



Asunto: Plan PEMEX 2006

Fecha: 1/Agosto/2006.

Red de Distribuidores Ford

Circular: 69-06

At'n Director General
Gerente General
Gerente Conauto

Nos es grato comunicarles la apertura del Plan Empresarial PEMEX 2006, con beneficios altamente competitivos.

Este plan estará enfocado exclusivamente a empleados de PEMEX.

Recuerden que este sector se encuentra dividido en 5 centros de trabajo como refinería, petroquímica básica, exploración, etc. Cada Centro de trabajo cuenta con un calendario de pagos diferente, aunque todos son catorcenales, las semanas o el día de pago puede variar.

Este plan está diseñado de acuerdo a las fechas de las catorcenas de la Refinería, por lo que se les recomienda se le dé al cliente una copia de la corrida financiera para que conozca los días de pago, de no coincidir con la semana de sus catorcenas será necesario que vaya adelantando 1 semana, ya que es imposible adaptar las fechas a cada cliente.

Nuestros clientes del Plan Empresarial PEMEX 2006 no tendrán que esperar más, ya que con **solo 4 pagos puntuales históricos, un pago adicional y adelantando 3 mensualidades (cuotas periódicas totales), estrenaran un Ford último modelo**, o si lo prefieren lo podrán obtener a través de **una adjudicación acelerada al 7º mes sin adelantar mensualidades (cuotas periódicas totales)**.

La vigencia del plan será a partir del 1 de agosto de 2006 hasta el 30 de Septiembre del 2006, por lo cual sólo se recibirán contratos con sello bancario de la boleta primera cuota, dentro de las fechas mencionadas. No habrá excepciones para la recepción de contratos con fechas posteriores a la mencionada.

La última fecha de recepción de contratos será el 6 de Octubre del 2006.

PROMOCIÓN

Adjudicación Acelerada con los primeros 4 pagos históricos puntuales, un adicional y adelantando 3 mensualidades (cuotas periódicas totales).

EJEMPLO.

NO. PAGO	FECHA	CATORCENA	ADICIONAL
1	06-Sep-06	\$ 969.63	
2	20-Sep-06	\$ 969.37	
3	04-Oct-06	\$ 969.11	
4	18-Oct-06	\$ 968.85	
5	01-Nov-06	\$ 968.59	
6	15-Nov-06	\$ 968.33	
7	29-Nov-06	\$ 968.07	
8	13-Dic-06	\$ 967.81	\$ 4,000.00
9	27-Dic-06	\$ 967.55	
		\$ 8,717.31	
99	09-Jun-09	\$ 939.74	
100	23-Jun-09	\$ 939.48	
101	07-Jul-09	\$ 939.22	
102	21-Jul-09	\$ 938.96	
103	04-Ago-09	\$ 938.70	
104	18-Ago-09	\$ 938.18	
		\$ 5,634.28	

4 pagos puntuales históricos \$ 8,717.31
1 adicional \$ 4,000.00
3 mensualidades adelantadas \$ 5,634.28
TOTAL A PAGAR \$ 18,351.59

CARACTERÍSTICAS

- ✓ Catorcenos decrecientes.
- ✓ Plazo a 104 catorcenos.
- ✓ Sin enganche, sin intereses y sin aval.
- ✓ Pagos anticipados.
- ✓ Posibilidad de adjudicación desde el primer mes por sorteo a partir de la fecha de integración del contrato, pagos acelerados y orden secuencial.
- ✓ Grupos cerrados.
- ✓ Catorcenos accesibles con pagos adicionales acordes con las prestaciones de la empresa.
- ✓ Entrega acelerada al 4° mes mediante el pago anticipado de 3 mensualidades o adjudicación acelerada al 7° mes por antigüedad.
- ✓ Pagos adicionales en los meses de Diciembre 2006, 2007, 2008 y 2009.
- ✓ Conauto absorberá cualquier incremento que pudiera presentarse en la unidad contratada siempre y cuando este no exceda el 5%, esto significa que de haber un incremento de 5.1% o mas en los autos el cliente deberá pagar la diferencia, así como también si la adjudicación se da a partir del 8° mes.
- ✓ Plan Exclusivo para los empleados de PEMEX.
- ✓ **Este plan no podrá comercializarse en puntos de venta.**
- ✓ Este Plan no contempla cambios de catálogo.

MECÁNICA DE OPERACIÓN

- ✓ Para este plan deberán utilizarse contratos y cuestionarios para Plan Empresarial impresos a través del SIR.
- ✓ Factor:
Integrante y Adjudicado
Aportación 2.08% Factor de Actualización 0.36% Aportación Total 2.44%
- ✓ El cliente podrá anticipar el pago de las cuotas mensuales (cuotas periódicas totales) para acelerar la adjudicación a partir del 4º mes natural y haber realizado los pagos adicionales correspondientes.

