos de un proveedor y los distribuye a sus clientes que no son el consumidor final.
- **Distribuidoras y Droguerías** Aquellos clientes que en su resolución se especifique esta condición de Droguería o Distribuidora
- **Cadenas:** Aquellos clientes del mercado privado que tengan asociados a un mismo Rut al menos 4 Locales .

D) MODIFICACIONES

Las condiciones de ventas podrán ser modificadas unilateralmente por Interpharma, en particular cuando se discontinúen productos o incorporen nuevos, cuando se actualicen precios o descuentos y en general, cuando se modifique cualquier aspecto de las condiciones de venta.

E) TIPOS DE VENTA

- i) Mercado público: ventas que son reguladas por ley de compras públicas, cuyas condiciones generales son aquellas determinadas única y exclusivamente por las bases del proceso de licitación o los términos de referencia del proceso de aprovisionamiento público, según corresponda; y no están reflejadas en esta política de ventas.
- ii) Venta directa: ventas directas a nuestros clientes, regidas por la presente Política de ventas.
- iii) Licitación de institución privada: ventas a instituciones privadas que licitan el abastecimiento de medicamentos, cuyas condiciones son aquellas determinadas única y exclusivamente, por las bases del respectivo proceso de licitación.

F) DISPONIBILIDAD

Nuestra empresa realizará en todo momento, los mejores esfuerzos por mantener stock disponible de todos sus productos. No obstante, podrían darse casos de quiebre de stock.

POLÍTICA DE VENTAS

En caso de haber productos faltantes para despacho:

- i) Vendedor y/o asistente de ventas deberán informar al cliente, previo a la facturación del pedido.
- ii) Si el producto faltante ingresa dentro de la misma semana en que se cursó el pedido, se facturará y despachará a la brevedad.
- iii) Si el producto faltante ingresa a stock luego de una semana o más desde que se cursó el pedido, el vendedor asignado y/o asistente de ventas contactará al cliente, confirmará si mantiene la necesidad del producto y en ese caso, deberá tomar y cursar un nuevo pedido. No se mantendrán pedidos pendientes por más de una semana, a contar de la fecha en que se haya cursado el pedido.

G) PRECIOS

Al momento de cursar la facturación de un pedido, se respetarán los precios de lista de los productos, los cuales consideran el costo de despacho y corresponden a precio neto de producto. No incluyen IVA.

Los precios contenidos en la lista de precios de Interpharma no corresponden a precios para consumidores finales. Los precios finales a consumidores son determinados independiente y exclusivamente por los respectivos distribuidores minoristas, farmacias, almacenes farmacéuticos droguerías u otros.

H) FORMALIZACIÓN DE PEDIDOS

- i) La formalización de un pedido por parte de un cliente, ha de ser a través del vendedor y/o asistente de ventas, quienes completan una matriz de pedido. En el caso de los vendedores, deben enviar esta matriz de pedido a asistentes de ventas vía mail. En ella debe venir claramente señalada la dirección exacta del despacho (calle, N°, comuna) y ésta debe ser consistente con la resolución que autoriza el funcionamiento del local, para el cual se solicita el despacho.
- ii) Toda vez que un vendedor y/o asistente de ventas toma un pedido, éste se cursará sólo una vez que se cuente con la autorización del Departamento de Contabilidad, quien deberá revisar el estado de pagos y/o deudas del cliente. No se efectuarán ventas a clientes con deudas morosas
- iii) Se considerarán pedidos mínimos de \$100.000.-

I) FACTURACIÓN Y DESPACHO

Todo pedido se facturará sólo una vez recibida la autorización desde Contabilidad.

Una vez facturados, el despacho de pedidos dentro de Santiago se efectuará en un plazo máximo estimado de 48 horas hábiles laborales; y hacia regiones, el tiempo de tránsito estimado es de 48 a 72 horas hábiles laborales, a excepción de puntos extremos (por ejemplo: Punta Arenas, Porvenir), donde podría llegar a 15 días hábiles.

J) PAGO

El pago de las facturas de Interpharma deberá efectuarse de conformidad a los términos y plazos establecidos en la Ley N° 21.131. Con excepción de aquellos clientes que tengan un acuerdo firmado según establece la ley.

