



# DECÁLOGO CON PROVEEDORES

1

SMU no discute ni negocia con los Proveedores los precios de venta a público.

2

Las sugerencias de precios de venta a público son meras sugerencias y no obligan a SMU.

3

Los cambios en costos de los productos, sea al alza o a la baja, no obligan a SMU a modificar precios de venta a público, los cuales son determinados por SMU.

4

SMU no solicita a sus Proveedores información sobre las condiciones comerciales que los Proveedores tienen con los competidores de SMU.

5

Los Proveedores de SMU no deben entregar información a SMU sobre las condiciones comerciales pactadas con otros clientes, competidores de SMU.

6

Las promociones de SMU acordadas con Proveedores son específicas y extraordinarias.

7

La rentabilidad de los productos debe ser analizada por SMU y por sus proveedores en forma independiente. Para estos efectos, SMU sólo discute con sus proveedores los costos y el mix de productos.

8

SMU exige que sus Proveedores mantengan relaciones independientes y autónomas con cada uno de sus clientes, competidores de SMU.

9

SMU no intercambia información comercial sensible con los Proveedores, que no tenga relación directa con la negociación que se esté llevando a cabo.

10

SMU no asiste a eventos o reuniones de Proveedores a los que asistan otros Competidores, salvo justificación que otorgue garantías de que se dará cumplimiento a la ley, previamente visada por el Encargado de Libre Competencia de SMU.



**SMU**

