

Reglas de Operación B2B

LINEAMIENTOS COMERCIALES PARA LA VENTA A CLIENTES B2B
PPG COMEX, DIVISIÓN PROFESIONAL



Reglas de Operación - Ventas B2B

El objetivo de este documento es proporcionar a nuestra red de concesionarios (los "Concesionarios"), una reglamentación (el "Reglamento B2B"), apegada a los términos de los Contratos de distribución (el "Contrato") que tienen celebrado con Distribuidora Kroma, S.A. de C.V. ("Kroma"), que ayude a la operación de ventas, consideradas por su volumen y/o características especiales de monto, crédito o alcance como B2B.

Mediante este Reglamento B2B, se proporcionan los perfiles de clientes (los "Clientes B2B") y Concesionarios, así como los criterios que refuercen la negociación entre ellos y el área de ventas *business to business* o empresa a empresa) de Kroma ("Ventas B2B").

Cualquier requisito, compromiso y/o penalización derivadas de las Ventas B2B estarán previstas primordialmente en este Reglamento B2B y/o en el Contrato vigente de cada concesionario con Kroma.

Todo lo no contemplado en el presente Reglamento B2B, será regido e interpretado de conformidad con lo dispuesto por el Contrato.

I. Generales.

- 1) El área de Ventas B2B de Kroma será la responsable de la administración de las ventas de Clientes B2B, con la red de concesionarios.
- 2) Se considerará a un Cliente B2B, cuando éste cumpla con dos o más de las siguientes características:
 - a) Existen varias personas que podrían influir en el proceso de toma de decisión, como: el comprador, el encargado de mantenimiento de la empresa, el departamento de proyectos, contratista, entre otros.
 - b) Requiere condiciones comerciales preferenciales por sus volúmenes de compra.
 - c) Requieren de un alto nivel de servicio (productos especiales, tiempos de entrega, soporte técnico, plazos de crédito diferenciados, logística).
 - d) Requieren que sus proveedores y/o los productos de estos cumplan con normas nacionales y/o internacionales.
 - e) Requieren de representantes comerciales expertos en ciertas ramas de la industria de recubrimientos y atención en sus lugares de trabajo.
 - f) Operan de manera nacional (una o más plazas) y/o internacional.
 - g) Las ventas pueden ser en una sola exhibición, consumos parciales y con requerimientos de crédito especiales (consignación, almacén en sitio, facturación directa).
 - h) Sus objetivos de negocio buscan: relaciones comerciales a largo plazo, reducción de costos, compensación por volumen de compras, desempeño contra costo, entre otras.
 - i) Involucran acuerdos establecidos con los diferentes actores que van desde el inversionista, desarrollador, despacho de ingeniería, constructora, contratista, entre otros.
 - j) Pueda requerir extender la negociación del convenio correspondiente, a los contratistas que trabajen directamente en las operaciones, que serán documentadas en la negociación/contrato definitivo que corresponda a cada operación.

II. Modelo de atención Cliente B2B.

Las Ventas B2B pueden realizarse a través de los siguientes esquemas de venta y de acuerdo a las necesidades y condiciones pactadas con el Cliente B2B.

La siguiente tabla aplicara de la siguiente manera para los casos de clientes con presencia en una o más plazas siendo responsable Kroma de la firma del convenio gestionando el proceso en conjunto con el concesionario o concesionarios que atenderán al cliente. En cualquiera de los modelos descritos a continuación, el Concesionario podrá obtener una utilidad sobre la operación, conforme a la estructura final de cada operación/venta:

Suministro de Producto

Esquema	Entrega	Facturación	Cobranza	Quien Firma Acuerdo/Convenio
1.- Venta Concesionario a cliente final	Concesionario			Kroma
2.- Venta directa Kroma a cliente final con entrega Concesionario	Concesionario	Kroma	Kroma	Kroma
3.- Venta Total Directa Kroma a cliente final.	Kroma			Kroma



Reglas de Operación - Ventas B2B

Nota: El Cliente B2B podrá seleccionar el modelo de atención que convenga a sus intereses, siendo prioridad de Kroma buscar que el proceso de la operación se concrete bajo el modelo 1 o 2 anterior, sujeto a la determinación del cliente. De acuerdo al esquema de venta, el responsable de facturación debe ser también el encargado de la gestión de cobranza al Cliente B2B, en cualquier caso, Kroma y el Concesionario combinarán y prestarán los esfuerzos necesarios para una efectiva cobranza.

Suministro y Aplicación

Esquema	Aplica	Facturación	Cobranza	Quien Firma
1.- Concesionario Acreditado Pro Service	Concesionario Pro Service			Concesionario
2.- Aplicación Profesional	Concesionario/ Contratista	Kroma	Kroma	Kroma

Nota: En los casos de Aplicación Profesional, el Suministro por regla general será realizado por Kroma, salvo convenio expreso en contrario, bajo alguna de las modalidades de suministro de la primera tabla.

III. Condiciones Comerciales B2B.

- 1) El representante comercial del área de Ventas B2B de Kroma buscará establecer la relación comercial con el Cliente B2B, especificando todos los acuerdos a través de un medio formal y por escrito, como:
 - a) **Propuesta comercial y de servicios:** Donde se especificarán los precios, vigencia, portafolio de productos y servicios que se ofrecen al Cliente B2B, días de crédito vigente y montos, entre otros.
 - b) **Convenio/Contrato:** En donde deberán incluirse los términos comerciales acordados por el área de Ventas B2B, con el soporte y validación de las áreas internas de Kroma y el soporte comercial aplicable, para la posterior firma del representante legal que corresponda.

Nota: Para toda negociación con Clientes B2B, se buscará primordialmente la firma del Convenio/Contrato y la propuesta será utilizada como un medio preparatorio a la formalización por el Convenio/Contrato, salvo excepciones justificadas y aprobadas por la Dirección del área de Ventas B2B.

Otras consideraciones documentales:

 - El representante del área de Ventas B2B, es el único que podrá generar y gestionar ambos tipos de acuerdo, conforme a los niveles de aprobación internos de Kroma, así como de actualizar los precios y condiciones en los documentos para Clientes B2B, teniendo la obligación de comunicar e involucrar a la red de concesionarios que corresponda.
 - El representante del área de Ventas B2B no podrá firmar Contratos y/o comprometer legalmente a la organización, todo Contrato o documento vinculatorio deberá ser pasado a revisión del área legal de Kroma, para su posterior firma por el representante legal correspondiente.
 - La vigencia de los Convenios/Contratos podrá ser mayor a 1 (un) año, salvo cuando por la naturaleza del mismo se requiera un periodo superior, en conjunto con la revisión de condiciones de precio, previa aprobación de la Dirección de Ventas B2B.
- 2) La Dirección de Ventas B2B Comercial/Industrial es la única que podrá sugerir y autorizar un precio especial y/o descuento *sell-out* al Concesionario, únicamente a través de una Carta de Asignación (Anexo 1). Toda participación de un Concesionario en una Venta B2B debe validarse previamente por parte del representante del área de Ventas B2B de Kroma. Para plazas cerradas aplica esta condición, siempre y cuando sea un cliente de presencia nacional y/o exista un convenio vigente.
- 3) Para la Solicitud de la Carta de Asignación, el Concesionario proporcionará la siguiente información al representante del área de Ventas B2B:
 - Nombre completo del Concesionario
 - Razón social del Cliente B2B
 - Número de cuenta
 - Potencial del Cliente B2B
 - Razón social del Concesionario
 - Monto de venta presupuestado del Cliente B2B
- 4) El precio convenido por el representante de Ventas B2B al Concesionario para un proyecto y producto específico, no podrá ser transferido por el Concesionario a otro proyecto, plazas diferentes a las planteadas, otro Cliente o a la operación de venta de mostrador en tienda, aun cuando se trate del mismo producto, so pena de considerarse un incumplimiento al Contrato, con los efectos legales que esto conlleva. El precio sugerido ampara el proyecto, cliente final o contratistas involucrados.



