

## **TERMINOS & CONDICIONES PROGRAMA DE BENEFICIOS PARA CLIENTES MAYORISTAS REPRESENTANTES**

El presente documento establece los Términos y Condiciones Contractuales, en adelante "T&C", del programa que otorga beneficios a los Clientes Mayoristas s que cumplan con ciertas características y criterios objetivos definidos por KOPPS COMMERCIAL S.A.S. y/o BAVARIA & CIA S.C.A. en adelante el "Plan".

El Plan permite a los Clientes Mayoristas Representantes acceder a descuentos que buscan beneficiar el desarrollo de sus negocios y generar eficiencias para los consumidores. La participación en el Plan no afecta la relación comercial que tienen con KOPPS COMMERCIAL S.A.S. y/o BAVARIA & CIA S.C.A.

El Programa de Beneficios a Clientes Mayoristas Representantes reemplaza y deja sin efecto cualquier acuerdo o plan de beneficios anterior que haya sido suscrito o aceptado entre las Partes y, en consecuencia el presente será el **único programa** de beneficios vigente y aplicable en el marco de la relación comercial que los Clientes Mayoristas Representantes tienen con la Compañía.

El Plan se regirá por las siguientes condiciones:

### **1. Definiciones:**

- **Cajas:** corresponde a la unidad de medida que será tomada en cuenta para validar el cumplimiento de las Metas por parte de los Clientes Mayoristas. El conteo de cajas se realizará de acuerdo con la tabla de unidades de medida de cajas que se incluye al presente documento como Anexo No. 1.
- **Código SAP:** Código que permite la identificación e individualización de los clientes al interior de la Compañía.
- **Beneficio:** reconocimiento económico que recibe el Cliente Mayorista Representante con corte trimestral, que se calcula de acuerdo con el cumplimiento de metas mensuales.
- **Facturación reportada en SAP:** Los niveles de compra y facturación que permitirán determinar el cumplimiento de las Metas mensuales, serán determinados a través de la información reportada en SAP en cada Código del Cliente Mayorista Representante. (Únicamente se tomarán en cuenta los pedidos tomados a través de la plataforma BEES)
- **Cliente(s) Mayorista(s) Representante(s):** Corresponde a aquellos clientes mayorista (persona natural o jurídica) tengan compras mensuales iguales o superiores a mil (1000) Cajas de cerveza y/o quinientas (500) cajas de maltas y que destinen al menos el setenta por ciento (70%) de los Productos adquiridos a la venta al mayoreo a terceros quienes a su vez serán los encargados de vender los Productos a los consumidores finales. Deberán contar con un Código SAP, tener cobertura nocturna y servicio en días dominicales y festivos y que adicionalmente hayan aceptado los presentes Términos y Condiciones.
- **La Compañía:** Se refiere a KOPPS COMMERCIAL S.A.S, BAVARIA & CIA S.C.A y/o cualquiera de sus subsidiarias en Colombia.
- **Metas:** Corresponde a las metas por compras mensuales de Productos que sean definidas mensualmente por la Compañía para cada categoría de producto y de cuyo cumplimiento dependerá la permanencia en el Programa. Las Metas serán comunicadas mensualmente a través del correo electrónico informado, de la plataforma BEES y/o a través del representante designado por la Compañía para el efecto.
- **Partes:** Corresponde a la referencia conjunta de la Compañía y el Cliente Mayorista Representante.
- **Productos:** Se refiere a cualquier Producto elaborado y/o comercializado por la Compañía que no haya sido expresamente excluido del Programa de Beneficios. Anexo 2
- **Plataforma BEES:** Plataforma de la Compañía a través de la cual los clientes realizan la toma de sus pedidos.
- **Q:** Periodo de un trimestre calendario, corresponde al periodo dentro del cual se realiza una validación de cumplimiento de las metas establecidas. Q1: enero, febrero y marzo. Q2: abril, mayo y junio. Q3: julio, agosto y septiembre. Q4: octubre, noviembre y diciembre.
- **PLAN CERVECERO:** Programa de beneficios para Clientes Mayoristas Representantes que compren más de mil (1000) cajas de cerveza y se han acogido a los presentes Términos y Condiciones.
- **PLAN MALTERO:** Programa de beneficios para Clientes Mayoristas Representantes que compren más de quinientas (500) cajas de maltas y/o agua y se han acogido a los presentes Términos y Condiciones.
- **MIX PRIMMIUM:** Participación de las cajas de marcas Premium en la totalidad de las cajas de cerveza compradas por el Cliente Mayorista Representante. Aplica únicamente para el Plan Cervecerero.
- **MIX PERSONAL:** Participación de los productos de menos de 700 cm<sup>3</sup> en la totalidad de las cajas de maltas o agua compradas por el Cliente Mayorista Representante. Aplica únicamente para el Plan Maltero.

