

CIRCULAR 1.7.

PARA: TODOS LOS PROVEEDORES
DE: GERENCIA COMERCIAL
ASUNTO: OBSEQUIOS DE MERCANCIA
FECHA: MAYO DE 2019

Dentro de las diferentes opciones comerciales que se encuentran disponibles en la Cooperativa, se contempla el manejo de obsequios de mercancía, práctica que se ha venido desarrollando bajo unas condiciones particulares en cantidad de facturación y número de unidades recibidas en las droguerías.

Debido a que esta actividad implica elevados costos de sostenimiento de inventario en los puntos de venta (al que no están obligados las cadenas de droguerías), y la eventual diferencia de condiciones que obtienen unos asociados que no están en capacidad de alcanzar las escalas de compra con respecto a otros (que favorece las prácticas de subdistribución y fraccionamiento de ofertas entre ellos), lleva a establecer unos parámetros de participación con los proveedores, que permitan un mejor acceso a los ofrecimientos.

De esta manera los obsequios de mercancía estarán sujetos al cumplimiento de las siguientes condiciones:

-El paquete de oferta debe ajustarse a las siguientes escalas en términos de unidades de facturación, obsequios y cantidad total recibida en los puntos de venta así:

Cantidad comprada de producto regular	Cantidad obsequiada	Total recibido	Descuento equivalente
1	4	5	80%
1	3	4	75%
1	2	3	67%
2	3	5	60%
1	1	2	50%
3	2	5	40%
2	1	3	33%
3	1	4	25%

-Cuando se disponga de un paquete (producto regular más obsequio), el total de producto regular a facturar no debe ser superior a \$ 80.000.

-Si el total del producto regular a facturar supera el valor de \$80.000, se le aplicará al producto regular el equivalente en descuento del valor del obsequio, y se pondrá en venta el obsequio, disminuyéndose el precio de facturación para los asociados.

-La Cooperativa mantendrá un permanente monitoreo en las cadenas y distribuidores para ajustar los precios de acuerdo al mercado, de manera que las droguerías asociadas mantengan el nivel de competitividad.

El efecto de esta medida será dar alcance con los productos a un mayor número de puntos de venta, se mantendrá la oportunidad de crecimiento y el desarrollo de sus marcas dentro de un grupo superior de asociados de la Cooperativa y se evitará la reventa de estos productos a otros canales o droguerías. El beneficio de esta decisión es similar al alcanzado con la limitación de las escalas de compra.

Para desarrollar acciones puntuales en precio que impliquen descuentos equivalentes diferentes, están disponibles otras opciones que, utilizadas individualmente o de manera combinada, generan equivalencia con los precios de mercado, entre ellas se tiene participación en teleferías que pueden ser nacionales o regionales y plan fronteras. Adicionalmente se cuenta con un amplio número de planes comerciales cuya vinculación permite transmitir amplios descuentos bajo abono de notas a las droguerías, lo que permite mantener precios competitivos en el mercado.

Comunicamos que a partir del 17 de junio de 2019 aquellos paquetes cuyo producto regular a facturar aún supere el monto establecido de facturación, el obsequio será trasladado a costo, conservando el beneficio en descuento a la droguería y manteniendo la competitividad en el mercado.

Cordialmente,


MAURICIO QUINTERO G.
Gerente Comercial