Reglas de Operación - Ventas B2B

- 5) En la venta de Concesionario a Cliente B2B, bajo algún Convenio o Contrato, en caso de aplicar un descuento y/o precio especial, el mismo deberá ser reflejado de forma directa en la factura correspondiente. (El precio neto en la factura debe coincidir con el precio establecido en el Convenio/Contrato)
- 6) Las propuestas comerciales y de servicios, así como los Convenios y Contratos, son responsabilidad exclusiva de Kroma.
- 7) En ciertos casos que así lo justifiquen y sean aprobados por las direcciones comerciales B2B Comercial/Industrial de Kroma, dos o más Concesionarios podrán acceder a una Carta de Asignación para un mismo Cliente B2B, respetando siempre las condiciones comerciales especiales previamente autorizadas y notificadas por escrito en la misma.
- 8) No existen descuentos pre-autorizados de ningún tipo para clientes de gobierno o privados.
- 9) En caso de que el Concesionario modifique unilateralmente el precio o descuento aplicable o autorizado, conforme a los incisos anteriores, se estará a lo dispuesto en este documento, las políticas de PPG Comex y el Contrato.
- 10) Cuando un Concesionario prospecta y/o cotiza o ejecuta una operación con un Cliente B2B de otro Concesionario, mediante un descuento o precio especial, menor al que el Concesionario que venía atendiendo al cliente manejaba, deberán realizar las siguientes acciones, con independencia de las consecuencias que existan en términos del Contrato:
 - a. Dejar de atender esa cuenta, comunicando por escrito al cliente su deseo propio de hacerlo y refiriéndolo de vuelta con el Concesionario aplicable y/o el departamento de Ventas B2B de Kroma.
 - b. Otorgar como compensación el 100% de la utilidad de las ventas realizadas al Cliente B2B, al Concesionario que lo venía atendiendo, teniendo como base el precio concesionario vigente y el precio al que se le venía vendiendo al Cliente B2B por parte del concesionario afectado.
 - c. En caso de que el Cliente B2B no acepte regresar al precio que el Concesionario afectado venía manejando, el Concesionario infractor deberá de pagar la merma de utilidad al Concesionario afectado durante el tiempo que lleve recuperar ese precio (en un término máximo de un año).
 - d. Ajustarse a las demás sanciones dispuestas en este reglamento, las políticas de Kroma aplicables y el Contrato.
 - e. La comprobación de los descuentos no autorizados, se podrá hacer mediante facturas al cliente final, cotizaciones, declaraciones del cliente final a ejecutivos de Kroma, entre otras.
- 11) La Contraloría Financiera de Kroma, de manera trimestral, tiene la facultad de revisar estas operaciones y la documentación soporte a fin de asegurar que el volumen comprado con descuento, llega efectivamente al Cliente B2B, igualmente se realizarán balances de información cruzando las ventas en cuentas B2B y facturación al Cliente B2B por parte del Concesionario.

IV. Atención a Clientes B2B.

- 1) En Plazas Cerradas (según corresponda al tipo de Contrato), se buscará incluir en las Ventas B2B al Concesionario de la plaza. En caso de que el Concesionario de la plaza decida no otorgar los servicios que requiere el Cliente B2B o se encuentre en situación de incumplimiento al Contrato, Kroma podrá realizar la venta de manera directa o asignar a otro Concesionario para efectuarla, apegándose a los lineamientos descritos en el numeral VI de este reglamento, dejando por escrito y comunicando al Concesionario sobre la decisión. La asignación del nuevo concesionario tendrá como base la cercanía a la zona de operación y que este cumpla con los lineamientos para concesionarios B2B descritos en el Anexo 3 de este documento.
- 2) En Plazas Abiertas (según corresponda al tipo de Contrato), el representante de Ventas B2B en acuerdo con la Dirección B2B, definirá que Concesionario podrá dar servicio al Cliente B2B, basando y documentando físicamente la decisión en base a: (i) historial con el Cliente B2B (de existirlo), cumplimiento de los lineamientos para concesionarios B2B descritos en el Anexo 3 de este Documento, así como el perfil del Cliente B2B en cuestión, tomando siempre como principal elemento la existencia de una relación previa con el Cliente B2B, la satisfacción de este y su voluntad de trabajar con el Concesionario propuesto.
- 3) El Concesionario podrá tener una cuenta exclusiva para Ventas B2B, por zona retail, con el fin de administrar sus convenios y Ventas B2B, denominada "Cuenta B2B", la cual:
 - Será un número de cuenta adicional que se le asigne a un Concesionario solo para operaciones B2B.
 - De apertura única y se podrá detonar al cumplir con una o varias de las siguientes condiciones:
 - a) Orden de compra del Cliente B2B.
 - b) Acuerdo comercial.
 - c) Convenio/Contrato.
 - d) Licitación / asignación directa.
 - El representante de Ventas B2B, tramitará la apertura de la Cuenta B2B, solicitando habilitarla al área de Crédito y Cobranza de Kroma, con aprobación de la Gerencia de Crédito y Cobranza, así como obtener la firma del Concesionario sobre la carta de apertura de la Cuenta B2B.
 - La Gerencia correspondiente de Retail de Kroma dará su aprobación que para que la cuenta esté referenciada en su zona y región de responsabilidad.
 - En caso de que la Cuenta B2B tenga asignada una referencia de precio durante el periodo de una promoción como alguna "campana de descuento" de venta Retail, el precio al Concesionario para una venta a Cliente B2B, lo determinará la condición de mayor descuento y bajo ninguna circunstancia se podrá otorgar un doble beneficio sobre el precio Concesionario.



Reglas de Operación - Ventas B2B

- En ningún caso aplicará una promoción sobre lista de precios de referencia.

V. Apoyos comerciales para Concesionarios.

1) De acuerdo a la naturaleza de las Ventas B2B y con el fin de tener negociaciones atractivas para nuestros Concesionarios y Kroma, existen una serie de apoyos comerciales que se podrán otorgar directamente al Concesionario que opera una Venta B2B, a discrecionalidad de Kroma y sus representantes comerciales.

a) **Precios especiales referenciados:** Estos precios permiten compartir el descuento otorgado al Cliente B2B, entre Kroma y los concesionarios asignados. Los precios referenciados se ligan a una Cuenta Espejo y/o regular de Retail. El precio referenciado tiene una vigencia, proyecto y cantidad de producto definida. La coinversión es un porcentaje de descuento que se aplica sobre el precio Concesionario de los productos referenciados.

Se podrá coinvertir con el Concesionario por parte de Kroma (a su discreción), cuando se cumplan en su totalidad las siguientes condiciones:

- La utilidad del Concesionario, previa a la coinversión y a cualquier descuento o precio especial en el costo concesionario del producto, está entre el 23% (veintitrés por ciento) y 15% (quince por ciento).
- Previa a la cotización o negociación final con el Cliente B2B, se tiene una confirmación por escrito del representante de Ventas B2B, en donde se indique que se otorgará la coinversión.
- Se trate de un producto de la línea decorativa, que su precio Concesionario no tenga alguna modificación contra la lista de precios sugeridos a nivel nacional.
- Quedan exentos productos de la línea profesional o institucional, +M2, industrial, de importación, o productos maquilados para Kroma (Ej.: Prefabricados).
- Las coinversiones se darán de acuerdo a dos grupos de segmentos de mercado y tomando como base las siguientes tablas para cada uno de ellos:

Mantenimiento de Segmentos de Servicios (Hospitales, Centros Comerciales, Autoservicios, Gasolineras, Departamentales, Restaurantes) y Hotelería:

Descuento a Cliente Final	% de Utilidad por Descuento a CF	Coinversión PPG Comex	Utilidad Después de Coinversión
12%	22.7%	2.37%	24.56%
13%	21.8%	2.91%	24.12%
14%	20.9%	3.45%	23.66%
15%	20.0%	4.00%	23.20%
16%	19.0%	4.54%	22.72%
17%	18.1%	5.08%	22.23%
18%	17.1%	5.62%	21.73%
19%	16.0%	6.16%	21.22%
20%	15.0%	6.70%	20.70%



Reglas de Operación - Ventas B2B

Mantenimiento y Construcción de Segmentos de Vivienda, Gobierno, Alimentos y Bebidas, así como Construcción de Segmentos de Servicios y Hotelería:

Descuento a Cliente Final	% de Utilidad por Descuento a CF	Coinversión PPG Comex	Utilidad Después de Coinversión
12%	22.7%	0.28%	22.95%
13%	21.8%	0.85%	22.50%
14%	20.9%	1.41%	22.05%
15%	20.0%	1.98%	21.58%
16%	19.0%	2.54%	21.11%
17%	18.1%	3.11%	20.62%
18%	17.1%	3.67%	20.12%
19%	16.0%	4.24%	19.61%
20%	15.0%	4.80%	19.08%

- 2) **Bandas de precio:** Son herramientas establecidas con base a montos de compra, con vigencia de 6 (seis) meses, las cuales están ligadas a una cuenta B2B y/o retail y están basadas en el 80% de los materiales con mayor movimiento por segmento.