- **MIX FAMILIAR:** Participación de los productos de más de 701 cm<sup>3</sup> en la totalidad de las cajas de maltas o agua compradas por el Cliente Mayorista Representante. Aplica únicamente para el Plan Maltero.

## 2. Condiciones de ingreso y permanencia según el Plan:

### 2.1. PLAN CERVECERO:

- 2.1.1. Ingresan al **PLAN CERVECERO** los Clientes Mayoristas Representantes (Directos y Estadísticos) que en los últimos tres (3) meses consecutivos hayan comprado como mínimo mil (1,000) cajas mensuales en cerveza.
- 2.1.2. Dependiendo de la cantidad de cajas de cerveza adquiridas mensualmente, el Cliente Mayorista Representantes será asignado a una de las categorías que se muestra a continuación:

| COMPRA EN NUMERO DE CAJAS DE CERVEZA |                 |                 |
|--------------------------------------|-----------------|-----------------|
| CATEGORIA                            | IGUAL O MAYOR A | MENOR O IGUAL A |
| BRONCE                               | 1,000           | 2,999           |
| PLATA                                | 3,000           | 7,999           |
| ORO                                  | 8,000           |                 |

- 2.1.3. La categoría se recalcula mensualmente teniendo en cuenta el promedio de compra de los últimos tres (3) meses.
- 2.1.4. Los Clientes Mayoristas Representantes que pertenezcan al **PLAN CERVECERO** deberán cumplir mensualmente dos (2) metas:
1. Compra de un número específico de cajas de cerveza y;
  2. Compra de un porcentaje (%) de Mix Premium.
- Las metas mensuales serán informadas dentro de los primeros cinco (5) días de cada mes a través del correo electrónico, la plataforma **BEES** y/o a través del representante designado por la Compañía para el efecto.
- 2.1.5. Para permanecer en el Plan, el Cliente Mayorista Representante deberá cumplir las metas mensuales de compra de Producto que sean definidas por la Compañía para cada categoría.
- 2.1.6. El beneficio que recibirá el Cliente Mayorista Representante se calculará únicamente con base en el cumplimiento de metas mensuales.
- 2.1.7. Cuando el Cliente Mayorista Representante no cumpla con la compra mínima de mil (1.000) cajas de cerveza al mes, podrá ser excluido del Plan. La exclusión del Plan no afecta la relación comercial con la Compañía. El Cliente Mayorista Representante podrá seguir adquiriendo los Productos de la Compañía a través de la Plataforma BEES con su Código SAP.
- 2.1.8. El Cliente Mayorista Representante que acepta los presentes Términos y Condiciones será el único que recibirá el beneficio por el cumplimiento de metas del programa Clientes Mayoristas Representantes. En caso de que el Cliente Mayorista Representante obtenga un código diferente al indicado en la parte inferior del presente documento, independientemente del motivo, deberá notificar dicha novedad a la Compañía para que a partir del Q siguiente a la obtención del código, firme un nuevo documento de Términos y Condiciones del programa Clientes Mayoristas Representantes. No se acepta la acumulación de compras entre dos o más códigos para el cumplimiento de las metas.
- 2.1.9. La agrupación de códigos para alcanzar la meta no será tomada en cuenta al momento de liquidar el beneficio mensual.

