DocuSign Envelope ID: D6597754-F4EB-4B04-9988-80B335BE2B51

Política Comercial Novo Nordisk Farmacéutica Limitada

1) Objetivo

En cumplimiento de la normativa dispuesta por el Código Sanitario, la Ley N°20.724 y la Resolución N°634/2001 de la Comisión Resolutiva[1], **Novo Nordisk Farmacéutica Limitada** ("Novo Nordisk") da cuenta de su Política Comercial ("Política"), incluyendo en ésta los precios, descuentos y condiciones comerciales de sus productos, entre otros. Esta Política se mantendrá disponible en el sitio web de Novo Nordisk y en sus oficinas y sucursales.

Cabe destacar que las disposiciones y contenidos de esta Política se han establecido en base a criterios económicos generales, objetivos y no discriminatorios.

2) Alcance

Los precios de venta de los productos de Novo Nordisk se encuentran en la **Lista de Precios** (contenida en el **Anexo N°1**). Dichos precios de venta corresponden a los precios a los cuales Novo Nordisk ofrece sus productos a sus clientes y no consideran otros acuerdos que pudieran suscribir Novo Nordisk con sus clientes, referidos a servicios adicionales, que pudieran tener valores separados y diferentes. Se hace presente también, que se trata del valor al cual Novo Nordisk ofrece sus productos a sus clientes y no determina el precio al cual éstos ofrecen los productos a sus clientes y/o consumidores finales.

3) Vigencia

La presente Política se entenderá vigente mientras no sea reemplazada por una versión posterior.

En caso de existir contratos vigentes a la fecha en que esta Política entre en rigor, continuarán aplicándose las condiciones pactadas en dichos instrumentos hasta la fecha en que termine su vigencia; luego de ello, en las siguientes negociaciones e instrumentos que se suscriban, deberán aplicarse las disposiciones y lineamientos de esta Política.

Respecto a la Lista de Precios, se entenderá vigente aquella publicada en el sitio web, y siempre indicará la fecha de inicio de su vigencia. Se elaborará nueva Lista de Precios cada vez que los precios de venta de los productos se modifiquen, para reflejar adecuadamente las variaciones que hubiere experimentado el negocio de Novo Nordisk, tales como:

- Inclusión o exclusión de un producto y/o presentación comercial.
- Incremento o disminución del precio de a lo menos uno de los productos ya incluidos en la Lista de Precios.

Cualquier modificación a la Lista de Precios será informada a los clientes con una anticipación de 30 días a su entrada en vigor.

[1] Instrucciones de carácter general sobre difusión de condiciones de comercialización para laboratorios de producción farmacéutica, droguerías, depósitos, centrales de distribución e importadores de productos farmacéuticos.

DocuSign Envelope ID: D6597754-F4EB-4B04-9988-80B335BE2B51

4) Creación de clientes

Los *Key Account Managers* ("KAM") o *Tender Analysts* serán los encargados de la creación de nuevos clientes y entregar la documentación requerida al momento de solicitar la incorporación al registro de clientes.

Para la incorporación de un cliente en los registros de clientes de Novo Nordisk (incluyendo distribuidores mayoristas, farmacias, instituciones privadas, clínicas y organizaciones sin fines de lucro) se requerirá los siguientes documentos:

- Escritura pública de constitución de sociedad.
- Escritura pública donde consta personería de él o de los representantes legales.
- Certificado de vigencia de la sociedad y del poder de los representantes legales (emitido por el Registro de Comercio del Conservador de Bienes Raíces). La vigencia del documento no deberá ser superior a 60 días.
- Copia del RUT.
- Dirección de despacho (avenida/calle, número, comuna, ciudad, región).
- Resolución Sanitaria de Funcionamiento, en la que debe coincidir con la dirección de despacho, ya que solo se realizarán entregas de productos en la dirección que se mencione en dicha resolución.