El concesionario tendrá acceso a las diversas bandas de precio, de acuerdo a las siguientes condiciones, para los productos mencionados en el Anexo 4, de conformidad a lo establecido en la siguiente tabla y a lo detallado en los párrafos subsecuentes:

BANDA	POWER	OIL AND GAS	TRAFICO	PISOS	MANTENIMIENTO LIGERO	ALTA TEMPERATURA
Banda VIP	Por arriba de \$1,500,000.00 (un millón quinientos mil pesos 00/100 MN),	Por arriba de \$3,600,000.00 (tres millones seiscientos mil pesos 00/100 MN)	N/A	N/A	Por arriba de \$4,000,001.00 (cuatro millones un pesos 00/100 MN)	N/A
Banda Alta	\$600,000.00 y hasta \$1,500,000.00 (un millón quinientos mil pesos 00/100 MN),	\$1,600,000.00 (un millón seiscientos mil pesos 00/100 MN) y hasta \$3,500,000.00 (tres millones quinientos mil pesos 00/100 MN)	\$3,000,001.00 (tres millones un pesos 00/100 MN) y hasta \$10,000,000.00 (diez millones de pesos 00/100 MN)	\$1,000,000.00 (un millón de pesos 00/100 MN); y hasta \$4,000,000.00 (cuatro millones de pesos 00/100 MN)	\$1,000,001.00 (un millón un pesos 00/100 MN); y hasta \$4,000,000.00 (cuatro millones de pesos 00/100 MN)	Por arriba de \$500,000.00 (quinientos mil pesos 00/100 MN)
Banda Medios	\$ 250,000.00 (doscientos cincuenta mil pesos 00/100 MN) y hasta \$500,000.00 (quinientos mil pesos 00/100 MN)	\$500,000.00 (quinientos mil pesos 00/100 MN) y hasta \$1,500,000.00 (un millón quinientos mil pesos 00/100 MN),	\$500,000.00 (quinientos mil pesos 00/100 MN) y hasta \$3,000,000.00 (tres millones de pesos 00/100 MN)	\$500,000.00 (quinientos mil pesos 00/100 MN) y hasta \$1,000,000.00 (un millón de pesos 00/100 MN);	\$500,000.00 (quinientos mil pesos 00/100 MN) y hasta \$1,000,000.00 (un millón de pesos 00/100 MN);	N/A

- Bandas de Energía (Comisión Federal de Electricidad), existen 3 niveles (VIP, Alta, Media) a los cuales se tendrá acceso de la siguiente manera. Banda Media debe ser en un intervalo de facturación o proyecto de \$25,000.00 (veinticinco mil pesos 00/100 MN) y hasta \$500,000.00 (quinientos mil pesos 00/100 MN); para el caso de la banda Alta la facturación o proyecto debe de ser mayor de \$600,000.00 (seiscientos mil pesos 00/100 MN) y hasta \$1,500,000.00. (un millón quinientos mil pesos 00/100 MN), banda VIP proyectos por arriba de \$1,500,000.00 (un millón quinientos mil pesos 00/100 MN).
- Bandas de Pisos, existen dos niveles (Media y Alta); para acceder a la banda de precios medios debe ser en un intervalo de facturación o proyecto de \$500,000.00 (quinientos mil pesos 00/100 MN) y hasta \$1,000,000.00 (un millón de pesos 00/100 MN).; para el caso de la banda Alta la facturación o proyecto debe de ser mayor de \$1,000,000.00 (un millón de pesos 00/100 MN) y hasta \$4,000,000.00 (cuatro millones de pesos 00/100 MN)



Reglas de Operación - Ventas B2B

- Bandas de Petróleo y Gas (PEMEX), existen 3 niveles (VIP, Alta, Media) a los cuales se tendrá acceso de la siguiente manera. Banda Media debe ser en un intervalo de facturación o proyecto de \$500,000.00 (quinientos mil pesos 00/100 MN) y hasta \$1,500,000.00. (un millón quinientos mil pesos 00/100 MN), para el caso de la banda Alta la facturación o proyecto debe de ser mayor de \$1,600,000.00. (un millón seiscientos mil pesos 00/100 MN) y hasta \$3,500,000.00 (tres millones quinientos mil pesos 00/100 MN), banda VIP proyectos por arriba de \$3,600,000.00 (tres millones seiscientos mil pesos 00/100 MN)
- Bandas de pintura para tráfico, existen 2 niveles (Alta y Media) a los cuales se tendrá acceso de la siguiente manera. Banda Media debe ser en un intervalo de facturación o proyecto de \$500,000.00 (quinientos mil pesos 00/100 MN) y hasta \$3,000,000.00 (tres millones de pesos 00/100 MN); para el caso de la banda Alta la facturación o proyecto debe de ser mayor de \$3,000,001.00 (tres millones un peso 00/100 MN) y hasta \$10,000,000.00 (diez millones de pesos 00/100 MN)
- Bandas de Alta temperatura, existe un solo nivel, para acceder a la banda de precios debe ser en un intervalo de facturación o proyecto de \$500,000.00 (quinientos mil pesos 00/100 MN) en adelante.
- Bandas de Mantenimiento Ligero, existen tres niveles (VIP, Alta y Media); para acceder a la banda Media debe ser en un intervalo de facturación o proyecto de \$500,000.00 (quinientos mil pesos 00/100 MN) y hasta \$1,000,000.00. (un millón de pesos 00/100 MN); para el caso de la banda Alta la facturación o proyecto debe de ser mayor de \$1,000,001.00. (un millón un peso 00/100 MN) y hasta \$4,000,000.00 (cuatro millones de pesos 00/100 MN), banda VIP proyectos por arriba de \$4,000,001.00 (cuatro millones un peso 00/100 MN)

NOTA: Para aquellos proyecto o facturaciones que rebasen el intervalo establecido por la banda de más alto descuento, se podrá hacer un análisis financiero en particular; para poder alcanzar un mayor descuento o esquemas de comercialización en caso de ser posible.

3) **Plazo y monto de crédito especiales:** Por situaciones de competitividad y de ser solicitado por el Cliente B2B, Kroma puede acordar un crédito y plazo especial de pago, mismo que será transferido al Concesionario a través de la Cuenta B2B y/o Retail. La línea de crédito debe ser autorizada por el área de Crédito y Cobranza en función de una o varias de las siguientes variables:

- Volumen de compra anual
- Proyectos de expansión
- Días de crédito solicitados por el Cliente B2B
- Cobertura territorial
- Presencia de uno o Varios Competidores Relevantes
- Apoyos adicionales dentro del plan de expansión retail
- Rentabilidad que se obtendrá en la Venta B2B
- Fianza solicitada por el cliente B2B
- Historial crediticio y de pago del concesionario
- Riesgo del Cliente

4) **Incremento de fuerza de ventas:** Con el objetivo de que los Concesionarios cuenten con la estructura necesaria para aprovechar el potencial de Ventas B2B de sus mercados, Kroma podrá ofrecer coinversiones para el incremento de la fuerza de ventas del Concesionario. En caso de que esta coinversión se otorgue, esto no implica responsabilidad patronal de seguridad social o jurídica alguna de parte de Kroma, frente al personal del Concesionario. Cualquier obligación o responsabilidad laboral, patronal o de seguridad social corresponden directamente al Concesionario, tal como dispone el Contrato. Será causa de suspensión de cualquier coinversión con el concesionario el que personal de éste intente reclamar de Kroma prestaciones laborales y/o de seguridad social.