Los documentos de pago deberán ser extendidos a nombre de Interpharma

Las opciones de pago a considerar son:

- i) Contado y/o,
- ii) Crédito a 30 ó 60 días, lo cual será autorizado por Gerencia, previo análisis financiero del cliente.
- iii) Clientes nuevos: al menos las 3 primeras compras se cursarán sólo con pago contado y un monto mínimo de facturación de cien mil pesos.

En caso de mora, esto es: estando vencido el plazo para el pago de las facturas Interpharma se reserva el derecho para ejercer las acciones legales que estime conveniente e informar al Boletín Comercial y/o Dicom las facturas impagas.

POLÍTICA DE VENTAS

K) DESCUENTOS

Se podrá acceder a los siguientes descuentos:

1.- Descuentos Financieros:

- i) 3% por pronto pago: es decir, si el pago se realiza e informa a asistente de ventas, dentro de los primeros 30 días de facturado el pedido. (Sólo una vez demostrado el pago, asistente de ventas podrá emitir nota de crédito). Para montos hasta \$200.000.000.-
- ii) 5% por pronto pago: es decir, si el pago se realiza e informa a asistente de ventas, dentro de los primeros 30 días de facturado el pedido. (Sólo una vez demostrado el pago, asistente de ventas podrá emitir nota de crédito). Para montos superiores a \$200.000.001.-

2.- Descuento por Monto de Compra:

- i) 5% por monto neto de facturación (*) de \$1.000.000.- a \$2.000.000.- pesos.
- ii) 7,5% por monto neto de facturación (*) de \$2.000.001.- a \$4.000.000.- pesos.
- iii) 10% por monto neto de facturación (*) de \$4.00.001.- a \$5.000.000.- pesos.
- iv) 14,5% por monto neto de facturación (*) desde \$5.000.001.- pesos
- v) Droguería y Distribuidores (**) 14,5%

(*) Considerando precio de lista.

(**) Clientes Distribuidora, Droguería y Cadenas son aquellos clientes que cumplen con al menos una de las siguientes condiciones:

1° Distribuidoras y Droguerías Aquellos clientes que en su resolución se especifique esta condición de Droguería o Distribuidora

2° Cadenas: Aquellos clientes que tengan asociados a un mismo Rut al menos 4 Locales

Nota: El porcentaje de descuento a clientes tendrá una vigencia mensual y quedará establecido por el monto de la primera orden de compra recepcionada a contar del día 1 del mes y la coincidencia con los rangos descritos. El descuento será aplicado a las sucesivas compras realizadas durante el periodo y el monto total de facturación mensual no da derecho a cambio de tramo de descuento.

Escala de descuentos vigentes desde 1 de Junio 2024.

L) OFERTAS ESPECIALES:

Interpharma se reserva el derecho de publicitar Ofertas Especiales, las cuales no serán acumulables con los descuentos por monto de compra y consideran productos puntuales, por un periodo limitado de tiempo, los que serán debidamente anunciados en la página web del laboratorio.

M) DESCUENTOS POR METAS DE CRECIMIENTO SEMESTRAL O VOLUMEN DE COMPRA

Interpharma tendrá la facultad de ofrecer un descuento sobre el valor neto de compra a clientes cuyas compras hayan superado un determinado nivel de crecimiento o volumen de compra por periodo de tiempo.

N) MINIMO DE FACTURACIÓN

Se establece como monto mínimo de facturación la suma de \$100.000 mil pesos NETOS.

