

ACTA No. 10

JUNTA DIRECTIVA EXTRAORDINARIA DE LA ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES AGROPECUARIOS COLOMBIANOS NIT. 900.387.508-5

En Valledupar siendo las 8:00 AM del día 06 mayo de 2025, la Junta Directiva extraordinaria se reúne en sesión Extraordinaria y de forma Presencial previa convocatoria realizada por el presidente por aviso escrito dirigido a los asociados, el día 18 de abril de 2025.

La junta directiva aprueba por **unanimidad** de votos, el siguiente orden del día:

1. Designación de presidente y secretario de la reunión.
2. Verificación del quórum.
3. Aprobación de descuento para clientes en compras al por mayor
4. Lectura y aprobación del acta.

1. Designación del presidente y secretario de la reunión:

Los presentes acordaron designar como presidente de la reunión a la señora YENNIFER LIZETH LÓPEZ HERAZO y como secretario al señor ARMANDO DE JESÚS MARTINEZ RINCONES.

2. Verificación del quórum de la reunión.

El secretario verificó que se encontraban presentes, todos los cuatro (4) miembros que conforman la junta directiva, existiendo por tal motivo, quórum para deliberar y decidir válidamente.

3. Aprobación de descuento para clientes en compras al por mayor

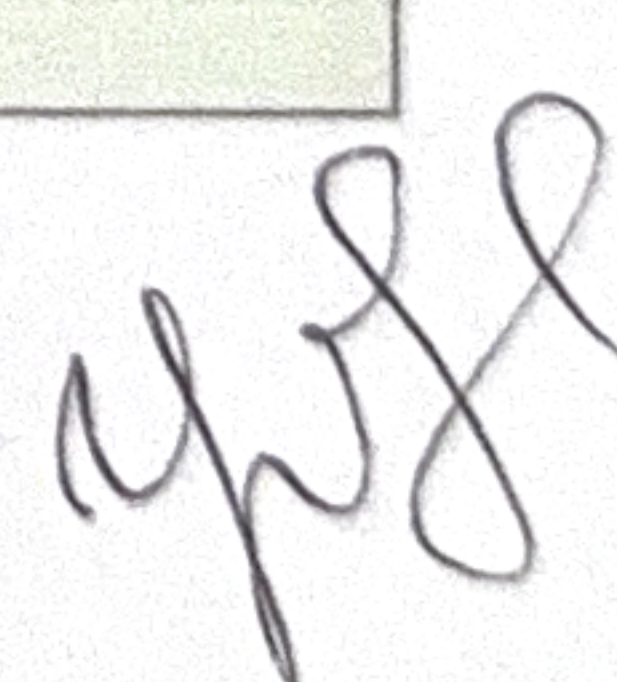
El presidente de la reunión manifiesta que, se hace necesario estandarizar el tratamiento de descuento a los potenciales clientes, y/o clientes recurrentes que adquieran bienes y servicios con ASOPROACOL al por mayor.

Lo anterior, en virtud del principio de planificación y economía de la empresa. Además, que esta medida nos va a permitir que nuestra empresa tenga un significativo crecimiento comercial.

Se plantea que se dé a los potenciales clientes y/o clientes recurrentes los siguientes porcentajes de descuento de conformidad al análisis y particularidades de cada negocio. Sin embargo, se fijan los siguientes lineamientos:

Rango	Tipo de Cliente
4% hasta 4,99%	Tipo A
5% hasta 5,99%	Tipo B
6% hasta 6,5%	Tipo C

Se procede a definir los diferentes tipos de clientes, a continuación:

