

S.A.C.I. FALABELLA

PROGRAMA DE APOYO A PROVEEDORES PYME

I. OBJETIVOS Y ALCANCES

El objetivo del presente instrumento es formalizar nuestro compromiso de apoyo a proveedores locales pequeños y medianos que tengan interés en establecer relaciones comerciales con Falabella, creando un conjunto de herramientas que faciliten la incorporación de éstos a la red de proveedores de Falabella, de tal forma que puedan comercializar sus productos a través de nuestras tiendas.

Este instrumento se aplicará exclusivamente a los proveedores de bienes cuyo destino sea su comercialización al público a través de los locales de Falabella que se acrediten como pequeños o medianos (PYME), según se entiende la definición de pequeña y mediana empresa, de acuerdo a la ventas netas anuales.

II. ANTECEDENTES

1. Valores de Falabella

Los principios rectores de Falabella son, entre otros: **Honestidad, Vocación de Servicio, Iniciativa, Compromiso y Trabajo en Equipo**. Falabella aspira a que todos sus proveedores compartan los mismos principios y valores, actuando en consecuencia.

2. Programa de Responsabilidad Social Empresarial

Entendemos la RSE como un compromiso, por ello es que adoptamos un conjunto de políticas multifacéticas, sostenidas en el tiempo e integradas transversalmente

en todas las áreas de nuestro negocio. La RSE fortalece nuestro crecimiento, competitividad y sustentabilidad futuros, permitiéndonos construir relaciones de confianza con nuestros empleados, proveedores, accionistas y la comunidad.

3. Código de Ética

Falabella cuenta con un Código que establece principios generales tendientes a conducir las actividades desarrolladas por la Empresa, y por cada una de las personas que trabajan en ella. Constituye un instrumento orientador y facilitador de nuestro actuar, que entrega un marco referencial vinculado, tanto a los principios y valores promulgados por la Compañía, como a su Visión y Misión para con la sociedad.

En cuanto a la relación con proveedores, el código de ética establece lo siguiente:

- La colocación de órdenes de compra y celebración de contratos con proveedores serán de toda imparcialidad, sin favoritismos de ningún tipo y privilegiando siempre el interés comercial y patrimonial de nuestra Empresa.
- Se establecerán vínculos con proveedores que sean de confianza para la Empresa, dispuestos a ceñirse a sus normas de calidad y a actuar conforme a los cánones de seriedad con que actuamos. Toda oferta de proveedores será sometida periódicamente a evaluación y comparación, de manera de obtener continuamente mejores condiciones, mayor calidad y mejor servicio.
- Los trabajadores se abstendrán de participar de reuniones, agasajos u otro tipo de situaciones con proveedores si es que, por el carácter excesivo,

desproporcionado o inadecuado de tales invitaciones, éstas pudiesen comprometer su independencia de juicio o el deber de decidir libremente en el mejor interés de la Empresa.

- Los trabajadores no podrán aceptar regalos, obsequios ni atenciones de proveedores, salvo si se tratare de gestos simbólicos cuyo valor no supere el equivalente de US\$50.
- Las invitaciones a evaluar productos formuladas por proveedores deberán ser informadas a la Gerencia respectiva.
- Las decisiones comerciales se basarán en el mérito de las ofertas recibidas, y en ningún caso podrán verse influidas por favores, regalos, invitaciones, préstamos o servicios de cualquier naturaleza que efectúe alguna persona u organización que realice negocios con nuestra Empresa o sea competidor de ella.
- Ningún trabajador podrá insinuar, solicitar ni pedir obsequios o beneficios como condición para establecer relaciones comerciales con la Empresa.

El Código reúne un conjunto de normas que todos los empleados deben aplicar en el trabajo, otorgándole sello y estilo propios a nuestra forma de relacionarnos y de concebir y hacer negocios. Las normas contempladas en el Código de Ética se aplican a todos los que forman parte de la Empresa, sin excepción alguna.

III. DEFINICIONES

B2B: Plataforma de información y gestión utilizada por la Empresa para interactuar con los Proveedores, vía acceso a una página web.