En términos de lo anterior, las coinversiones disponibles son (discrecionales a criterio de Kroma):

- Recursos equivalentes al 50% (cincuenta por ciento) del sueldo de vendedor 12 (doce) meses, topado a \$5,750.00 (cinco mil setecientos cincuenta pesos 00/100 MN) por mes de apoyo +.
- Coinversión en la compra del vehículo del vendedor, equivalente al 25% (veinticinco por ciento) del precio del Vehículo Topado a \$135,000.00 (ciento treinta y cinco mil pesos 00/100 MN) netos.
- Recursos equivalentes al 50% (cincuenta por ciento) del costo del CRM utilizado por el vendedor por 12 (doce) meses.
- 50% (cincuenta por ciento) del kit de Inspección, equivale a la cantidad de \$25,000.00 (veinticinco mil pesos 00/200 MN) y financiamiento a 6 (seis) meses el Resto. *
- 100% (cien por ciento) del costo de selección de vendedor mediante CFI.
- 100% (cien por ciento) del costo de capacitación y certificación vendedor consultivo.
- Financiamiento de inventario inicial por \$50,000.00 (cincuenta mil pesos 00/100 MN) lo cual equivale a 6 (seis) meses por la cantidad de \$8,333.00 (ocho mil trescientos treinta y tres pesos 00/100 MN) por mes) *

*Se confirmarán al momento con crédito y cobranza.

+Se podrá revisar la coinversión en sueldo dependiendo del perfil del vendedor



VI. Realización de ventas en plazas no asignadas mediante el Contrato.

- 1) Toda Venta B2B realizada en plazas no asignadas, está estrictamente prohibida por el Contrato y es causa de rescisión del mismo y podrá implicar, además de dicha consecuencia, el resarcir el daño al Concesionario afectado, mediante el pago del 100% (cien por ciento) de la utilidad generada por la venta fuera de Contrato, tomando como base el precio concesionario vigente y el precio público vigente de la plaza que haya sido invadida.
- 2) Cualquier actividad comercial y/ o administrativa a realizarse en una plaza distinta a la del Contrato del Concesionario, se encuentra en principio prohibida, salvo que exista autorización y acuerdo por escrito de la Dirección B2B de Kroma y el Concesionario de la plaza relevante.
- 3) Solo se podrá permitir excepcionalmente la Venta B2B (o visita) en una plaza no asignada, conforme a lo dispuesto en la presente guía:
 - a) Cuando el Concesionario de una Plaza Cerrada en la que tenga lugar la ejecución de una Venta B2B, manifieste expresamente que no desea participar en la Venta B2B en cuestión o no pueda cumplir de forma probada y documentada con los requerimientos del ClienteB2B, respecto de lo cual se levantará una determinación escrita en ese sentido por parte de la Dirección B2B.
 - b) Cuando un Concesionario mantenga una relación comercial con un Cliente B2B en su plaza y este solicite atención en una plaza distinta a la que tiene por Contrato, se informará de inmediato a la Dirección B2B para buscar la participación del Concesionario de la plaza o en su defecto se tenga el consentimiento por escrito, de éste, determinando la compensación aplicable, por permitir que se concrete la Venta B2B dentro de su plaza.
 - c) Cuando el Cliente B2B tenga su centro de decisión (oficinas centrales) en una plaza exógena, se permitirá que el Concesionario acuda únicamente a realizar trámites administrativos a esa plaza (lo cual deberá informar de forma previa a la Dirección B2B), para que posteriormente realice la entrega y conclusión de la Venta B2B dentro de su plaza asignada por Contrato.
- 4) De conformidad con lo anterior los pagos por concepto de territorialidad se realizarán de acuerdo a la situación que impere a cada caso, pero serán basados en la siguiente tabla:

Tipo de Venta	Comisión a Otorgar
1.- El cliente que hoy es atendido por un Concesionario en una plaza de su propiedad, solicita expresamente que este Concesionario le entregue en otra plaza que no le pertenece.	1/3 de la Utilidad
2.- Se factura y se entrega solamente el producto a una empresa de aplicación o contratista propia o con la cual se esté en sociedad, que hace trabajos en una plaza que no le pertenece al concesionario dueño o socio de dicha empresa.	1/4 de la Utilidad del producto.
3.- Cuando un Concesionario participa y gana una licitación de Gobierno Estatal o Nacional, en donde se tiene que entregar en distintas plazas que no son de su propiedad.	1/5 de la Utilidad
4.- Cuando el Concesionario no puede (por temas de infraestructura, capacidad financiera, inexperiencia,) atender al cliente en su plaza.	1/8 de la utilidad
5.- Un Concesionario realiza en su plaza la especificación, atención y cotización del proyecto a una desarrolladora, planta de producción o corporativo, y la venta la realiza otro concesionario, ya sea al mismo cliente o a través de un tercero (siempre y cuando no sea por ofertar un precio más bajo).	1/5 de la Utilidad
6.- Cuando la relación y trabajo de un Concesionario sea determinante para que Kroma realice un Convenio corporativo nacional, que vaya a ser atendido por varios miembros de la red de concesionarios, podrá recibir durante el primer año de operación del convenio, una comisión por las ventas a dicho corporativo. (Evaluación y visto bueno por parte de Comité de resolución B2B)	3% de la Venta (Máximo)
7.- Cuando un Concesionario se niega expresamente a atender a un cliente en la plaza que le ha sido asignada, por no convenir a sus intereses (en cuyo caso Kroma tomará la venta directa).	0% de Utilidad

Consideraciones de la tabla anterior:

- Los porcentajes y fracciones de pago se calculan sobre la utilidad neta después de flete o gastos de envío y o cualquier otro costo/gasto asociado a la venta.
- En todos casos quien entrega el porcentaje de comisión es la parte que factura, mediante nota de crédito y cargo gestionada por Kroma, a excepción del número 6, en donde Kroma es quién paga la comisión.



Reglas de Operación - Ventas B2B

- Pueden requerirse algunos servicios por parte del Concesionario de la plaza como; inspecciones en obra, entrega de producto desde su bodega y otros similares requeridos para la Venta B2B los cuales serán cotizados en función de cada caso específico.
- En caso de que el Concesionario obtenga una venta de producto por encima de la cantidad de \$300,000.00. (trescientos mil pesos 00/100 MN) quedará obligado a solicitar al Cliente por escrito, el destino del producto, por lo que en caso de que el producto sea destinado fuera de su plaza, será obligación del Concesionario y del Kam, informar al Comité de B2B sobre la información recabada.
- Queda prohibida la posibilidad de venta en plaza no asignada (de conformidad con lo dispuesto en este reglamento), para Clientes B2B que no operen en la plaza del Concesionario que pretenda realizar la venta foránea.
- El tiempo máximo para dar respuesta a un concesionario que solicite vender en una plaza no asignada será de 5 (cinco) días hábiles.
- No deberá de pasar más de 30 (treinta) días naturales en resolver un conflicto por invasión de plaza y ejecutar las bonificaciones y penalizaciones expresadas en este documento, a los concesionarios involucrados.
- En el Anexo 2 de este documento se menciona el procedimiento para ejecutar una venta en una plaza no asignada.

