

Asunto: "Plan Tradicional"

Fecha: 31/07/ 2006

Circular: 68/06

Red de Distribuidores Ford

At'n **Director General**
Gerente General
Gerente de Autofinanciamiento.

Por este conducto, me permito informar que a partir del 1º de agosto de 2006 y con base a la nueva ley reiniciaremos con los planes de comercialización tradicionales. (Clásico)

Este plan se identifica como: "**Plan Tradicional**".

Por tratarse de un plan que contempla un posible Remanente:

- **No se garantiza la adjudicación**
- **No contempla ningún beneficio adicional hacia el cliente.**

Bases:

1. Se podrán comercializar para el cierre de contratos todos los vehículos enunciados en la lista de precios No. 155 (Plan Tradicional) se anexa.
2. Solo se podrán comercializar en Plan Maestro y Premier 48 y 60 meses.
3. Factores de cálculo:

A) Plan Maestro

48 meses

Integrante:

Aportación
2.08%

Factor de Actualización
2.50%

Aportación Total
4.58%

Adjudicado:

Aportación

Factor de Actualización

Aportación Total

2.08%

3.00%

5.08%

60 meses

Integrante:

Aportación
1.67%

Factor de Actualización
2.50%

Aportación Total
4.17%

Adjudicado:

Aportación
1.67%

Factor de Actualización
3.00%

Aportación Total
4.67%

B) Plan Premier

48 meses

Aportación
2.08%

Factor de Actualización
3.00%

Aportación Total
5.08%

60 meses

Aportación
1.67%

Factor de Actualización
3.00%

Aportación Total
4.67%

4. Solo se contemplan adjudicaciones por sorteo a partir del primer mes.
5. La vigencia es a partir del 1° de Agosto y será permanente.
6. Las transferencias de fondos quedan prohibidas.
7. Los cambios por sustitución voluntaria del bien se sujetarán a los lineamientos de la nueva ley. (Conforme a la circular 65/06) y se cobrará una cuota al cliente del .02% del precio total del bien contratado.
8. La cuota de administración mensual será del 0.2% sobre el precio del bien contratado.
9. Se cobrará a razón del 0.2% del bien contratado por cada cesión de derechos que realice el cliente.

10. La penalización por cancelación y/o rescisión será de 3 aportaciones periódicas a valor promedio.

Con este plan daremos cumplimiento a lo que la ley nos exige.

No olvidemos que tenemos planes de autofinanciamiento, sin el beneficio de REMANENTE, con muchos más beneficios, que sin duda nuestro cliente se inclinará por ellos, ya que son los mejores en el mercado.

Atentamente,

Lic. Fernando Murguía Sierra
Director Comercial