## 2.2. PLAN MALTERO:

- 2.2.1. Ingresan al **PLAN MALTERO** los Clientes Mayoristas Representantes (Directos y Estadísticos) que en los últimos tres (3) meses consecutivos hayan comprado quinientas (500) cajas mensuales en maltas y/o agua.
- 2.2.2. Dependiendo de la cantidad de cajas de maltas y/o agua, adquiridas mensualmente, el Cliente Mayorista Representante será asignado a una de las categorías que se muestra a continuación:

| COMPRA EN NUMERO DE CAJAS DE MALTAS O AGUA |                 |                 |
|--|-----------------|-----------------|
| CATEGORIA                                  | IGUAL O MAYOR A | MENOR O IGUAL A |
| COBRE                                      | 500             | 1,999           |
| BRONCE                                     | 2,000           | 3,499           |
| PLATA                                      | 3,500           | 4,999           |
| ORO  | 5,000           |                 |

- 2.2.3. La categoría se recalcula mensualmente teniendo en cuenta el promedio de compra de los últimos tres (3) meses.
- 2.2.4. Los Clientes Mayoristas Representantes que pertenezcan al **PLAN MALTERO** deberán cumplir mensualmente dos (2) metas:
1. Compra de un número específico de cajas de maltas y/o agua y;
  2. Compra de un porcentaje (%) de Mix Personales.
- Las metas mensuales serán informadas dentro de los primeros cinco (5) días de cada mes a través del correo electrónico, la plataforma BEES y/o a través del representante designado por la Compañía para el efecto.
- 2.2.5. Para permanecer en el Plan, el Cliente Mayorista Representante deberá cumplir las metas mensuales de compra de Producto que sean definidas por la Compañía para cada categoría.
- 2.2.6. El beneficio que recibirá el Cliente Mayorista Representante se calculará únicamente con base en el cumplimiento de metas mensuales.
- 2.2.7. Cuando el Cliente Mayorista Representante no cumpla con la compra mínima de quinientas (500) cajas de maltas y/o agua, al mes, podrá ser excluido del Plan. La exclusión del Plan no afecta la relación comercial con la Compañía. El Cliente Mayorista Representante podrá seguir adquiriendo los Productos de la Compañía a través de la Plataforma BEES con su Código SAP.
- 2.2.8. El Cliente Mayorista Representante que acepta los presentes Términos y Condiciones será el único que recibirá el beneficio por el cumplimiento de metas del programa Clientes Mayoristas Representantes. En caso de que el Cliente Mayorista Representante obtenga un código diferente al indicado en la parte inferior del presente documento, independientemente del motivo, deberá notificar dicha novedad a la Compañía para que a partir del Q siguiente a la obtención del código, firme un nuevo documento de Términos y Condiciones del programa Clientes Mayoristas Representantes. No se acepta la acumulación de compras entre dos o más códigos para el cumplimiento de las metas.
- 2.2.9. La agrupación de códigos para alcanzar la meta no será tomada en cuenta al momento de liquidar el beneficio mensual.

## 2.3. El Cliente Mayorista Representante puede pertenecer simultáneamente al **PLAN CERVECERO** y al **PLAN MALTERO**.

**3. Beneficios del Programa:**

Los beneficios se encuentran representados en un reconocimiento económico según el cumplimiento de las Metas de venta mensuales.

3.1 El porcentaje del reconocimiento económico en el **PLAN CERVECERO** se calculará sobre Facturación neta de acuerdo con la siguiente tabla:

| CATEGORIA    | ORO  | PLATA | BRONCE |
|--------------|------|-------|--------|
| T.PREMIUM    | 6,0% | 5%    | 4,0%   |
| CORE LATA    | 5,0% | 4.2%  | 3,3%   |
| CORE BOTELLA | 2,5% | 2,1%  | 1,7%   |

3.2 El porcentaje del reconocimiento económico en el **PLAN MALTERO** se calculará sobre Facturación neta de acuerdo con la siguiente tabla:

| CATEGORIA  | ORO  | PLATA | BRONCE | COBRE |
|------------|------|-------|--------|-------|
| PERSONALES | 5,3% | 4,2%  | 3,5%   | 3,0%  |
| FAMILIARES | 2,5% | 2.0%  | 1,5%   | 1.0%  |

**BONO:** En el **PLAN MALTERO** a mejor MIX PERSONAL más ganas:

| MIX | ADICIONAL |
|-----|-----------|
| 70% | +1%       |
| 75% | +1,5%     |
| 80% | +2%       |

**4. Reconocimiento de los beneficios:**

Mensualmente se realiza la liquidación de compras y cumplimiento de metas de acuerdo con el Plan al que pertenezca el Cliente Mayorista Representante para determina el valor del beneficio, así:

