

SUBANEXO AL ACUERDO COMERCIAL CON PROVEEDORES "ANEXO V2" – MERCANCÍA PARA LA VENTA

El presente Subanexo es aplicable para la empresa _____

Acuerdos Comerciales

Marcar con una X la casilla correspondiente, indicar el departamento o categoría, fineline o subcategoría, porcentaje y la temporalidad aplicable. En caso de que el acuerdo o alguna casilla no sea aplicable, se deberá dejar en blanco.

ACUERDOS COMERCIALES A COSTO

1.	Descuento por volumen de compra (marcar con una X la casilla correspondiente)	No. de Proveedor (Legado)	Departamentos Autoservicio / Categorías Sam's	Secuencia	Categoría Autoservicio	Fineline / Subcategoría	Porcentaje	Periodicidad de Cobro (diaria, mensual, trimestral, semestral o anual)	Vigencia
	Si								

2.	Acuerdo por crecimiento (marcar con una X la casilla correspondiente)	No. de Proveedor (Legado)	Departamentos Autoservicio / Categorías Sam's	Secuencia	Categoría Autoservicio	Fineline / Subcategoría	Porcentaje / Monto	Formato de negocio (WM, WE, BA, BAE, etc.)	Periodicidad de Cobro (diaria, mensual, trimestral, semestral o anual)	Vigencia
	Si									

3.	Acuerdo de no devolución (marcar con una X la casilla correspondiente)	No. de Proveedor (Legado)	Departamentos Autoservicio / Categorías Sam's	Secuencia	Categoría Autoservicio	Fineline / Subcategoría	Porcentaje / Monto	Formato de negocio (WM, WE, BA, BAE, etc.)	Periodicidad de Cobro (diaria, mensual, trimestral, semestral o anual)	Vigencia
	Si									

Las partes convienen que los acuerdos que se pacten en términos monetarios serán actualizados de forma anual, a partir de su fecha de firma, con base en el Índice Nacional de Precios al Consumidor (INPC), publicado por el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI) o por el organismo que lo sustituya.

Glosario

Acuerdos comerciales a costo.

- **Descuento por volumen de compra (CCC-Volumen)** – Negociación enfocada en la disminución en el precio de compra de la mercancía como resultado de un mayor volumen de compra, cuyo objetivo es ofrecer un mejor precio al cliente. Se negocia con base al recibo de inventario en unidades o ingresos y puede tener vigencia trimestral, semestral, anual o bianual. Dicha negociación puede incluir disminuciones en el precio de compra por la aceptación de acuerdos de no devolución de mercancía (por ejemplo, aceptación de riesgos de merma o caducidad de los productos).
- **Acuerdo por crecimiento (CCC-Crecimiento)** – Acuerdo bilateral orientado a la disminución del precio de compra de la mercancía de acuerdo con el volumen de compra esperado, derivado de la expansión en la oferta de los productos del proveedor en un mayor número de puntos de venta. Puede tener una vigencia anual o bianual.
- **Acuerdo de objetivos conjuntos (CCC-Objetivos)** – Negociación encaminada a la disminución del precio de compra de la mercancía para el logro de objetivos de venta comunes entre Walmart y el Proveedor. Puede tener una vigencia de 30 o 60 días.

Acuerdos de dinámica comercial.

- **Rollbacks (DC-Rollback)** – Negociación enfocada en la disminución temporal del precio de venta al público, con el objetivo de incentivar la venta y el desplazamiento de inventario, con base en el cálculo de adquisición de la mercancía y el previo de venta al público antes de la emisión de la orden de compra. Puede tener una vigencia de 30, 45, 60 o 90 días.

El presente documento carecerá de validez si presenta tachaduras y/o enmendaduras

- **Multiahorros (DC-Multiahorros)** – Acuerdo orientado a la disminución del precio de compra de la mercancía con el propósito de incentivar el desplazamiento de inventario mediante actividades promocionales de compra de varios productos a un precio menor (por ejemplo, 3x1). Puede tener una vigencia de 30, 45, 60 o 90 días.
- **Rappel (DC-Rappel)** – Negociación que busca disminuir el precio de compra de la mercancía, previo a la emisión de la orden de compra, en función de objetivos escalonados de venta (por ejemplo, establecimiento de porcentajes de descuento crecientes, según la cantidad de piezas vendidas). Puede tener una vigencia de 30, 45, 60 o 90 días.

Acuerdos de liquidaciones.

- **Liquidaciones** – Negociación que busca disminuir el precio de compra de la mercancía, previo a la emisión de la orden de compra, por bajo desplazamiento de inventario. Puede tener una vigencia de 30, 45, 60 o 90 días.

Ciudad de México a _____.

Proveedor

Nombre, puesto y firma del proveedor

Nombre, puesto y firma del proveedor

Proveedor

Nombre, puesto y firma del proveedor

Nombre, puesto y firma del proveedor

Walmart

Nombre y firma del Comprador o Gerente

Nombre y firma del Subdirector

El presente documento carecerá de validez si presenta tachaduras y/o enmendaduras