POLÍTICA DE VENTAS

O) CLIENTES Y RESPONSABILIDADES

- i) No se efectuará venta de productos a personas y/o locales que no estén sanitariamente autorizados para tenencia y/o comercialización de medicamentos. Dicha autorización deberá ser respaldada con el envío a Dirección Técnica, de la respectiva resolución emitida por la autoridad sanitaria, que autoriza el funcionamiento del local.
- ii) Para ser incorporado como cliente, todo interesado deberá presentar: formulario solicitud de creación de clientes, resolución sanitaria que autoriza el establecimiento (farmacia, droguería, consultorio y/u hospital siempre que éste no se encuentre listado en la web del Ministerio de Salud) y documentos que respalden su situación comercial.
- iii) Toda vez que un local cambie de razón social, se incorporará como nuevo cliente y asignará un nuevo código. Es responsabilidad del cliente informar y enviar al vendedor y/o asistente de ventas, la documentación que respalde dicho cambio. A su vez, es responsabilidad del vendedor y/o asistente de ventas gestionar internamente, la regularización de dicho cambio.
- iv) Toda vez que bajo una misma razón social se requiera incorporar un nuevo local, el envío de la resolución sanitaria de este nuevo local y formulario de solicitud de creación de cliente completa, es requisito para cursar el pedido. En este caso, es responsabilidad del cliente informar y enviar a vendedor y/o asistente de ventas, la resolución sanitaria del nuevo local. A su vez, es responsabilidad del vendedor y/o asistente de ventas informar internamente dicho cambio, a quien(es) corresponda.
- v) Interpharma podrá a su vez, confirmar la vigencia de las resoluciones sanitarias mediante consulta a la autoridad sanitaria, por los mecanismos que ésta disponga (por ejemplo: consulta a través de Ley de Transparencia, revisión de listados de establecimientos en la página web del ISP).
- vi) Interpharma podrá a su vez, consultar estado de cliente en boletines comerciales.
- vii) Es responsabilidad del cliente revisar el pedido al momento de la recepción. En caso de detectar alguna irregularidad, deberá dejar la observación en la factura y/o albarán de la empresa de transporte. No se recibirán reclamos posteriores a la recepción, respecto de productos en mal estado y/o faltantes.

P) DEVOLUCIONES

Se considerará producto devuelto todo aquél que, habiendo salido desde las instalaciones del Centro de Distribución de Interpharma, sea retornado a éste, bajo alguno de los siguientes motivos y condiciones:

1.- Por vencimiento:

- Sólo hasta 60 días después de la fecha de vencimiento del producto.

- Con factura emitida por el cliente, valorizada al 50% del precio de venta.
- Con flete pagado (no se aceptarán devoluciones con flete por pagar).
- Con formulario de solicitud de devolución de producto debidamente completado y firmado por vendedor y cliente, declarando el motivo de la devolución, si el cliente es atendido por vendedor en terreno.
- Con guía de despacho que detalle los productos, cantidad y motivo de la devolución, si el cliente es atendido directamente por asistente de ventas.

2.- Por mal estado:

- Sólo productos que hayan sido detectados y/o informados en mal estado, al momento de la recepción del pedido, dando cuenta así que el problema se produjo durante el transporte.

- Será responsabilidad del cliente, al momento de la recepción del pedido, revisar y registrar en la orden de transporte (en regiones) o en la factura (en la Región Metropolitana), si algún bulto y/o unidad de producto se encuentra en mal estado. Sólo en este caso, la devolución será susceptible de nota de

POLÍTICA DE VENTAS

crédito para reembolso y deberá venir acompañada de Formulario de Solicitud de Devolución de Producto, debidamente completado y firmado.

- Si no se tiene constancia en los documentos asociados a la recepción del pedido, que el bulto y/o producto llegó en mal estado, la devolución no está sujeta a emisión de nota de crédito para reembolso.

3.- Productos no recepcionados por el cliente:

- Por error en la solicitud de pedido: producto y/o cantidad errada, pedidos duplicados, productos no solicitados o

- Por error en la documentación asociada al despacho: por ejemplo: error en los datos de la razón social o fecha de factura.

- El cliente tendrá un plazo máximo de 48 horas hábiles para informar al vendedor si hubiese algún error. En caso contrario, se considerará que el pedido corresponde a lo solicitado y fue recepcionado conforme.

- Cuando se de aviso de error, el vendedor deberá revisar el caso y validar la devolución sólo si el error fue por parte de nuestra empresa. En este caso, se podrá hacer nota de crédito al cliente.

- Si el error fue por parte del cliente, no se aceptará devolución.

No están sujetos a devolución por vencimiento: productos psicotrópicos.

No están sujetos a ningún tipo de devolución:

- Productos deteriorados posteriormente a la recepción conforme por parte del cliente.
- Productos adquiridos a través de terceros o distribuidores.
- Productos cuya venta haya sido realizada bajo la condición específica de “sin derecho a devolución”

No se efectuarán canjes de productos.