

POLÍTICA COMERCIAL – SKINGEN COLOMBIA 2024

Objetivo

Esta Política Comercial tiene como fin incrementar sustancialmente las ventas, a través de condiciones justas y competitivas para nuestros diferentes clientes. Es importante evitar que las negociaciones comprometan el recaudo y el flujo de recursos de la empresa. La idea es que este documento sea una herramienta y una guía para nuestro equipo comercial pueda negociar con los médicos y/o clientes, siempre bajo una filosofía de ganar-ganar.

Alcance

Aplica a todos los clientes actuales y futuros de acuerdo con su tipo y clasificación, salvo los casos especiales que se mencionan más adelante, y que tendrán un trato especial y diferente, dadas sus condiciones particulares.

Extensivo a todos los Productos comercializados por Skingen Colombia

Responsabilidad

Es responsabilidad de los Gerentes de Ventas comunicar y supervisar dicha política con sus respectivos equipos, además deberán cerciorarse de que los pedidos que se levanten se apeguen a esta política, con el propósito de garantizar su correcta implementación y aprovechamiento en beneficio de la Empresa.

Las áreas de Pedidos, Facturación & Logística, deberán revisar y verificar en cada pedido u orden de compra de los clientes, que las condiciones comerciales, descuentos por protocolo, precios, plazos de pago, etc., sean los correctos, y en caso de existir desviaciones, tiene la obligación de parar el pedido u orden de compra, y no se podrá facturar hasta que no se aclara la situación. En estos casos, se deberá de notificar inmediatamente a la Gerencia de Ventas, la Gerencia Financiera y/o a la Dirección.

Confidencialidad

Este documento es para uso único y exclusivo del Personal de SGCOL. Es mandatorio mantener la confidencialidad de la información, especialmente con gente externa a la empresa, por lo que queda prohibido compartir este documento con clientes, médicos, etc. También es muy importante que cuidemos la manera de cómo se comparte con nuestros respectivos equipos.

Fecha de Implementación & Duración

Esta Política entra en vigor de manera inmediata, y estará vigente hasta que se genere una nueva Política. Esta Política, sustituye a cualquier otra Política de fecha anterior.

Escalas de Descuentos & Bonificaciones para Médicos & Clínicas

Para nuestros clientes principales, el implementar las escalas, debe de ir relacionada directamente con el consumo o compra de cada uno de ellos. Dos objetivos principales en implementar las escalas: a) incentivar que los clientes actuales incrementen sus niveles de compras, b) apoyarnos y facilitarnos en las negociaciones con los clientes nuevos.

Esto nos permitirá alinearnos todos en lo que se les ofrece a los clientes. El propósito de estas escalas es de tener mayor flexibilidad en las negociaciones

DESCUENTO DIRECTO			
Escalas	Compras	Descuento Directo	Descuento PP
1	de 1 a 9 unidades	de 0% a 7%	3%
2	de 10 hasta 19 unidades	de 8% a 15%	3%
3	20 unidades y más	de 16% a 20%	3%

BONIFICACIONES		
Escalas	Bonificaciones	Descuento PP
1	12 + 1	3%
2	10 + 1	3%
3	12 + 2 (6 + 1)	3%
4	10 + 2 (5 + 1)	3%

Notas Importantes para Considerar

- Este documento es de uso interno información y exclusivo del personal de Skingen Colombia,
- NO aplican la combinación de descuentos directos con bonificaciones, o es un esquema o es el otro,
- Lo único que aplica para ambos casos es el descuento por PP,
- Negociaciones que se salgan de los esquemas anteriores, se analizarán y autorizarán, previo análisis por parte de la Dirección. Quedando exentos los productos mencionados en el Alcance, por las razones ya expuestas.

Descuento por Pronto Pago (DPP)

Este descuento aplica solamente cuando haya un compromiso del cliente de pagar, cuando mucho, antes de los 15 días calendario, partiendo de la fecha de entrega de la mercancía, y no podrá superar el 3%. Es responsabilidad de la FV monitorear y garantizar que esto se cumpla.

Plazo de Crédito

El Plazo de crédito máximo que se le puede otorgar a un cliente es de 30 días calendario. En el caso específico de clientes nuevos, se podría evaluar el otorgarles plazo de crédito, solamente hasta que hayan realizado las 3 primeras compras al contado. Cualquier desviación, cambio o excepción, tendrá que ser analizada y autorizada por la Dirección.

Clientes Especiales

Para otro tipo de Cliente (ej. farmacias la Piel, subdistribuidores, clientes en el extranjero, etc.) que, por sus volúmenes de compra o situación, requieran condiciones especiales, para ellos se elaborará un plan específico, previamente analizado y autorizado por la Dirección.

Para cualquier negociación, plan o promoción especial que se proponga y que se salga de las condiciones normales de esta Política Comercial, deberá ponerse a la consideración de la Dirección para su autorización, previa corrida financiera.

Lista de Precios

El Precio Base de Facturación para las negociaciones es el precio distribuidor que aparece en nuestra Lista de Precios. Se cuenta con una Lista de Precios vigente, misma que se actualizará o modificará, dependiendo de las decisiones que tome la empresa. Los Gerentes de Ventas son responsables de garantizar que sus equipos cuenten con la Lista vigente.

Devoluciones de Productos

Debido a la particularidad de nuestra forma de comercializar y al tipo de productos que vendemos, NO se aceptan devoluciones, salvo en los casos donde se justifique como: productos dañados, errores en los envíos, equivocaciones en pedidos, etc., siempre y cuando sean inherentes a Deka. Las solicitudes de devoluciones que representen casos particulares y/o atípicos, se analizarán por separado (referirse a la política específica).

Envíos de Productos

Para que los envíos sean gratuitos, los montos mínimos de los pedidos deberán de ser:

- Clientes en la misma Ciudad: \$50,000 pesos colombianos,
- Clientes Foráneos: \$100,000 pesos colombianos,

Cumpliendo lo anterior, los gastos de los envíos y todos los gastos incurridos hasta que la mercancía sea entregada en el almacén del cliente, corren por cuenta de SGCOL. El Cliente es responsable de la mercancía, una vez se encuentre en su almacén y bajo su custodia.

Pagos

- Los pagos los deberá hacer el cliente a través de transferencia electrónica a cualquiera de las dos cuentas de SGCOL o pago con tarjeta de crédito.
- NO está permitido manejar efectivo, dado el riesgo que esto implica.

26 de agosto 2024