4.1 Para el **PLAN CERVECERO** se liquidará de acuerdo con la siguiente tabla:

| CUMPLE CERVEZA |       | CUMPLE MIX Pago | INCUMPLE MIX Pago |
|----------------|-------|-----------------|-------------------|
| Entre          | Hasta |                 |                   |
| 100%           | 130%  | 100%            | 80%               |
| 95%            | 100%  | 90%             | 70%               |
| 90%            | 95%   | 70%             | 50%               |
| 80%            | 90%   | 30%             | 20%               |
| 0%             | 80%   | 0%              | 0%                |

4.1.1 Los productos NATIVA, COSTEÑA GRIS & KAUFFMAN **NO SERÁN TOMADO EN CUENTA** en el cumplimiento de metas.

4.1.2 En caso de que el Cliente Mayorista Representante presente sobrecumplimiento de metas, la Compañía únicamente reconocerá el beneficio que corresponda hasta el 130% del cumplimiento de la Meta en cervezas. El cumplimiento de las metas de ventas será evaluado mes a mes, en este sentido, el sobrecumplimiento en un determinado mes no será acumulado a un mes diferente.

4.1.3 El reconocimiento del beneficio se hará efectivo dentro de los noventa (90) días siguientes a la finalización del mes liquidado: Una vez enviada la liquidación correspondiente, el Cliente Mayorista Representante deberá revisarla para conciliar el pago. Habiendo confirmado los valores a pagar según lo acordado en la liquidación, se efectuará el reconocimiento del beneficio.

El beneficio puede ser, a elección de la Compañía, a través de notas créditos en las facturas para que se hagan efectivas en futuras compras, o, a través de la entrega de Productos en un porcentaje equivalente al obtenido por el beneficio.

4.2 Para el **PLAN MALTERO** se liquidará de acuerdo con la siguiente tabla:

| <b>CUMPLE<br/>MALTAS</b> |              | <b>CUMPLE<br/>MIX</b> | <b>INCUMPLE<br/>MIX</b> |
|--------------------------|--------------|-----------------------|-------------------------|
| <b>Entre</b>             | <b>Hasta</b> | <b>Pago</b>           | <b>Pago</b>             |
| 115%                     | 130%         | 103%                  | 83%                     |
| 105%                     | 115%         | 102%                  | 82%                     |
| 100%                     | 105%         | 100%                  | 80%                     |
| 95%                      | 100%         | 90%                   | 70%                     |
| 90%                      | 95%          | 70%                   | 50%                     |
| 80%                      | 90%          | 30%                   | 20%                     |
| 0%                       | 80%          | 0%                    | 0%                      |

4.2.1 En caso de que el Cliente Mayorista Representante presente sobrecumplimiento de metas, la Compañía únicamente reconocerá el beneficio que corresponda hasta el 130% del cumplimiento de la Meta en maltas y/o agua. El cumplimiento de las metas de ventas será evaluado mes a mes, en este sentido, el sobrecumplimiento en un determinado mes no será acumulado a un mes diferente.

4.2.2 El reconocimiento del beneficio se hará efectivo dentro de los noventa (90) días siguientes a la finalización del mes liquidado: Una vez enviada la liquidación correspondiente, el Cliente Mayorista Representante deberá revisarla para conciliar el pago. Habiendo confirmado los valores a pagar según lo acordado en la liquidación, se efectuará el reconocimiento del beneficio.

4.2.3 El beneficio puede ser, a elección de la Compañía, a través de notas créditos en las facturas para que se hagan efectivas en futuras compras, o, a través de la entrega de Productos en un porcentaje equivalente al obtenido por el beneficio.