Bonificación: Cobro fijo o variable pactado con los **Proveedores** en razón de las actividades comerciales implementadas en los Locales, el cual tiene como contraprestación para el Proveedor la exhibición temporal o adicional de Productos en lugares destacados, privilegiados o preferentes de los Locales que les permiten incrementar sus ventas o mejorar sus márgenes por un período de tiempo. También se considerarán como bonificaciones los descuentos que aplicará el **Proveedor** cuando se cumplan las metas de ventas o compras pactadas con antelación y de común acuerdo entre el **Proveedor** y Falabella

Canje o compensación de deuda: Proceso que permite descontar de los pagos al Proveedor, el monto de las facturas que Falabella haya emitido a éste y que se encuentren pendientes de cobro.

CD o CD Rosas: oficina central de la Empresa ubicada en calle Rosas N° 1665, comuna de Santiago.

Compra o Sell-in: precio al que los **Proveedores** venden sus **Productos** a la Empresa multiplicado por el número de dichos **Productos**.

Condición comercial: Acuerdo entre la **Empresa** y el **Proveedor** mediante el cual se establecen el **Markup**, el **Descuento Comercial**, el **Plazo de Pago** y/o los **Rebates**, los cuales deben quedar reflejados por escrito en la **F1** o mediante un e-mail de aceptación del proveedor.

Corner: Espacio dentro de un local dedicado exclusivamente a la comercialización de una determinada marca.

Descuento Comercial: Porcentaje que multiplicado por el precio de lista del proveedor determina el costo a pagar por la Empresa

Descuento Compartido: Acuerdo de rebajar el **Precio a Público** en un porcentaje o monto fijo, el cual puede ser financiado en parte por el **Proveedor**.

Diferencia de Cuadratura: Monto de discrepancia entre el importe cobrado por el proveedor y el autorizado por el **F2**, que refleja la valoración según las condiciones acordadas de costo base y descuentos de compra.

Distribución Centralizada o Centralización: Servicio consistente en manipular, distribuir y transportar en forma centralizada los Productos directamente desde un Centro de Distribución hacia los Locales.

Distribución o Flete a Regiones: Servicio consistente en transportar en forma centralizada los Productos directamente desde un Centro de Distribución hacia los Locales ubicados fuera de la región correspondiente al Centro de Distribución.

Empresa: corresponde a la sociedad S.A.C.I Falabella.

F1: Documento que equivale a la Orden de Compra que emite Falabella.

F2: Guía de ingreso de mercadería a Falabella.

F3: Guía de devolución de mercadería a proveedor o **retroventa**.

F4: Guía para dar de baja mercadería.

F5: Guía de traslado de mercadería entre dos bodegas o locales Falabella.

F11: Guía de envío de mercadería a Servicio Técnico.

F12: Guía de despacho de mercadería a domicilio de cliente.

Facturas Cuadradas: Estado que presentan las facturas cuya Diferencia de Cuadratura se encuentra dentro del **Rango de Cuadratura**.

Fecha comprometida: Fecha de entrega de un producto **Vendido en Verde**, que se indica al consumidor como compromiso de entrega material de dicho producto.

Fecha de pago de facturas vencidas: Fecha en que se envía la **Nómina de Pagos** al Banco. Corresponde al primer día hábil de la semana.

Fecha de Corte de Nóminas: Igual a la fecha de Pago de facturas. Criterio que permite identificar las facturas a incluir en la Nómina de Pagos.

Fecha de vencimiento de facturas: Corresponde a la fecha de ingreso de la mercadería más el plazo de compras.

Gastos Publicitarios Compartido: Corresponde a gastos de publicidad de la marca o producto del **Proveedor** que se realiza en las revistas, tiendas, Internet, catálogos o folletos de la Empresa y cuyo inversión se acuerda pagar en forma compartida por la **Empresa** y el **Proveedor**

Línea: agrupación de productos que son seleccionados, adquiridos y cuya venta es gestionada por una gerencia específica dentro de la **Empresa**.

Local: Local comercial que opera bajo el formato de tienda por departamento bajo la marca Falabella.

Margen: Corresponde al cociente entre la **venta** o **sell-out** menos el costo de compra de los productos vendidos medido en porcentaje.

Markup: factor que multiplicado por el precio de lista del **Proveedor** determina el precio público al cual la **Empresa** venderá los productos a los clientes.