VII. Asignación y Reasignación de Convenios.

- 1) Con base en el Contrato la Dirección de Ventas B2B se reserva el derecho de atención directa en función de las garantías, fianzas e implicaciones que tenga la operación de un Cliente B2B.
- 2) El representante de Ventas B2B es responsable de realizar la asignación de Convenios a los Concesionarios que cumplan con lineamientos para concesionarios B2B descritos en el Anexo 3 del presente documento.
- 3) El representante de Ventas B2B es responsable de notificar por escrito al o los Concesionarios seleccionados a participar en una Venta B2B, mediante la Carta de Asignación (Anexo 1).
- 4) En plazas cerradas se incluirá en la Venta B2B al Concesionario de la plaza, salvo lo previsto en las presentes Reglamento B2B y el Contrato.
- 5) En plazas abiertas, el representante comercial de Ventas B2B de Kroma definirá conforme a lo dispuesto en el presente Reglamento B2B que concesionario dará servicio al Cliente B2B, basándose en la relación previa del concesionario con el cliente final y el cumplimiento de los lineamientos para concesionarios B2B descritos en el Anexo 3 del Presente Documento.
- 6) En caso de que el Concesionario dueño de la plaza no se encuentre interesado en aceptar alguna Venta B2B, el Concesionario debe notificarlo por escrito al KAM responsable de la zona, dentro de los 7 días hábiles siguientes a que se le haya informado sobre la misma por lo que en caso de no dar respuesta por escrito en el término establecido, se entenderá como no interesado.
- 7) La Dirección B2B podrá reasignar a un Cliente B2B, en apego a todas las consideraciones del presente Reglamento B2B y únicamente cuando se presente una o varias de las siguientes causas (dependiendo siempre del tipo de plaza en que se realice la operación):
 - a) El Cliente B2B solicite explícitamente el cambio de Concesionario, con causa justificada a criterio de la Dirección B2B.
 - b) El Concesionario presente un servicio deficiente o incumplimiento de los acuerdos pactados con el Cliente B2B.
 - c) Cuando el Concesionario incumpla con alguna ley local o federal.
 - d) Cuando el Concesionario no cumpla con el Contrato de Concesión o los lineamientos para concesionarios B2B del Anexo 3.
 - e) Cuando el Concesionario no brinde en tiempo y forma la información solicitada por el representante B2B conforme a este Reglamento B2B y/o el Contrato.
 - f) En caso de que el Concesionario no esté dispuesto a compartir información sobre las ventas al cliente final, previa solicitud de la misma.
 - g) Cuando el Concesionario emita una recomendación técnica por su cuenta, que genere reclamaciones de parte del Cliente B2B.
 - h) Cuando exista una reasignación, el representante B2B debe informar por escrito al Concesionario involucrado y nuevamente hacer una Carta Asignación para el nuevo Concesionario, debiéndose documentar dicha situación conforme al presente Reglamento B2B. Lo anterior en un máximo de 10 días hábiles.

VIII. Ejecución y Seguimiento de Convenios.

- 1) El representante B2B es responsable de notificar a él o los Concesionarios seleccionados por escrito el nombre del Cliente B2B, los puntos de contacto de este, acuerdos comerciales y compromisos que adquiere el Concesionario cuando acepta la asignación de una Venta B2B, así como de asegurar la relación comercial entre Concesionario y Cliente B2B.
- 2) El Concesionario es responsable de:
 - a) Brindar el servicio de acuerdo a las necesidades del Cliente B2B, establecidas en el convenio/contrato que corresponda.
 - b) Respetar las condiciones comerciales pactadas en el convenio/contrato que corresponda (descuentos, crédito, etc.).
 - c) Enviar información de ventas realizadas al cliente final, previa solicitud de la misma por parte de Kroma.
 - d) Dar seguimiento e informar al representante de Ventas B2B sobre todo el desempeño de la cuenta del Cliente B2B.
 - e) Alinear y dar seguimiento al Cliente B2B y a la vez generar retroalimentación con nuevas oportunidades.
 - f) En caso de que se trabaje o contrate a aplicadores externos, el Concesionario será el responsable del servicio.



IX. Comité de Resolución B2B

1) El comité de Resolución B2B tiene como objetivo analizar y revisar cualquier situación que se genere entre Concesionarios/Kroma/Clientes Finales, en cuanto a temas B2B se refiere, cuando no exista una definición contundente o clara, aun después de aplicar las reglas de operación expresadas en este documento.

Este comité estará integrado por los responsables de la Dirección División Profesional, Finanzas, Dirección Legal, Dirección de Ética y Compliance de PPG Comex.



Reglas de Operación - Ventas B2B

Anexo 1 | Carta de Asignación de Cuenta.

Ciudad de México a ____ de _____ 2020.

Atención.

El presente tiene como propósito informarle que **Distribuidora Kroma, S.A. de CV.**, a través del área de B2B Comercial / Industrial ha entablado relación comercial con _____ Institución que tiene como proyecto, _____, en _____.

La presente carta de asignación se extiende al concesionario _____, por cumplir con los requisitos de servicio al cliente, autorizándolo para suministrar productos PPG Comex. En la región _____ o plaza _____ y vigencia anual.

Asimismo, dado el perfil de concesionario y la estructura con la que cuenta, creemos que tiene la capacidad para atender esta cuenta corporativa.

Cabe aclarar que al aceptar el presente convenio lo compromete a respetar todos los acuerdos comerciales pactados con el cliente, mediante el contrato y/o convenio entre _____ y **Distribuidora Kroma S.A. de C.V.**

En caso de aceptar atender al cliente, deberá comprometerse a enviar vía correo electrónico un reporte de las compras efectuadas durante el mes, en el formato solicitado por el representante B2B.

Recibido: Nombre, Firma y Fecha



Anexo 2 | Procedimiento para Ejecución de Venta en Plaza no Asignada

- 1) Contactar al KAM B2B Local o Gerente B2B Regional e informar por escrito lo siguiente:
 - Tipo de venta a realizar de acuerdo a la tabla del Inciso VI
 - Plaza donde se pretende realizar la venta
 - Nombre del cliente en Cuestión
 - Tipo de Proyecto a Desarrollar y duración estimada
 - Monto estimado de la venta
 - Porcentaje de Utilidad a Generar
 - Servicios a Requerirse por parte del concesionario Local (Entrega de Material, Igualación de Producto, Almacenamiento, Recolección de Facturas, etc.)
- 2) KAM o Gerente B2B informan a su contraparte responsable de la plaza donde se pretende realizar la venta
- 3) KAM o Gerente B2B responsable informa al concesionario de la plaza en cuestión, incluyendo los cálculos sobre las comisiones a otorgar por la venta, de conformidad con lo siguiente:

Servicio		% porcentaje de Costo de Producto	% porcentaje de Utilidad a pagar al Concesionario
Flete		3.0%	
Igualación de Producto		2.5%	
Almacenamiento y Entrega		3%	
Inspección en Campo/ Asesoría/ Atn Reclamaciones		5%	
		13.5%	
	100%	\$100,000.00 (cien mil pesos 00/100 MN)	24%
		\$13,500.00 (trece mil quinientos pesos 00/100 MN)	\$24,000.00 (veinticuatro mil pesos 00/100 MN)
			\$10,500.00 (diez mil quinientos pesos 00/100 MN)
			\$3,500.00 (tres mil quinientos pesos 00/100 MN)

** Nota: El flete se cobrará en función del costo acorde a las distancias.*

- 4) Concesionario de la plaza donde se pretende realizar la venta genera visto bueno por escrito e informa costos de servicios requeridos.
- 5) Se manda correo al concesionario que hizo la solicitud con la autorización para realizar la venta y el costo de los servicios solicitados.
- 6) Concesionario confirma si requerirá los servicios e informa sobre las fechas de ejecución de la venta.
- 7) Una vez terminada la operación, el Kam Solicita al concesionario que realizó la venta su visto bueno para generar la nota de cargo por el monto a comisionar, y genera con este la nota de crédito al concesionario que otorgó el permiso.
- 8) El Gerente B2B Regional informa a ambos concesionarios sobre el número de ambos documentos.

En caso de que el concesionario de la plaza donde se pretende hacer la venta no otorgue el visto bueno:

- 1.- El Director B2B se comunicará directamente con el concesionario y aclarara cualquier duda o temor sobre el proyecto, o proporcionará información adicional que ayude a obtener la autorización.
- 2.- Si aún con el punto anterior, no se consigue el visto bueno, el caso se turnará al Comité de Resolución B2B, para determinar la solución a la solicitud.
- 3.- El Director B2B informará el resultado de cualquiera de los dos puntos anteriores a los concesionarios involucrados.