## 5. Declaraciones y garantías del Cliente Mayorista Representante:

Con la aceptación y suscripción de estos T&C, el Cliente Mayorista Representante reconoce y acepta que de manera libre y voluntaria ha decidido hacer parte del Programa y en consecuencia declara y garantiza:

- 5.1. Que conoce que su participación en el Programa no afecta la relación comercial que tiene con la Compañía, para la compra y venta de productos de la Compañía. Así, el Cliente Mayorista Representante entiende que para la compra de los Productos de la Compañía no es necesario hacer parte del Programa.
- 5.2. Que el uso inadecuado del Programa por parte del Cliente Mayorista Representante generará que la Compañía en su calidad de propietario y administrador del programa se reserve la facultad de tomar las medidas pertinentes del caso, como puede ser, sin limitarse a: (i) La exclusión del Programa, (ii) Informar a las autoridades pertinentes sobre las situaciones en las que puedan existir riesgos que representen una infracción a las leyes o Políticas de la Compañía.
- 5.3. Que el presente documento reemplaza y deja sin efecto cualquier acuerdo o plan de beneficios anterior que haya sido suscrito o acordado entre las Partes y, en consecuencia, los Clientes Mayoristas declaran conocer y aceptar que el Programa a que se hace referencia en los presentes T&C, corresponderá al único programa de beneficios y descuentos vigente y aplicable en el marco de la relación comercial que tiene con la Compañía.
- 5.4. Que a menos que de manera expresa y por documento escrito La Empresa manifieste lo contrario, no está otorgando en forma alguna su representación, en consecuencia, los Clientes Mayoristas no podrán, en virtud de

la ejecución del presente contrato, actuar, expresar o tácitamente, como comisionista, agente, distribuidor, factor, corredor o facultad similar.

- 5.5. Que la Compañía como administradora y propietaria del Plan, podrá modificar de forma unilateral en cualquier momento los términos y condiciones del mismo, notificando de los nuevos términos y condiciones aplicables a los Clientes Mayoristas a través del canal que considere más adecuado.

## 6. Vigencia del Plan

El programa Clientes Mayoristas Representantes estará vigente por el término que La Compañía determine. La Compañía podrá dar por terminado unilateralmente el programa Clientes Mayoristas Representantes cuando lo considere necesario según las condiciones propias de su negocio.

## 7. Causales de exclusión del programa

Serán causales de exclusión del programa Clientes Mayoristas Representantes las siguientes:

- El no cumplimiento de las Metas mensuales estipuladas durante un Q.
- Que se evidencien por parte de los Clientes Mayoristas Representantes conductas que representen una falta a la ética y en general una falta de cumplimiento de las políticas de la Compañía.

## 8. Protección de Datos

El Cliente Mayorista Representante declara que la información suministrada por él, y por sus referidos, incluyendo la relacionada con sus datos personales, es cierta, fidedigna y actualizada. El Cliente Mayorista Representante declara y acepta el tratamiento y el uso de sus datos por parte de la Compañía conforme a las finalidades descritas en la política de tratamiento de datos personales que rige la presente actividad la cual puede consultarse en el siguiente link <https://www.bavaria.co/abilegal/politica-deproteccion-de-datos-personales>

En virtud de lo estipulado en la Ley 1581 de 2012, si el Cliente Mayorista Representante desea darse de baja del Programa, solicitar alguna modificación, corrección, actualización o supresión de todos los datos personales que nos ha proporcionado, dejar de recibir información comercial, así como contactarse con nosotros por cualquier otra causa, puede enviar un correo con su solicitud a la dirección de correo: [protecciondedatos@co.ab-inbev.com](mailto:protecciondedatos@co.ab-inbev.com)

## 9. Cumplimiento de las Políticas de Conducta Empresarial de la Compañía

El Cliente Mayorista Representante reconoce y acepta cumplir con las políticas de conducta empresarial de la Compañía, las cuales podrán ser consultadas en la página oficial de Bavaria: <https://www.bavaria.co/acerca-de-nosotros/politicas-de-conducta-empresarial-bavaria> y reconoce que el incumplimiento de las mismas podrá dar lugar a su exclusión del Programa.

La Compañía enmarca sus relaciones comerciales en principios éticos, en la buena fe, independencia, no discriminación y espíritu competitivo. La Compañía no sólo acata las normas legales vigentes sobre promoción de la libre y leal competencia, sino que, en cumplimiento de sus políticas de conducta empresarial, demanda de los Clientes Mayoristas Representantes comportamientos que garanticen el cumplimiento y defensa de la libre y leal competencia y el cumplimiento de la normatividad aplicable en la materia. Nuestra cultura empresarial, en ninguna circunstancia acepta o apoya cualquier tipo de acción u omisión que contraríe la Libre Competencia.