Nómina de Pago: Instrucción enviada al Banco para emitir Vale Vista a nombre del **Proveedor**. Con este proceso se realiza el pago de facturas vencidas y en estado “Cuadradas”.

Obsolescencia: Período de tiempo definido para cada **subclase** desde que un producto es ingresado por primera vez a la **Empresa** y después del cual se considera que un producto es obsoleto o se descontinúa su reposición.

Pronto Pago: Opción de financiamiento directo negociada y acordada con el proveedor. Consiste en anticipar el pago de las facturas a cambio de un descuento financiero.

Proveedor: Toda y cualquier persona natural o jurídica, que por causa de una **Orden de Compra** vende **Productos** a la **Empresa**, en forma eventual, ocasional, esporádica o periódica. El término **Proveedor**, sin otra distinción, incluye a los **Proveedores Pyme**.

Proveedor Pyme: **Proveedores** que realicen venta de productos a la Empresa por un monto anual total igual o inferior al equivalente en pesos a 60.000 UF, excluido el importe que corresponda al IVA. También se considerará **Proveedor Pyme** el nuevo **Proveedor**, hasta el mes siguiente a aquel en que, por concepto de venta de mercaderías a la Empresa, facture en el mes, una suma superior al equivalente en pesos a 5.000 UF, excluido el importe que corresponda al IVA. Una vez que el nuevo **Proveedor** complete un año en tal calidad, se registrará por la regla general antes dada. Con todo, no será considerado **Proveedor Pyme** aquel **Proveedor** cuyas ventas totales anuales excedan al equivalente en pesos a 100.000 UF, excluido el importe que corresponda al IVA.

Para los efectos de la definición de **Proveedor Pyme**, se entenderá que son un mismo **Proveedor**: i) una sociedad y sus filiales; ii) las empresas individuales de responsabilidad limitada y su respectivo empresario individual de responsabilidad

limitada; y, iii) las diversas personas naturales o jurídicas en las que un Proveedor se divida o divida sus ventas a la **Empresa**, pudiendo actuar comercial y operacionalmente bajo una misma entidad que por sí, no calificaría como **Proveedor Pyme**.

Los **Proveedores Pyme** deberán acreditar en forma previa y anual a la Empresa su calidad de tales, para efectos de serles aplicable los beneficios de **Proveedor Pyme** contemplado en este instrumento.

Prestadora: Empresas filiales de S.A.C.I. Falabella cuya función es administrar los **Locales**.

Precio a Público: Precio al que se venden los productos a los consumidores finales en los **Locales**

Precio Sugerido: Precio que los proveedores sugieren como Precio a Público para los productos que la Empresa adquiere a éstos.

Productos: todos aquellos bienes que la **Empresa** adquiera de un **Proveedor** con el fin de venderlos al público a través de los **Locales**.

Producto de Exhibición: producto de idénticas características a los disponibles para la venta, destinado a la exhibición en el punto de venta para la demostración de sus características a los clientes.

Promoción: acción comercial de la Empresa de carácter transitorio, cualquiera sea su forma de difusión, consistente en el ofrecimiento de bienes o servicios en condiciones más favorables que las habituales, sea a través de una rebaja transitoria en el precio u otro beneficio para el consumidor.

Rango de Cuadratura: Máxima diferencia entre el valor de una Factura y la F2 correspondiente que Falabella acepta para proceder a pagar la Factura. El **Rango de Cuadratura** es de \$1.500 (mil quinientos pesos)

Rebates Premios o Bonificaciones que se pactan con los **Proveedores** en caso que se cumplan ciertas metas comerciales o logros o por otros motivos, los cuales deben ser aprobados por escrito.

Reposición: acción y efecto de colocar mercaderías en los espacios habilitados para su comercialización en un Local, en los lugares determinados por la **Empresa**, por el hecho de faltar dichas mercaderías o ser necesario su reemplazo por razón de haber sido tomadas por un cliente o cualquier otra causa.

Reposición automática: Reposición determinada por un sistema computacional, el cual ha sido programado previamente y genera en forma automática las órdenes de compra o **F1**.