Anexo 3 | Lineamientos Concesionario B2B

Para poder brindar una atención y servicio adecuado a un cliente B2B, un concesionario deberá idealmente de contar con la siguiente infraestructura:

- **Vendedores de Campo:** Idealmente un vendedor por cada 20 Clientes B2B potenciales.
- **Fuerza de Ventas Capacitada:** Comercial y Técnicamente de acuerdo los cursos indicados por Kroma
- **Herramientas para la Venta:** Vehículo, Computadora, CRM, Celular, Viáticos, Muestras de Producto
- **Compensación de FV de Acuerdo a Mercado:** Sueldo Base, Comisión por Ventas, Prestaciones de Ley
- **Estructura de Soporte a Ventas:** Facturación, Crédito, Cobranza, Reparto
- **Inventario de Producto de Línea y Especialidades:** De acuerdo a necesidades de los clientes
- **Flexibilidad Comercial:** Disponibilidad a otorgar descuentos y adecuar márgenes de utilidad por volúmenes incrementales de acuerdo a necesidades de mercado.
- **Capacidad Financiera:** Para otorgar créditos a 30 (treinta) 60 (sesenta) o 90 (noventa) días
- **Conocimiento del Mercado B2B Local:** Identificar a las empresas y clientes potenciales en su entorno y generar relacionamiento en todos los niveles de dichas organizaciones
- **Administración de la Fuerza de Ventas:** Dar seguimiento a los avances de prospección, gestión y servicio de Ventas en las plataformas requeridas por Kroma de acuerdo a las necesidades de mercado
- **Compartir Información:** Requerida para validar nuestra posición en el mercado, pago de comisiones, co-inversiones, utilidades descritas en este documento
- **Operar el Modelo de Negocio Bajo las Reglas de este Documento**



Anexo 4

Portafolio de productos bandas de precio.

PISOS		
CODIGO	DESCIPCION	CAPACIDAD
19A0229630	EFM-104 A AMBAR	12 l
19A0429630	EFM-104 A AMBAR	3 l
19A0429631	EFM-104 B CATALIZADOR	4 l
19A0629631	EFM-104 B CATALIZADOR	1 l
19A0429600	EFM-105 A CLAROS	3.8 l
19A0229600	EFM-105 A CLAROS	15.2 l
19A0429601	EFM-105 A NEUTROS	4 l
19A0429604	EFM-105 A TRANSPARENTE	4 l
19A0429605	EFM-105 A BLANCO	4 l
19A0429617	EFM-105 A GRIS BASALTICO	4 l
19A0229601	EFM-105 A NEUTROS	14.4 l
19A0229604	EFM-105 A TRANSPARENTE	16 l
19A0229605	EFM-105 A BLANCO	16 l
19A0229617	EFM-105 A GRIS BASALTICO	16 l
19A0429629	EFM-105 B CATALIZADOR	4 l
19A0629629	EFM-105 B CATALIZADOR	1 l
19A7395123	E-50 B ENDURECEDOR	3.785 l
19A5595121	E-50 A RESINA MEDIOS	14 l
19A5595120	E-50 A RESINA CLAROS	14.55 l
19A5595122	E-50 A RESINA NEUTROS	12.85 l
19A5526400	E-50 A RESINA BLANCO	15.14 l
19A7395120	E-50 A RESINA CLAROS	2.91 l
19A7395122	E-50 A RESINA NEUTROS	2.57 l
19A9695123	E-50 B ENDURECEDOR	0.76 l
19A7395121	E-50 A RESINA MEDIOS	2.8 l
19A0414650	ULTRALASTIK RESINA	4 l
19A0414651	ULTRALASTIK ENDURECEDOR	4 l
19A0422259	UFC 20 BASE CLAROS	2.97 l
19A0422261	UFC 20 BASE NEUTROS	2.76 l
19A0422262	UFC 20 TRANSPARENTE BRILLANTE	3 l
19A0422265	UFC 20 GRIS OSCURO	3 l
19A0422266	UFC 20 BLANCO	3 l
19A0622258	UFC 20 ENDURECEDOR	1 l
19A0422269	UFC 20 AMARILLO 309	3 l

ALTA TEMEPRATURA		
Código	Producto	Capacidad
19A419373	HI-TEMP 1000 ALUMINUM	3.785
19A419374	HI-TEMP 1000 ALUMINUM 4G	15.14
19A419746	HI-TEMP 1000 BLACK	3.785
19A419747	HI-TEMP 1000 BLACK	18.93
19A419171	HI-TEMP 1000 WHITE	3.785
19A420988	HI-TEMP 1027 GRAY	3.785
19A381093	HI-TEMP 1027 LIGHT GRAY	3.785
19A355885	HI-TEMP 222G-90 PRIMER	3.785
19A419245	HI-TEMP 500 ALUMINUM	3.785
19A419748	HI-TEMP 500 BLACK	3.785
19A419233	HI-TEMP 500 CLOUDY GRAY	3.785
19A419217	HI-TEMP 500 SAFETY BLUE	3.785
19A419227	HI-TEMP 500 SAFETY RED	3.785
19A419225	HI-TEMP 500 SAFETY YELLOW	3.785
19A419243	HI-TEMP 500 WHITE	3.785
19A383831	HI-TEMP 808 WHITE	18.925
19AE104130	COMEX IND HT-26 BLANCO	18.925
19AE104132	COMEX IND HT-26 BLANCO	3.785
19AE104197	COMEX IND HT-26 NEGRO	18.925
19AE104198	COMEX IND HT-26 NEGRO	3.785



Reglas de Operación - Ventas B2B

MANTENIMIENTO LIGERO		
Código	Descripción	Capacidad
19A0190408	PIMEX AIP - 72 GRIS OBSC	200 l
19A0290408	PIMEX AIP - 72 GRIS OBSC	19 l
19A0190405	PIMEX AIP - 72 BLANCO	200 l
19A0290405	PIMEX AIP - 72 BLANCO	19 l
19A0190407	PIMEX AIP - 72 ROJO OX	200 l
19A0290407	PIMEX AIP - 72 ROJO OX	19 l
19A0190404	PIMEX AIP - 72 NEGRO	200 l
19A0290404	PIMEX AIP - 72 NEGRO	19 l
19A0190410	PIMEX AIP - 72 GRIS	200 l
19A0290410	PIMEX AIP - 72 GRIS	19 l
19A0190412	PIMEX AIP - 72 GRIS CLARO	200 l
19A0290412	PIMEX AIP - 72 GRIS CLARO	19 l
19A0190409	PIMEX AIP - 72 GRIS SP	200 l
19A0290409	PIMEX AIP - 72 GRIS SP	19 l
19A0105442	PIMEX PRIMER ESTRUCTURAL BLANC	200 l
19A0205442	PIMEX PRIMER ESTRUCTURAL BLANC	19 l
19A0105441	PIMEX PRIMER ESTRUCTURAL GRIS	200 l
19A0205441	PIMEX PRIMER ESTRUCTURAL GRIS	19 l
19A0105443	PIMEX PRIMER ESTRUCTURAL GRIS	200 l
19A0205443	PIMEX PRIMER ESTRUCTURAL GRIS	19 l
19A0105440	PIMEX PRIMER ESTRUCTURAL ROJO	200 l
19A0205440	PIMEX PRIMER ESTRUCTURAL ROJO	19 l
19A0127105	C-2000 DRY FALL BASE AGUA BLAN	200 l
19A0227105	C-2000 DRY FALL BASE AGUA BLAN	18 l
19A0227103	AI-25 DRY FALL BLANCO BRILLANT	18 l
19A0127104	AI-29 DRY FALL BLANCO MATE	200 l
19A0227104	AI-29 DRY FALL BLANCO MATE	18 l
19A0227806	COMEX IND AI-24 ALQ BLANCO	18 l
19A0227135	C-4100 REC ACRILICO DTM BLANCO	19 l
19A0227136	C-4150 REC ACRILICO DTM BLANCO	19 l
19A0203163	XTIREN DG GRIS CLARO	19 l
19A0203164	XTIREN DG GRIS MEDIO	19 l
19A0203183	XTIREN DG TRANSPARENTE	19 l
19A0203184	XTIREN DG NEGRO	19 l
19A0203185	XTIREN DG ALUMINIO	19 l
19A0203186	XTIREN DG AMARILLO CROMO	19 l