En virtud de la importancia que tiene para La Compañía la libre y leal competencia, Las Partes acuerdan lo siguiente:

1. Se comprometen a no realizar cualquier hecho, acto o convención que impida, restrinja o entorpezca la libre competencia.
2. Las partes, con ocasión a su posición de agentes económicos independientes el uno del otro, reconocen que gozan de completa libertad de fijar el precio al público que estimen conveniente a sus productos y/o servicios, según su propia política comercial.
3. Las partes se comprometen a no realizar prácticas predatorias o de competencia desleal, con el objetivo de alcanzar, mantener o a incrementar su participación en el mercado.

4. Las partes se comprometen a no celebrar acuerdos de exclusividad cuando estos pudiesen afectar la libre competencia.
5. Las partes se comprometen a no dar un trato desigual a cualquier otro agente económico que se encuentre en condiciones similares, sin que exista razón legítima de negocios para ellos y que tenga efectos anticompetitivos.
6. Las partes no solicitarán a la otra parte información sensible, que pueda restringir la libre y leal competencia en el mercado.

Las Partes aceptan mantenerse indemne por cualquier daño, perjuicio o sanción que se genere por el incumplimiento de esta obligación y en general por prácticas ejecutadas contrarias a la libre competencia por una Parte que pueda afectar a la otra.

#### **10. Prevención de Lavado de Activos y Anticorrupción**

Con la sola aceptación de este Contrato el Cliente Mayorista Representante declara que su patrimonio e ingresos son el producto del desarrollo de su objeto social y, en todo caso, del ejercicio de una actividad económica lícita. Así mismo, declara que sus recursos no serán destinados a actividades delictivas, a la financiación de grupos terroristas o al margen de la ley, ni se utilizarán para dar apariencia de legalidad a fondos provenientes de dichas actividades.

Como señal de aceptación de los presentes términos y condiciones, el Cliente Mayorista Representante diligenciará una encuesta en la plataforma Forms, en la cual quedará constancia del nombre completo, documento de identidad, número de cliente, nombre del establecimiento y la fecha a partir de la cual le será aplicable el programa Clientes Mayoristas Representantes.

