



POLÍTICA DE ASIGNACIÓN DE NIVELES DE DISTRIBUIDOR 2026

Medestore – Venta y Penetración de Portafolio

Vigencia: a partir del **19 de enero de 2026** (lista de precios vigente).

1) Objetivo

Establecer una estructura de **niveles por facturación** y asignación de **listas de precio**, incentivando crecimiento, disciplina comercial y cobertura del portafolio, bajo criterios claros, medibles y revisables mensualmente.

2) Asignación de nivel por facturación mensual (base)

La asignación de nivel se determina por la **facturación mensual** del distribuidor (MXN) y define la **lista de precio base**.

Nivel	Facturación mensual (MXN)	Lista de precio base
1	\$50,000 a \$150,000	Lista 1
2	\$150,001 a \$350,000	Lista 2
3	\$350,001 a \$750,000	Lista 3

Nota (niveles superiores): Existen niveles superiores con condiciones preferenciales **reservadas** para distribuidores con facturación mensual superior a \$750,000 MXN. Su acceso es **exclusivo/no publicado** y se asigna por invitación.

3) Requisito adicional de portafolio – líneas activas de productos

La penetración de líneas **no cambia la facturación**, pero **sí limita la lista máxima** a la que el distribuidor puede acceder.

3.1 Definiciones

- **Línea activa:** línea de producto que haya tenido facturación mínima equivalente al **10% de la mezcla** (comprobable en el último mes).
- Requisitos mínimos de líneas activas por lista publicada:
 - **Lista 1:** 1 línea activa (puede operar con una sola línea).
 - **Lista 2:** 2 líneas activas.
 - **Lista 3:** 3 líneas activas.

3.2 Regla única de asignación

Lista asignada del mes = la menor entre:

1. **Lista base por facturación** (Sección 2)
2. **Lista máxima permitida por líneas activas** (Sección 3.1)

Ejemplo:

Si un distribuidor factura **\$420,000** (base: **Lista 3**), pero solo tiene **2 líneas activas**, entonces su **lista asignada** será **Lista 2** para el siguiente mes, hasta cumplir 3 líneas activas.



3.3 Periodo de gracia (para operación sana)

- La asignación de nivel/lista se revisa **mensualmente**.
- Si un distribuidor **no cumple** con líneas activas mínimas, puede conservar su lista **por 1 mes** como periodo de gracia; si no corrige, se ajusta la lista conforme a la regla anterior.
- Si hay crecimiento sostenido de ventas o diversificación, puede solicitar revisión para ascender.

4) Listas de precio – beneficio por nivel

En esta política, el **beneficio por nivel** se limita exclusivamente a la **lista de precio asignada**, que mejora el margen del distribuidor para vender al **precio de venta al médico** establecido en la lista vigente.

5) Política de respaldo al portafolio completo

5.1. Con el fin de asegurar la cobertura integral del portafolio Medestore en cada cuenta, cuando un distribuidor se enfoque en una o dos líneas y no atienda el resto del portafolio, Medestore podrá complementar la oferta a esos clientes activos, a través del equipo interno, con las líneas no trabajadas por el distribuidor.

5.2. Esta intervención será puntual y transparente, se comunicará oportunamente y se ejecutará con el objetivo de fortalecer el servicio al cliente, asegurar la presencia de nuestras marcas y maximizar la adopción del portafolio, sin afectar la operación del distribuidor en las líneas que sí desarrolla.

6) Calendario fijo de promociones 2026 (institucionales + flash promos)

La estrategia de promociones 2026 se operará con un calendario fijo y reglas transparentes, para evitar confusiones sobre “ventas con promoción” y asegurar una ejecución estandarizada en todo el canal.

Las promociones se dividirán en dos iniciativas principales: 1) Promociones Institucionales y 2) Flash Promos.

6.1. Promociones institucionales (calendario fijo)

Como en años anteriores, existirán **dos periodos institucionales durante el año: Aniversario y Mes del Médico**. En cada periodo se aplicará una condición promocional durante el mes y una condición más agresiva en la fecha específica (día de aniversario y día del médico). Las condiciones aplicarán conforme a los lineamientos y comunicados vigentes de Medestore.

6.2. Flash Promos (reglas tácticas, predefinidas y controladas)

Las Flash Promos se ejecutarán en semanas específicas definidas por Medestore a lo largo del año. Para fines de comunicación y operación, estas activaciones podrán identificarse como **“Semana de los Inyectables”** y/o campañas tácticas equivalentes, bajo mecánicas y disponibilidad previamente establecidas por Medestore.

Nota importante: La política de promociones (calendario, semanas, mecánicas, porcentajes, vigencias y restricciones) se comunicará en un documento separado y será la referencia oficial para la operación 2026..

7) Implementación y evaluación

- La evaluación de niveles se realiza **mensualmente**, con corte el **último día hábil** del mes.
- El nivel/lista resultante aplica para el **siguiente mes calendario**.



- **Medestore podrá ajustar esta política por condiciones de mercado o necesidades estratégicas.**