Reglas de Operación - Ventas B2B

MANTENIMIENTO LIGERO		
Código	Descripción	Capacidad
19A0203187	XTIREN DG AMARILLO LIMON	19 l
19A0203188	XTIREN DG ROJO BERMELLON	19 l
19A0203190	XTIREN DG AZUL	19 l
19A0203191	XTIREN DG VERDE	19 l
19A0203192	XTIREN DG BLANCO	19 l
19A0103163	XTIREN DG GRIS CLARO	200 l
19A0103164	XTIREN DG GRIS MEDIO	200 l
19A0103183	XTIREN DG TRANSPARENTE	200 l
19A0103184	XTIREN DG NEGRO	200 l
19A0103185	XTIREN DG ALUMINIO	200 l
19A0103186	XTIREN DG AMARILLO CROMO	200 l
19A0103187	XTIREN DG AMARILLO LIMON	200 l
19A0103188	XTIREN DG ROJO BERMELLON	200 l
19A0103190	XTIREN DG AZUL	200 l
19A0103191	XTIREN DG VERDE	200 l
19A0103192	XTIREN DG BLANCO	200 l

TRAFICO		
CODIGO	DESCRIPCION	CAPACIDAD
19A0106869	19A0106869-PINTURA TRAFICO SEC RAP BA BLANCO	200 L
19A0106870	19A0106870-PINTURA TRAFICO SEC RAP BA AMARILLO	200 L
19A0206869	19A0206869-PINTURA TRAFICO SEC RAP BA BLANCO	19 L
19A0206870	19A0206870-PINTURA TRAFICO SEC RAP BA AMARILLO	19 L
19A0106830	19A0106830-PINTURA TRAFICO SEC RAP BS BLANCO	200 L
19A0106829	19A0106829-PINTURA TRAFICO SEC RAP BS AMA	200 L
19A0206830	19A0206830 PINTURA TRAFICO BASE SOLVENTE LIBRE DE PLOMO	19 L
19A0206829	19A0206829 PINTURA TRAFICO BASE SOLVENTE LIBRE DE PLOMO	19 L
19A0106876	19A0106876-PINTURA TRAFICO A-DES BA BLANCA	200 L
19A0106877	19A0106877-PINTURA TRAFICO A-DES BA AMARILLA	200 L
19A0206876	19A0206876-PINTURA TRAFICO A-DES BA BLANCA	19 L
19A0206877	19A0206877-PINTURA TRAFICO A-DES BA AMARILLA	19 L



Reglas de Operación - Ventas B2B

POWER		
Código	Producto	Capacidad
19A0297212	CFE A-23-09/12 A AZUL ELECTRICTRICO 19	14 L
19A0297200	CFE A-23-09/12 A BLANCO 1	14 L
19A0697240	CFE A-23-09/12 B ENDURECEDOR	1 L
19A0297089	CFE A-27-09/12 A RESINA GRIS	14.4 L
19A0497090	CFE A-27-09/12 B ENDURECEDOR	3.6 L
19A0297345	CFE A-29-09/12 A AMARILLO 17	18 L
19A0297347	CFE A-29-09/12 A AMARILLO FUERTE 16	18 L
19A0297353	CFE A-29-09/12 A AZUL ELECTRICTRICO 19	18 L
19A0297341	CFE A-29-09/12 A BLANCO 1	18 L
19A0297358	CFE A-29-09/12 A GRIS 25	18 L
19A0297359	CFE A-29-09/12 A GRIS CLARO 5	18 L
19A0297362	CFE A-29-09/12 A MARFIL 24	18 L
19A0297369	CFE A-29-09/12 A OSTION 26	18 L
19A0297371	CFE A-29-09/12 A ROJO 8	18 L
19A0297375	CFE A-29-09/12 A VERDE HOJA 13	18 L
19A0297376	CFE A-29-09/12 A VERDE OSCURO 12	18 L
19A0297377	CFE A-29-09/12 A VERDE PISTACHE	18 L
19A0697381	CFE A-29-09/12 B ENDURECEDOR	1 L
19A0297364	CFE A-29-09/12 RESINA NARANJA 11	18 L
19A0297374	CFE A-29-09/12 RESINA VERDE CLARO 15	18 L
19A0615686	CFE A-30 ENDURECEDOR	1 L
19AE104507	CFE A-30 RESINA BLANCO OFF	4 L
19A0415685	CFE A-30 RESINA GRIS	4 L
19AE103112	CFE P-12 MOD ALUMINIO	18 L
19A0297411	CFE P-19-09/12 A GRIS	14.4 L
19A0297412	CFE P-19-09/12 A ROJO OXIDO	14.4 L
19A0497413	CFE P-19-09/12 B ENDURECEDOR	3.6 L
19A0296832	CFE P-21-92 PRM ROJO OXIDO	18 L
19A0296846	CFE P-23-92 GRIS	18 L
19A0296833	CFE P-23-92 ROJO OXIDO	18 L
19A0296835	CFE P-26-92 ORGANICO DE ZINC	18 L
19A0615917	CFE P-28 ENDURECEDOR	0.7 Kg
19A0415916	CFE P-28 RESINA	3.5 Kg
19A0497417	CFE P-31-09/12 A ALUMINIO	4.88 Kg
19A0697418	CFE P-31-09/12 B ENDURECEDOR	0.09 Kg
19A0615976	CFE P-33 ENDURECEDOR	1 L
19A0415975	CFE P-33 RESINA BLANCO	4 L
19A0297420	CFE P-34-2012 A ROJO OXIDO	16 L
19A0497421	CFE P-34-2012 B ENDURECEDOR	4 L



Reglas de Operación - Ventas B2B

OIL AND GAS		
Código	Descripción	Presentación
19A0110263	COMEX IND ADELGAZADOR 12	200L
19A0110272	ADELGAZADOR 2	200L
19A0110275	ADELGAZADOR 5	200L
19A0110276	ADELGAZADOR 8	200L
19A0110279	ADELGAZADOR 11	200L
19A0110285	ADELGAZADOR 20	200L
19A0227161	COMEX IND X-53 RES A AMA ZN RA	16L
19A0227163	COMEX IND X-53 RES A BCO RAL 9	16L
19A0227164	COMEX IND X-53 RES A BCO RAL 9	16L
19A0227182	COMEX IND U-57 = RAL 1018 K-7	16L
19A022180	COMEX IND U-57 RESINA RAL 9010	16L
19A022181	COMEX IND U-57 RESINA RAL 9003	16L
19A0227183	COMEX IND U-57 RES A AMA RAL 1	16L
19A0228210	COMEX IND E-31 RES A BCO RAL 9	18L
19A0228211	COMEX IND E-31 ENDURECEDOR B	18L
19A0228212	COMEX IND E-31 RES A BCO RAL 9	18L
19A0293532	PEMEX RE-32 RES AMARILLO NOM 4	18L
19A0293534	PEMEX RE-32 ENDURECEDOR NOM 4.	18L
19A0293548	PEMEX RP-5 TIPO B RES NOM 4.41	14.4L
19A0493547	PEMEX RP-5 TIPO B END NOM 4.411	3.6L
19A0293800	COMEX IND RA-26 MOD ENDURECEDO	18L
19A0293801	COMEX IND RA-26 MOD RES BCO 00	18L
19A0293804	COMEX IND RA-26 MOD RES AMA 20	18L
19A0293819	COMEX IND RA-26 MOD RES GRIS50	18L
19A0293837	COMEX IND RA-26 MOD RES ROJO10	18L
19A0293840	COMEX IND RA-29 MOD RES BLANCO	14.4L
19A0293907	COMEX IND RP-10 MOD RES GRIS 0	14.4L
19A0293918	COMEX IND RP-6 MOD RES RJO MTO	18L
19A0293919	COMEX IND RP-6 MOD RES GRIS MT	18L
19A0293920	COMEX IND RP-6 MOD END MANTO 0	18L
19A0294308	PEMEX RP-13 RESINA GRIS 053	11.35L
19A0294378	PEMEX RA-28 MOD RESINA ROJO 10	16L
19A0294380	PEMEX RA-28 MOD RESINA AMA 624	16L
19A0294381	PEMEX RA-28 MOD RES AMAOCRE 20	16L
19A0294383	PEMEX RA-28 MOD RES SEPIA 006	16L
19A0294390	PEMEX RA-28 MOD RESINA AZUL 00	16L
19A0294395	PEMEX RA-28 MOD RESINA NEG 001	16L
19A0294396	PEMEX RA-28 MOD RESINA BCO 002	16L