### Anexo 1. Unidades de medida de cajas

| Portafolio | Categoría Plan Clientes Mayoristas | Marca            | Empaque | Capacidad SKU | Unidades x Caja / Bandeja |
|------------|------------------------------------|------------------|---------|---------------|---------------------------|
| Columbus   | NABS PERSONALES                    | Agua Zalva       | PET     | 600 cc        | 24                        |
| Core       | LATA CORE                          | Aguila           | CAN     | 330 cc        | 24                        |
| Core       | LATA CORE                          | Aguila           | CAN     | 473 cc        | 24                        |
| Core       | CORE                               | Aguila           | NRB     | 330 cc        | 24                        |
| Core       | CORE                               | Aguila           | RB      | 255 cc        | 38                        |
| Core       | CORE                               | Aguila           | RB      | 330 cc        | 30                        |
| Core       | CORE                               | Aguila           | RB      | 750 cc        | 16                        |
| Core       | CORE                               | Aguila           | RB      | 1000 cc       | 13                        |
| Core       | LATA CORE                          | Aguila 0,0       | CAN     | 330 cc        | 24                        |
| Core       | CORE                               | Aguila 0,0       | RB      | 330 cc        | 30                        |
| Core       | LATA CORE                          | Aguila Light     | CAN     | 269 cc        | 24                        |
| Core       | LATA CORE                          | Aguila Light     | CAN     | 330 cc        | 24                        |
| Core       | LATA CORE                          | Aguila Light     | CAN     | 473 cc        | 24                        |
| Core       | CORE                               | Aguila Light     | NRB     | 330 cc        | 24                        |
| Core       | CORE                               | Aguila Light     | RB      | 250 cc        | 38                        |
| Core       | CORE                               | Aguila Light     | RB      | 330 cc        | 30                        |
| Core       | CORE                               | Aguila Light     | RB      | 750 cc        | 16                        |
| Core       | CORE                               | Aguila Light     | RB      | 1000 cc       | 13                        |
| Core       | LATA CORE                          | Cola & Pola      | CAN     | 330 cc        | 24                        |
| Core       | CORE                               | Cola & Pola      | PET     | 1500 cc       | 6                         |
| Core       | CORE                               | Cola & Pola      | RB      | 330 cc        | 30                        |
| Core       | PREMIUM                            | Costeñita        | RB      | 175 cc        | 38                        |
| Core       | LATA CORE                          | Pilsen           | CAN     | 330 cc        | 24                        |
| Core       | LATA CORE                          | Pilsen           | CAN     | 473 cc        | 24                        |
| Core       | CORE                               | Pilsen           | RB      | 330 cc        | 30                        |
| Core       | CORE                               | Pilsen           | RB      | 1000 cc       | 13                        |
| Core       | LATA CORE                          | Poker            | CAN     | 330 cc        | 24                        |
| Core       | LATA CORE                          | Poker            | CAN     | 473 cc        | 24                        |
| Core       | CORE                               | Poker            | RB      | 250 cc        | 38                        |
| Core       | CORE                               | Poker            | RB      | 330 cc        | 30                        |
| Core       | CORE                               | Poker            | RB      | 750 cc        | 16                        |
| Core       | CORE                               | Poker            | RB      | 1000 cc       | 13                        |
| Core       | LATA CORE                          | Poker Roja       | CAN     | 330 cc        | 24                        |
| Global+BBC | PREMIUM                            | Bacata Blanca    | NRB     | 330 cc        | 24                        |
| Global+BBC | PREMIUM                            | Bbc La Cotidiana | CAN     | 269 cc        | 24                        |
| Global+BBC | PREMIUM                            | Bbc Lager        | KEG     | 30 L          | 1                         |
| Global+BBC | PREMIUM                            | Bbc Lager        | NRB     | 330 cc        | 24                        |
| Global+BBC | PREMIUM                            | Budweiser (Co)   | CAN     | 269 cc        | 24                        |
| Global+BBC | PREMIUM                            | Budweiser (Co)   | CAN     | 355 cc        | 24                        |
| Global+BBC | PREMIUM                            | Budweiser (Co)   | NRB     | 250 cc        | 24                        |
| Global+BBC | PREMIUM                            | Budweiser (Co)   | RB      | 250 cc        | 38                        |

