

FARMACIA MUTUAL INGENIERÍA · INFORME DE
EVENTO COMERCIAL

Auto Beauty Day

Avène

📅 Martes 10 de junio de 2026 · 16:30 a 19:00 hs

📍 Farmacia Mutual Ingeniería — Santa Fe

👤 Referente: Nicolás Porfiri

📄 Elaborado: junio 2026



DESCRIPCIÓN DEL EVENTO

El evento **"Auto Beauty Day"** fue una jornada de dermocosmética organizada en conjunto con la representante comercial de **Eau Thermale Avène (Pierre Fabre)**, realizada en las instalaciones de la Farmacia Mutual Ingeniería el **martes 10 de junio de 2026 por la tarde**. El formato incluyó una charla educativa sobre cuidado de la piel, demostración práctica con aplicación de productos en participantes voluntarias, y un beneficio exclusivo de descuento para los asistentes. El ingreso fue gratuito y por invitación.

REGISTRO FOTOGRÁFICO



Centro y derecha: la representante de Avène realizando demostraciones prácticas de aplicación de productos

REGISTRO FOTOGRÁFICO



Izquierda: señalética del evento con QR de feedback · Derecha: la representante de Avène presentó los productos a las asistentes y respondió consultas personalizadas sobre el cuidado de la piel sensible



Asistentes al evento

17

afiliadas/os · ingreso gratuito

Unidades Avène vendidas

37

en 3 días (10-12 de junio)

Hasta mayo 2026 se habían vendido 27 unidades en 5 meses

Venta total a PVP

\$3,34 M

precio público sin descuento

Costo de mercadería

\$2,01 M

facturas Kellerhoff + Del Sud + reposición

Margen bruto s/PVP

36.8%

sobre precio de lista

Descuento total al afiliado

\$927.778

~30% sobre precio de lista

Tickets generados: 31 · Promedio mensual histórico: 5 tickets/mes

VENTAS DEL DÍA DEL EVENTO — 10 DE JUNIO DE 2026

Se registraron **31 unidades de productos Avène** en 15 ítems distintos el día del evento.

Unidades vendidas	Total PVP	Margen
31	\$2.877.155	37.3%
miércoles 10/06	precio de lista	sobre PVP

VENTAS ATRIBUIDAS AL EVENTO — 11 Y 12 DE JUNIO DE 2026

Las ventas de los días 11 y 12 de junio corresponden a afiliados que asistieron al evento pero completaron su compra en días posteriores.

Unidades vendidas	Total PVP	Margen
6	\$467.359	33.9%
11 y 12 de junio	precio de lista	sobre PVP

Total unidades (3 días)	Total PVP consolidado	Margen promedio
37	\$3.344.514	36.8%

ANÁLISIS DE DESCUENTOS AL AFILIADO

Descuento Mutua (Desc. Mutua)

Total descuento Mutua sobre 31 tickets	\$203.615
Sobre PVP total	~5%
¿Quién lo financia?	Sistema mutua — sin reintegro externo
¿Cómo impacta a la farmacia?	Lo absorbe la farmacia — costo real

Descuento laboratorio Avène (Desc. Lab.)

Total descuento laboratorio Avène	\$724.164
Sobre PVP total	~25%
Origen del descuento	Descuento del laboratorio (Pierre Fabre)
50% absorbe el laboratorio → afiliado	\$362.082 (≈ 11.9%)
50% recupera la farmacia del laboratorio	\$362.082 (≈ 11.9%)
Impacto neto para la farmacia	Ingreso adicional de \$362.082

ANÁLISIS DE RENTABILIDAD DEL EVENTO

PVP total (37 unidades)

\$3.344.514

precio público de lista sin
ningún descuento

Costo de mercadería

\$2.010.954

facturas Kellerhoff + Del Sud
+ costos de reposición

Ganancia bruta sobre PVP

\$1.231.592

margen: 36.8% sobre precio
de lista

📌 **Nota sobre el margen:** El descuento OS (\$203.615) lo absorbe la farmacia como parte del beneficio mutual, sin reintegro externo. El descuento laboratorio (\$724.164) se divide en partes iguales: **50% lo financia el laboratorio y beneficia al afiliado** (\$362.082), y **50% lo reintegra el laboratorio a la farmacia** (\$362.082) como recupero de margen. Sumando este reintegro al importe cobrado al afiliado, la farmacia recauda \$2.487.929 sobre un costo de \$2.010.954, resultando en una ganancia bruta de **\$476.975 (19.2% sobre ingresos totales)**.

ESTADO DE RESULTADO DEL EVENTO — AUTO BEAUTY DAY AVÈNE 10/06/2026

✓ El evento arrojó un **resultado neto positivo de \$446.975**. La farmacia absorbe el Desc. OS (\$203.615) como parte del beneficio mutual, sin reintegro. El laboratorio Pierre Fabre reintegra el 50% del Desc. Lab. (\$362.082) a la farmacia como parte del acuerdo del evento. Descontados los \$30.000 de gastos de organización, la operación cierra con ganancia.