Todo cliente recientemente incorporado debe realizar sus primeras tres compras al contado, adjuntando a cada orden de compra (OC) el comprobante de depósito o transferencia bancaria, como requisito para proceder con el despacho y facturación de lo solicitado. Luego de su tercera compra se podrá iniciar el proceso de evaluación de otorgamiento de línea de crédito.

Para la evaluación del otorgamiento de línea de crédito a un nuevo cliente, se solicitará la siguiente documentación financiera:

- Estado de resultado de los últimos 2 años.
- Balance general de los últimos 2 años.
- Carpeta tributaria con 2 últimos Formularios 22 y últimos 3 Formularios 29.

Esta información debe ser enviada al área *Credit & Collection Coordinator* de Novo Nordisk, quien, con dicha información, junto con los antecedentes adicionales que logre recabar del comportamiento financiero del cliente, determinará la procedencia de otorgar una línea de crédito y las condiciones de pago a otorgar. Para clientes que cuenten con menos de dos años desde su apertura, el *Credit & Collection Coordinator* evaluará el otorgamiento de línea de crédito y condiciones de pago con la información contable disponible.

Novo Nordisk se reserva el derecho de otorgar una línea de crédito a sus clientes de acuerdo con la evaluación financiera realizada por *Credit & Collection Cordinator*.

Los pagos se deberán realizar mediante depósito o transferencia bancaria en la cuenta cuya información se entregará a quien corresponda

5) Condiciones financieras

El *KAM* hará llegar a los clientes la información aprobada por la Dirección Financiera de Novo Nordisk para el correcto funcionamiento de la relación comercial.

Modalidad de venta: Novo Nordisk opera en base a dos modalidades de venta:

DocuSign Envelope ID: D6597754-F4EB-4B04-9988-80B335BE2B51

a. Venta al contado: Esta modalidad corresponde a la regla general aplicable a todo cliente, y la única aplicable en caso de no cumplir con las condiciones de acceso a la modalidad de línea de crédito según la política de crédito de Novo Nordisk. Corresponde a la modalidad en que el cliente hace el pago directo y, por sí mismo, de la factura correspondiente, dentro del plazo acordado.

b. Venta bajo crédito: La modalidad de línea de crédito es aquella por la cual Novo Nordisk pone a disposición del cliente un cierto monto de línea de crédito, el que deberá ser evaluado y aprobado por *Credit & Collection Coordinator* y aprobado por *Finance Manager*, según los criterios establecidos en la política de crédito de Novo Nordisk, previo a una evaluación financiera, a solicitud del cliente. Sólo aquellos clientes que hayan permanecido 3 meses bajo modalidad al contado podrán solicitar ser evaluados para estos efectos.

Novo Nordisk se reserva el derecho de rechazar las solicitudes de venta bajo línea de crédito que no cumplan con los criterios establecidos al efecto. Por su parte, el cliente aceptará proveer toda la información requerida para efectos de evaluar el riesgo financiero y categorizar su riesgo crediticio. Si la clasificación de mercado es riesgosa, no se otorgará línea de crédito.

El crédito otorgado a cada cliente se calculará de acuerdo con los siguientes criterios o variables:

- Ventas históricas
- Crecimiento proyectado y/o proyectos
- Comportamiento de pago
- Informe comercial y financiero
- Riesgo crediticio
- Contratos o licitaciones vigentes

Novo Nordisk no cobra comisiones de ningún tipo sobre las líneas de crédito.

Novo Nordisk no otorgará crédito a clientes con deuda en el informe comercial ni registro de deuda previsional.

Novo Nordisk realizará una revisión anual de todos los créditos otorgados. Para estos efectos, Novo Nordisk solicitará a los clientes la remisión de sus balances generales y otros antecedentes complementarios. Asimismo, los clientes que se acojan a esta modalidad deberán comunicar oportunamente a Novo Nordisk cualquier cambio corporativo sustancial que afecte a sus compañías y/o otras sociedades de su mismo grupo empresarial.