|            |                 |                      |     |         |    |
|------------|-----------------|----------------------|-----|---------|----|
| Global+BBC | PREMIUM         | Cajica Miel          | CAN | 269 cc  | 24 |
| Global+BBC | PREMIUM         | Cajica Miel          | KEG | 30 L    | 1  |
| Global+BBC | PREMIUM         | Cajica Miel          | NRB | 330 cc  | 24 |
| Global+BBC | PREMIUM         | Candelaria Clasica   | NRB | 330 cc  | 24 |
| Global+BBC | PREMIUM         | Chapinero Porter     | NRB | 330 cc  | 24 |
| Global+BBC | PREMIUM         | Corona (Co)          | CAN | 269 cc  | 24 |
| Global+BBC | PREMIUM         | Corona (Co)          | NRB | 210 cc  | 24 |
| Global+BBC | PREMIUM         | Corona (Co)          | NRB | 355 cc  | 24 |
| Global+BBC | PREMIUM         | Corona Extra         | NRB | 355 cc  | 24 |
| Global+BBC | PREMIUM         | Coronita Extra       | NRB | 210 cc  | 24 |
| Global+BBC | PREMIUM         | Monserate Roja       | NRB | 330 cc  | 24 |
| Global+BBC | PREMIUM         | Stella Artois        | CAN | 269 cc  | 24 |
| Global+BBC | PREMIUM         | Stella Artois        | KEG | 12 L    | 1  |
| Global+BBC | PREMIUM         | Stella Artois        | NRB | 330 cc  | 24 |
| Maltas     | Nabs Personales | Malta Leona          | CAN | 200 cc  |    |
| Maltas     | NABS PERSONALES | Malta Leona          | CAN | 269 cc  | 24 |
| Maltas     | NABS PERSONALES | Malta Leona          | PET | 400 cc  | 24 |
| Maltas     | NABS PERSONALES | Pony Malta           | CAN | 330 cc  | 24 |
| Maltas     | NABS PERSONALES | Pony Malta           | PET | 200 cc  | 30 |
| Maltas     | NABS PERSONALES | Pony Malta           | PET | 330 cc  | 24 |
| Maltas     | NABS FAMILIARES | Pony Malta           | PET | 1000 cc | 15 |
| Maltas     | NABS FAMILIARES | Pony Malta           | PET | 1500 cc | 6  |
| Maltas     | NABS FAMILIARES | Pony Malta           | PET | 2000 cc | 6  |
| Maltas     | NABS PERSONALES | Pony Malta           | RB  | 255 cc  | 38 |
| Maltas     | NABS PERSONALES | Pony Malta           | RB  | 330 cc  | 30 |
| Premium    | PREMIUM         | Becks Co             | CAN | 269 cc  | 24 |
| Premium    | PREMIUM         | Becks Co             | CAN | 330 cc  | 24 |
| Premium    | PREMIUM         | Becks Co             | NRB | 275 cc  | 24 |
| Premium    | PREMIUM         | Club Colombia        | CAN | 269 cc  | 24 |
| Premium    | PREMIUM         | Club Colombia        | CAN | 330 cc  | 24 |
| Premium    | PREMIUM         | Club Colombia        | KEG | 30 L    | 1  |
| Premium    | PREMIUM         | Club Colombia        | NRB | 330 cc  | 24 |
| Premium    | PREMIUM         | Club Colombia        | RB  | 330 cc  | 30 |
| Premium    | PREMIUM         | Club Colombia Negra  | CAN | 330 cc  | 24 |
| Premium    | PREMIUM         | Club Colombia Negra  | NRB | 330 cc  | 24 |
| Premium    | PREMIUM         | Club Colombia Negra  | RB  | 330 cc  | 30 |
| Premium    | PREMIUM         | Club Colombia Roja   | CAN | 330 cc  | 24 |
| Premium    | PREMIUM         | Club Colombia Roja   | NRB | 330 cc  | 24 |
| Premium    | PREMIUM         | Club Colombia Roja   | RB  | 330 cc  | 30 |
| Premium    | Premium         | Club Col Doble Malta | CAN | 330 cc  | 24 |
| Premium    | PREMIUM         | Redds                | CAN | 269 cc  | 24 |
| Core       | LATA CORE       | Costeña Bacana       | CAN | 330 cc  | 24 |
| Core       | CORE            | Costeña Bacana       | RB  | 320 cc  | 30 |
| Global+BBC | Premium         | Michelob Ultra       | NRB | 355 CC  | 6  |

## Anexo 2. Portafolios de Marcas participantes

### PLAN CERVECERO

| CORE BOTELLA   |
|----------------|
| Aguila         |
| Aguila 0,0     |
| Aguila Light   |
| Cola & Pola    |
| Costeña Bacana |
| Pilsen         |
| Poker          |

| LATA CORE      |
|----------------|
| Aguila         |
| Aguila 0,0     |
| Aguila Light   |
| Cola & Pola    |
| Costeña Bacana |
| Pilsen         |
| Poker          |

| PREMIUM              |
|----------------------|
| Bbc La Cotidiana     |
| Bbc Lager            |
| Becks Co             |
| Budweiser (Co)       |
| Cajica Miel          |
| Chapinero Porter     |
| Club Col Doble Malta |
| Club Colombia        |
| Club Colombia Negra  |
| Club Colombia Roja   |
| Club Colombia OKF    |
| Corona (Co)          |
| Corona Extra         |
| Coronita Extra       |
| Costeñita            |
| Michelob Ultra       |
| Monserate Roja       |
| Stella Artois        |
| Redds                |
| Bacata Blanca        |
| Candelaria Clasica   |
| Modelo Especial      |
| Stella Artois (Co)   |

### PLAN MALTERO

| MALTAS & AGUA PERSONALES |
|--------------------------|
| Agua Zalva               |
| Malta Leona              |
| Pony Malta               |

| MALTAS & AGUA FAMILIARES |
|--------------------------|
| Malta Leona              |
| Pony Malta               |