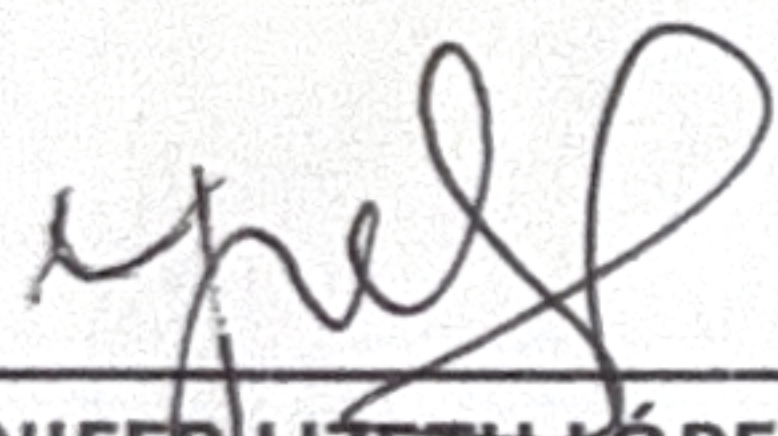


- i. Cliente Tipo A: Es el potencial cliente que, pese a que nunca ha contratado con ASOPROACOL, tiene una necesidad de adquisición superior a 850 SMMLV. O que, siendo cliente recurrente, es decir, haber hecho más de 3 adquisiciones con ASOPROACOL, y que sumadas las compras correspondan a un valor que estén en un rango de 500 a 1.200 SMMLV.
- ii. Cliente Tipo B: Es el cliente recurrente que ha hecho una o varias compras que sumado superen los 1.200 SMMLV.
- iii. Cliente Tipo C: Es el cliente recurrente que ha hecho una o varias compras que sumado superen los 2.000 SMMLV.

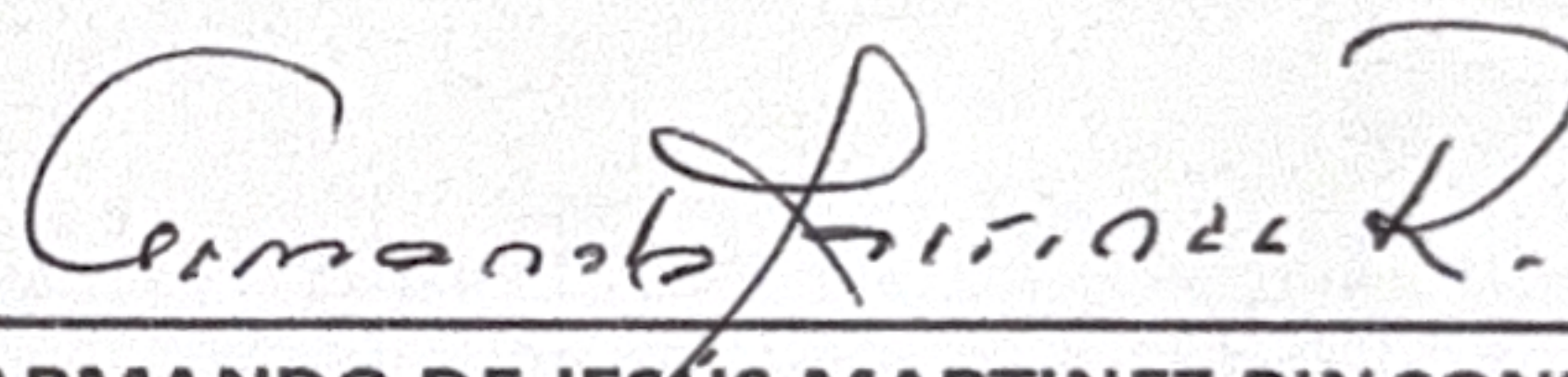
En consecuencia, se propone adoptar este tratamiento de descuento como política interna de la Asociación. En todo caso, para dar un descuento diferente a las condiciones establecidas deberá someterse a consideración y aprobación de este órgano social.

4. Lectura y aprobación del acta.

El presidente de la reunión hace lectura del acta y esta es aprobada. En constancia de todo lo anterior se firma por el presidente y secretario de la reunión.



YENNIFER LIZETH LÓPEZ HERAZO
Presidente
CC. 1.065.624.8776



ARMANDO DE JESÚS MARTINEZ RINCONEZ
Secretario
CC. 12.722.096