Plazo de pago: De acuerdo con la normativa vigente, el plazo de pago, en caso de otorgamiento de línea de crédito, será de 30 días desde la emisión de la factura. Con todo, en ocasiones debidamente justificadas y documentadas, Novo Nordisk podrá conceder un plazo de pago extraordinario a condición de que se dé pleno cumplimiento a la Ley N°19.983 y demás normas asociadas.

Monto mínimo de compra: El monto mínimo de compra es de CLP $300.000.-, más el impuesto al valor agregado (IVA) (los precios de la Lista de Precios no incluyen IVA). Toda orden de compra por un monto inferior al indicado será rechazada.

Todos los acuerdos entre Novo Nordisk y sus clientes deben ser formalizados, ya sea por medio de un acuerdo comercial propiamente tal o por medio de una oferta realizada por

DocuSign Envelope ID: D6597754-F4EB-4B04-9988-80B335BE2B51

escrito -incluso si ello es por medio de un correo electrónico- la cual se entenderá aceptada si, con posterioridad a dicha comunicación, el cliente realiza una orden de compra.

6) Política de Descuentos

Los descuentos establecidos en esta sección pueden ser otorgados por medio de dos mecanismos: vía nota de crédito o vía descuento directo.

- Vía nota de crédito: El proceso de entrega del descuento por medio de nota de crédito se realizará la última semana del mes, liquidando los descuentos para cada cliente de acuerdo con las condiciones comerciales negociadas, las cuales deben estar documentadas y aprobadas de acuerdo con los procedimientos ya descritos.
- Vía descuento directo: Se aplica como un menor valor facturado, aplicando de forma directa los descuentos descritos a continuación.

Novo Nordisk podrá ofrecer diferentes tipos de descuentos y podrá incorporar o eliminar los descuentos que estime adecuados como parte de su política comercial, lo cual será informado y publicado por los medios correspondientes, en anexos adicionales a esta Política. En cada caso se informará la existencia del descuento, su procedencia y vigencia según corresponda. Dentro de los descuentos de Novo Nordisk podría ofrecer a sus clientes, se encuentran:

a) Descuentos generales para Organizaciones Sin Fines de Lucro

Novo Nordisk podrá aplicar descuentos a cada unidad de los productos que sean adquiridos por Organizaciones Sin Fines de Lucro, los que serán calculados sobre los precios indicados en la Lista de Precios, según se indica en la tabla contenida en el Anexo N°2. Este descuento podrá ser adicional al descuento por distribución en caso de que se cumplan las condiciones para dicho descuento.

b) Descuento por distribución

Novo Nordisk podrá realizar un descuento sobre el precio de lista por concepto de distribución de productos, según se indica en el Anexo N°1. El descuento por distribución se aplicará a todos los clientes que soliciten la distribución de los productos a 15 puntos de venta o menos.

7) Condiciones de Canje

El canje consistirá en el derecho de los clientes para reemplazar productos que hayan adquirido directamente de Novo Nordisk, respecto de los cuales existan defectos de calidad, tales como:

- Productos que al ser recibidos por el cliente se encuentren con su empaque dañado y/o defectuoso.
- Productos adulterados o mal rotulados.
- Productos de distinta procedencia y/o marca a la adjudicada.
- Productos con problemas de calidad (cambio de fabricación, tipo de material).
- Productos que no cuenten con fecha de vencimiento igual o superior a 12 meses a la fecha de entrega en bodegas de su establecimiento.
- Productos que hayan perdido su cadena de frío durante el transporte.

En cualquiera de estos casos el área de Supply Chain debe realizar la coordinación para el retiro del producto y la emisión de la nota de crédito correspondiente. La solicitud de canje

DocuSign Envelope ID: D6597754-F4EB-4B04-9988-80B335BE2B51

debe ser presentada a Novo Nordisk dentro de los 10 días corridos siguientes a la recepción del producto.

DocuSigned by:
Roberto López
5AE91FFFF2E843B...

Roberto Lopez
Patient Access & Government Affairs Director

DocuSigned by:
14B47CF043CB49B...

Andrés Palacios
Legal & Compliance Director