CONCEPTO	MONTO (\$)	% S/PVP	FUENTE / CRITERIO
▶ INGRESOS			
Importe cobrado al afiliado (Imp. Venta)	\$2.125.847	63.5%	GetVentasBeneficioDetallado · Pierre Fabre
Reintegro laboratorio — 50% del Desc. Lab.	+ \$362.082	10.8%	Pierre Fabre reintegra el 50% del Desc. Lab. (\$724.164 × 50%)
Total ingresos de la farmacia	\$2.487.929	74.4%	Imp. Venta + 50% Desc. Lab. del laboratorio
▶ EGRESOS			
Costo de mercadería (facturas + valores de reposición de stock)	(\$2.010.954)	60.1%	Facturas Kellerhoff y Del Sud + costos de reposición en stock
Ganancia bruta del evento	\$476.975	14.3%	Margen bruto sobre PVP · 19.2% sobre ingresos totales
▶ GASTOS DE ORGANIZACIÓN			
Gastos de organización del evento	(\$30.000)	0.9%	Materiales, ambientación, logística y otros gastos del evento
Resultado neto del evento	\$446.975	13.4%	✓ Resultado positivo · margen neto sobre PVP

RESUMEN EJECUTIVO DE RESULTADO

Ingresos totales farmacia

\$2.487.929

afiliado + 50% Desc. Lab.

Costo de mercadería

\$2.010.954

facturas + costos de reposición

Ganancia bruta

\$476.975

19.2% s/ingresos · 14.3% s/PVP

Resultado neto (– gastos)

\$446.975

después de \$30.000 gastos organización

SÍNTESIS EJECUTIVA Y CONCLUSIONES

✓ **Convocatoria exitosa: 17 asistentes con alta tasa de compra**

El evento reunió 17 personas con ingreso gratuito y generó 16 tickets de venta de Avène (algunos afiliados compraron más de un ticket). La tasa de conversión asistente → compra fue prácticamente del 100%, lo que refleja el impacto real de la dinámica presencial.

📊 **37 unidades de Avène en 3 días — el mejor registro de la marca**

Las ventas de Avène en el período 10–12/06/2026 representan un volumen extraordinario para la categoría. En toda la primera mitad de 2026, Avène acumulaba pocas unidades mensuales; este evento generó un pico concentrado sin precedentes para la marca.

💰 **El afiliado ahorró \$927.778 — beneficio mutual tangible**

El beneficio concreto para los socios fue de casi \$928 mil en descuentos, equivalente al 30.4% del precio de lista. Esto representa un argumento concreto de valor mutual que puede comunicarse en futuros eventos: "comprá en tu farmacia mutual y accedé a precios exclusivos".

📈 **Impacto en OKR de perfumería y dermocosméticos**

El evento aporta directamente al OKR de unidades de dermocosméticos (+25.6% en 2026 vs 2025) y al objetivo de participación de gravados en ventas totales. Junio se presenta como un mes fuerte en la categoría, apalancado por la acción Avène y el contexto de temporada invernal.

🔗 **Recomendación: replicar el formato en segundo semestre**

La fórmula "representante + espacio farmacia + descuento OS" demostró funcionar. Se recomienda programar un segundo Auto Beauty Day en agosto–septiembre 2026 con otra marca (Eucerin, La Roche-Posay o Neutrogena), manteniendo la gratuidad y el beneficio de descuento exclusivo para asistentes.

📍 El Auto Beauty Day fue posible gracias al trabajo coordinado de todo el equipo de Farmacia y de las áreas de apoyo de la Mutual. A continuación se destacan las contribuciones individuales y colectivas que hicieron que el evento se desarrollara con excelencia.

👤 Viviana Dunand

Compras y coordinación con el laboratorio

Gestionó la compra de los productos Avène para el evento y coordinó directamente con la representante del Laboratorio Pierre Fabre, asegurando la disponibilidad del stock, los materiales de muestra y la presencia técnica. Su trabajo fue el punto de partida de toda la organización.

📅 Laura Heller

Gestión de invitaciones y atención en el evento

Estuvo a cargo de la convocatoria a los afiliados, el seguimiento de confirmaciones y la atención personalizada durante el evento mismo. Su presencia y disposición garantizaron que cada asistente viviera una experiencia cuidada y ordenada desde el ingreso hasta el cierre.

🗣️ Marianela Mirotti

Apoyo desde Marketing y Comunicaciones

Brindó soporte desde el área de Marketing y Comunicaciones con la rapidez habitual: gestión de todo el material impreso y de redes sociales, y coordinación ágil con el Community Manager de la Mutual para la difusión previa y la cobertura digital del evento.

👥 Todo el equipo de Farmacia

Soporte operativo indispensable

El resto del equipo de Farmacia hizo posible que Viviana y Laura pudieran dedicarse plenamente al evento, cubriendo las suplencias necesarias para mantener el servicio sin interrupciones durante la tarde del martes 10 de junio. Un esfuerzo colectivo que no siempre es visible pero es fundamental.

🏢 HOC

Mobiliario y ambientación del espacio

Se coordinó con la empresa HOC para que el mobiliario necesario estuviera listo antes del inicio del evento. La disposición del espacio — mesas, sillas y superficies de trabajo para las demostraciones — fue clave para crear el ambiente adecuado para una experiencia de belleza profesional.

📊 Síntesis del trabajo en equipo

El resultado de \$446.975 de resultado neto no sería posible sin la articulación fluida entre compras, atención al afiliado, comunicación institucional, soporte operativo y logística de espacio. El Auto Beauty Day demostró que los eventos de valor para el socio se construyen con trabajo coordinado y compromiso de cada área.