Reglas de Operación - Ventas B2B

Código	Descripción	Presentación
19A0294419	PEMEX RA-35 RESINA ROJO 102 05	16L
19A0294421	PEMEX RA-35 RESINA AMARILLO 62	16L
19A0294422	PEMEX RA-35 RESINA AMA OCRE 20	16L
19A0294436	PEMEX RA-35 RESINA NEGRO 001 0	16L
19A0294437	PEMEX RA-35 RESINA BLANCO 002	16L
19A0294458	PEMEX RE-30 A MOD ALUMINIO 053	18L
19A0294459	PEMEX RE-30 B MOD ALUMINIO 053	18L
19A0294461	PEMEX RE-36 MOD RES GRIS MANTO	18L
19A0294462	PEMEX RE-36 MOD END MANTO 053	18L
19A0294467	PEMEX RE-37 RESINA BLANCO 053	14.4L
19A0294478	PEMEX RA-28 MOD RES ROJ SEG 11	16L
19A0294508	PEMEX RA-26 MOD RAL 2008 NOM 0	18L
19A0294529	PEMEX RA-26 MOD RAL 6018 NOM 0	18L
19A0294531	PEMEX RA-26 MOD RAL 6020 NOM 0	18L
19A0294541	PEMEX RA-26 MOD RAL 7037 NOM 0	18L
19A0294543	PEMEX RA-26 MOD RAL 8001 NOM 0	18L
19A0294545	PEMEX RA-26 MOD RAL 9003 NOM 0	18L
19A0294548	PEMEX RA-26 MOD RAL 9010 NOM 0	18L
19A0294600	PEMEX RA-28 MOD RAL 1003 NOM-0	16L
19A0294604	PEMEX RA-28 MOD RAL 1018 NOM 0	16L
19A0294609	PEMEX RA-28 MOD RAL 3000 NOM 0	16L
19A0294610	PEMEX RA-28 MOD RAL 3001 NOM 0	16L
19A0294611	PEMEX RA-28 MOD RAL 3003 NOM 0	16L
19A0294615	PEMEX RA-28 MOD RAL 3020 NOM 0	16L
19A0294617	PEMEX RA-28 MOD RAL 4005 NOM 0	16L
19A0294630	PEMEX RA-28 MOD RAL 6019 NOM 0	16L
19A0294631	PEMEX RA-28 MOD RAL 6020 NOM 0	16L
19A0294634	PEMEX RA-28 MOD RAL 6032 NOM 0	16L
19A0294639	PEMEX RA-28 MOD RAL 7033 NOM 0	16L
19A0294641	PEMEX RA-28 MOD RAL 7037 NOM 0	16L
19A0294642	PEMEX RA-28 MOD RAL 7038 NOM 0	16L
19A0294643	PEMEX RA-28 MOD RAL 8001 NOM 0	16L
19A0294645	PEMEX RA-28 MOD RAL 9003 NOM 0	16L
19A0294646	PEMEX RA-28 MOD RAL 9004 NOM 0	16L
19A0294647	PEMEX RA-28 MOD RAL 9005 NOM 0	16L
19A0294648	PEMEX RA-28 MOD RAL 9010 NOM 0	16L
19A0294700	PEMEX RA-35 RAL 1003 NOM 009	16L
19A0294704	PEMEX RA-35 RAL 1018 NOM 009	16L
19A0294709	PEMEX RA-35 RAL 3000 NOM 009	16L
19A0294710	PEMEX RA-35 RAL 3001 NOM 009	16L



Reglas de Operación - Ventas B2B

Código	Descripción	Presentación
19A0294711	PEMEX RA-35 RAL 3003 NOM 009	16L
19A0294729	PEMEX RA-35 RAL 6018 NOM 009	16L
19A0294730	PEMEX RA-35 RAL 6019 NOM 009	16L
19A0294731	PEMEX RA-35 RAL 6020 NOM 009	16L
19A0294745	PEMEX RA-35 RAL 9003 NOM 009	16L
19A0294746	PEMEX RA-35 RAL 9004 NOM 009	16L
19A0294747	PEMEX RA-35 RAL 9005 NOM 009	16L
19A0294748	PEMEX RA-35 RAL 9010 NOM 009	16L
19A0410272	ADELGAZADOR 2	4L
19A0410275	ADELGAZADOR 5	4L
19A0410276	ADELGAZADOR 8	4L
19A0410279	ADELGAZADOR 11	4L
19A0410285	ADELGAZADOR 20	4L
19A0427162	COMEX IND X-53 ENDURECEDOR B	4L
19A0427179	COMEX IND U-57 B ENDURECEDOR	4L
19A0427185	COMEX IND ZR-70 RESINA 3 COMP	1.78L
19A0427187	COMEX IND ZR-70 POLVO 3 COMP	8.8L
19A0627186	COMEX IND ZR-70 ENDURECEDOR 3	0.76L
19A0493800	COMEX IND RA-26 MOD ENDURECEDO	4L
19A0493801	COMEX IND RA-26 MOD RES BCO 00	4L
19A0493839	COMEX IND RA-29 MOD ENDURECEDO	3.6L
19A0493900	COMEX IND RI-41 ENDURECEDOR 05	4L
19A0493901	COMEX IND RI-41 RES BLANCO 002	4L
19A0493905	COMEX IND RP-10 MOD ENDURECEDO	3.6L
19A0493912	COMEX IND RP-23 RESINA 2 COMP	4L
19A0493918	COMEX IND RP-6 MOD RES RJO MTO	4L
19A0493920	COMEX IND RP-6 MOD END MANTO 0	4L
19A0493952	COMEX IND RE-41 POLVO GRIS 053	5.57L
19A0493953	COMEX IND RE-41 LIQUIDO GRIS 0	2.2L
19A0494301	PEMEX RP-4B MOD LIQUIDO 053	3.1L
19A0494309	PEMEX RP-13 ENDURECEDOR 053	3.78L
19A0494378	PEMEX RA-28 MOD RESINA ROJO 10	4L
19A0494416	PEMEX RA-28 MOD ENDURECEDOR 05	4L
19A0494457	PEMEX RA-35 ENDURECEDOR 053	4L
19A0494458	PEMEX RE-30 A MOD ALUMINIO 053	4L
19A0494459	PEMEX RE-30 B MOD ALUMINIO 053	4L
19A0494463	PEMEX RE-36 MOD RES GRIS OBRA	4L
19A0494464	PEMEX RE-36 MOD POLVO OBRA NVA	0.16L
19A0494465	PEMEX RE-36 MOD END OBRA NVA 0	4L
19A0494468	PEMEX RE-37 ENDURECEDOR 053	3.6L

Únicamente para fines informativos



Reglas de Operación - Ventas B2B

Código	Descripción	Presentación
19A0494543	PEMEX RA-26 MOD RAL 8001 NOM 0	4L
19A0494600	PEMEX RA-28 MOD RAL 1003 NOM-0	4L
19A0494610	PEMEX RA-28 MOD RAL 3001 NOM 0	4L
19A0494629	PEMEX RA-28 MOD RAL 6018 NOM 0	4L
19A0494630	PEMEX RA-28 MOD RAL 6019 NOM 0	4L
19A0494631	PEMEX RA-28 MOD RAL 6020 NOM 0	4L
19A0494645	PEMEX RA-28 MOD RAL 9003 NOM 0	4L
19A0494648	PEMEX RA-28 MOD RAL 9010 NOM 0	4L
19A0693911	COMEX IND RP-23 END 2 COMP 053	1L
19A0694416	PEMEX RA-28 MOD ENDURECEDOR 05	1L
19A2010263	COMEX IND ADELGAZADOR 12	20L
19A2010272	ADELGAZADOR 2	20L
19A2010275	ADELGAZADOR 5	20L
19A2010276	ADELGAZADOR 8	20L
19A2010279	ADELGAZADOR 11	20L
19A2010285	ADELGAZADOR 20	20L
19AE103954	COMEX IND RP-4B MOD LIQUIDO 05	3.9L
19AE103953	COMEX IND RP-4B MOD POLVO 053	6.5L
19A8094300	PEMEX RP-4B MOD POLVO 053	7L
19AE103278	PEMEX RA-35 = AZUL SCHLUMBERGE	16L
19AE103279	PEMEX RA-28 MOD = AZ SCHLUMBER	16L
19AE103939	PEMEX RA-35 = ROJO SEG 112 053	16L