Retroventa: Opción que tiene Falabella, según el artículo 12 de las estipulaciones contenidas en las Ordenes de Compra, para vender al **Proveedor** original, las mercaderías no vendidas en un período de 12 meses. Esta venta se realiza al valor de costo que la mercadería tenga en los sistemas de Falabella al momento de de la **Retroventa** y será facturada dentro del mes en que se despacha. La retroventa puede ser de carácter comercial, que corresponde a un acuerdo pactado con el **Proveedor** o debido a una devolución por parte de un cliente por falla u otro motivo.

Servicio Técnico: Servicio determinados por el **Proveedor** de cada una de las marcas comercializadas por Falabella, en cumplimiento con la Ley 19.496.

Sublínea: agrupación de productos similares entre si de una misma **Línea**. Es un subconjunto de la **Línea**.

Temporada Invierno: Corresponde al período comercial que comienza el 1 de marzo de un año y finaliza el 31 de agosto del mismo año.

Temporada Verano: Corresponde al período comercial que comienza el 1 de septiembre de un año y finaliza el 28 o 29 de febrero del año siguiente.

Venta en Verde: Venta que realiza la **Empresa** a un consumidor en coordinación con un proveedor por no contar con el producto en stock.

Ventas o Sell-Out: precio al que la Empresa vende a los clientes sus Productos multiplicado por el número de dichos Productos vendidos a los consumidores finales.

IV. BENEFICIOS PARA PROVEEDORES PYME

Acreditación de Proveedores PYME

Los Proveedores PYME deberán acreditar en forma previa y anual su calidad de tales, lo que deberán hacer antes del día 1° de junio de cada año, mediante la entrega de documentación (Vg., declaraciones mensuales de IVA por el período de doce meses anterior, etc) que acredite fiel e inequívocamente que sus respectivas ventas totales anuales no hayan excedido al equivalente en pesos a 100.000 UF, excluido el importe que corresponda al IVA. Esta documentación será utilizada única y exclusivamente para los efectos de calificar, o no, al Proveedor como Proveedor PYME, quedando prohibido utilizar esta información para otros fines no autorizados expresamente por el Proveedor.

Plazos de Pago

Las facturas emitidas por los Proveedores PYME, debidamente acreditados como tales, serán pagadas, a más tardar, el primer día hábil de la semana siguiente al transcurso del plazo de 30 días corridos, contado desde la fecha de su recepción conforme.

Costos Logísticos

La Empresa no cobrará a los proveedores PYME por los siguientes servicios o conceptos que regularmente cobra a sus proveedores:

- Acceso a B2B
- Despacho Centralizado

Feria anual de nuevos proveedores

La Empresa organizará y realizará una feria anual para atraer a nuevos proveedores. Esta feria será comunicada vía medios de prensa u otros de carácter masivo en donde se invitará a los proveedores interesados a postular enviando sus antecedentes por Internet. Posteriormente serán pre-evaluados para determinar si cumplen con las condiciones mínimas para participar en la feria. Los proveedores seleccionados serán recibidos por un comprador o gerente de la Empresa durante la feria en una hora previamente determinada. Todos los proveedores seleccionados podrán participar en una serie de charlas que se realizarán durante la jornada de la feria. La realización y condiciones de participación de esta feria serán especificadas a través de un documento que se publicará con las Bases de Participación.

Facilitación de Acceso a Falabella como Proveedor

Los proveedores interesados en iniciar relaciones comerciales con la Empresa deberán llenar una ficha con los antecedentes básicos de su empresa y los productos que ofrece. Por su parte, Falabella dispondrá de un procedimiento expedito para que los proveedores puedan entregar la ficha y muestras de sus productos en la sección de partes de las oficinas centrales. Asimismo, se nombrará un encargado de pre-evaluar las muestras recibidas y las características de los proveedores y en un plazo no superior a 15 días hábiles deberá dar respuesta por escrito a los mismos.

También se incluirá una sección de proveedores en el sitio web de Falabella donde los proveedores PYME podrán encontrar toda la documentación que la Empresa genere como parte de este programa, incluyendo los códigos de ética, condiciones, derechos y obligaciones de los proveedores Falabella, fichas de inscripción a ferias, bases de selección de proveedores, etc.