



## TÉRMINOS Y POLÍTICAS DE VENTAS PARA DISTRIBUIDORES

### TÉRMINOS DE LAS POLÍTICAS DE VENTA

Los términos estipulados en este documento, serán aplicados para todos los contratos de compra-venta celebrados entre MRS PROVEEDORA INDUSTRIAL S.A. DE C.V. y sus distribuidores autorizados. Al solicitar cualquiera de nuestros productos o servicios el Distribuidor declara haber leído y entender los términos declarados en el presente documento.

El contenido de los términos aquí establecidos tendrá validez en todos los contratos siempre y cuando se anexe copia de los mismos; y copia de las facturas y órdenes de compra involucradas. La vigencia de aplicación será a partir de la fecha que se estipule en la(s) facturas.

### POLÍTICAS DE VENTAS

- 1) **MR Seguridad®** vende únicamente a distribuidores autorizados. Sin excepción, no vendemos al usuario final.
- 2) El distribuidor autorizado debe estar operando en un giro comercial apropiado para promocionar y vender los productos y las marcas de **MR Seguridad®**. Todas nuestras marcas son marcas registradas.
- 3) No existen territorios o zonas exclusivas para nuestros distribuidores, sin embargo, se lleva a cabo una planeación estratégica de tal forma que todos se vean beneficiados.
- 4) Los precios de venta son por unidad mínima de venta, es decir, por caja o empaque completo del producto. En algunas excepciones se podrá entregar por piezas sueltas, según la familia a la que pertenece el artículo.
- 5) Los precios son fijos, sin embargo están sujetos a cambios sin previo aviso.
- 6) De igual forma el distribuidor puede solicitar una cotización especial cuando se trate de ventas exclusivas o de gran volumen. En este caso, el distribuidor debe señalar por escrito las características de la cotización especial, las piezas, la fecha requerida de entrega y la seguridad de la venta. Y no deberá establecer compromisos con el usuario final hasta que reciba por escrito por parte de **MR Seguridad®** una respuesta sobre el precio y los tiempos de entrega.
- 7) Las primeras ventas tienen que ser de contado y sin descuento.
- 8) Para alcanzar crédito es necesario generar historial de compra y obtener la aprobación de nuestro departamento de crédito y cobranza,
- 9) Una vez autorizado el crédito, es importante respetar la Política de Crédito y Cobranza, los tiempos para el pago, los montos del crédito, etc.
- 10) No se realizarán entregas cuando el distribuidor tenga facturas vencidas pendientes de pago.
- 11) Todos los pedidos se entregan en nuestro almacén una vez que se ha confirmado la recepción del pago o del anticipo de pago del mismo.