Tabla de adjudicación Acelerada

Mes	Cuota Mensuales Anticipadas	Cuotas Totales
4	3	7
5	2	7
6	1	7
7	0	7

Empresarial

- ✓ Todas las Adjudicaciones Aceleradas a partir del mes 4 tienen considerado al menos un pago Adicional, por lo que en ningún caso el cliente se podrá adjudicar sin que haya realizado dichos pagos adicionales.
- ✓ Para que proceda la adjudicación del cliente a través de la tabla de Cuotas Anticipadas, se deberá validar en estado de cuenta para posteriormente enviar a la dirección de correo evelasco@conautomx.com.mx, xdeleon@conautoit.com.mx la siguiente información:
 - a) Nombre del Cliente
 - b) Grupo - Integrante
 - c) Plan: Empresarial
 - d) Plazo: 104 catorcenos
 - e) Número de Cuotas Mensuales Anticipadas
 - f) Antigüedad
 - g) Catálogo a entregar
- ✓ No será tomada en cuenta ninguna solicitud enviada vía fax.
- ✓ Los clientes quedarán adjudicados a las 72 hrs. de haber recibido el correo electrónico.
- ✓ En caso de Adjudicación por Antigüedad, bastará con la solicitud del Gerente Conauto con la información antes descrita.

POLÍTICAS DE COMERCIALIZACIÓN

A cada contrato deberán anexar los siguientes 4 documentos:

1. Copia de la credencial que identifique al integrante como empleado de PEMEX.
2. Copia de los 2 últimos recibos de nómina o en su caso carta original por parte de Recursos Humanos, en hoja membretada de la empresa, indicando antigüedad laboral, percepciones y puesto.
3. Carta de certificación de firmas y de recibos de nómina firmada por el cliente y por el Gerente de ventas del sistema de Autofinanciamiento, por lo que es responsabilidad de este último verificar los documentos originales antes de integrarlos a Conauto. (Anexo Carta).
4. Carta Garantía de Compromiso de Adjudicación, firmada al calce y al margen por el cliente (2 copias), (Anexo Carta).

Todo Distribuidor tendrá derecho de vender de manera exclusiva el plan PEMEX, siempre y cuando antes de iniciar la comercialización envíe al área de Cuentas Especiales de Conauto el reporte de prospección (formato Anexo), con esta información lograremos dar un orden en la promoción de nuestro producto evitando que más de una distribuidora promueva el plan en una misma empresa (se anexa política de comercialización).

Este plan no contempla cambios de catálogos.



PUNTOS IMPORTANTES A CONSIDERAR:

- ✓ La vigencia del Plan Empresarial PEMEX 2006 es a partir del 1 de agosto de 2006 hasta el 30 de Septiembre del 2006.
- ✓ Si no se llega a cerrar un grupo conforme a las fechas establecidas en el calendario de pagos, se recorrerá exclusivamente el primer pago, quedando las mismas fechas para los pagos adicionales.

ESTRATEGIAS DE VENTA:

Por las características del cliente al que va dirigido nuestro plan y el lugar donde se promueve es importante reconocer que la manera de comercializar el plan es muy diferente a la forma tradicional en que vendemos el resto de los planes, por ello a continuación les damos algunas sugerencias que han sido de éxito en la venta del plan empresarial.

Selección de la empresa a prospectar: Les recordamos que este plan es exclusivo para PEMEX, por tal motivo solo podrán prospectar estas empresas.

Obtener una cita con la persona indicada: Conseguir una cita con la persona que tenga la autoridad para decidir si puedes entrar a promocionar el plan (Dir. General, Recursos Humanos, Líder Sindical, etc.).

Presentación: Una vez obtenida la cita, realizar una presentación del plan con dicha persona haciéndole mención que este es un plan exclusivo para PEMEX, que no lo podrán encontrar en otro lugar y es una excelente oportunidad para obtener su vehículo.

Políticas de promoción de la empresa: Una vez conseguida la entrada para promocionar el plan, deberás aclarar con la empresa que tipo de material pueden utilizar como, volantes, pósters, lona, stand, trípticos o recibos de nómina, saber si podemos exhibir unidades, preguntar los horarios en los que puedes entrar, solicitar lugares estratégicos dentro de la empresa para poder promocionar el plan ya sea en la entrada, salida de empleados, comedor o junto al reloj checador, es conveniente que soliciten un lugar en el cual puedan realizar presentaciones a empleados.

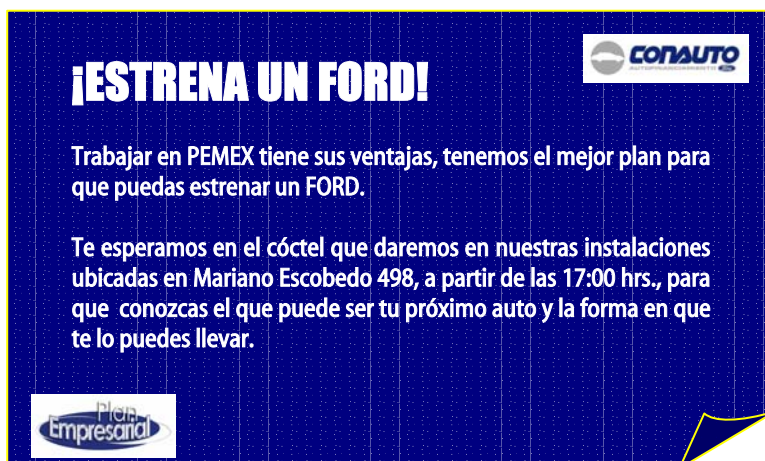
En algunas ocasiones solo nos permiten promocionar en horas de comida, esto puede ser una desventaja, ya que ningún empleado dejará su hora de comida para atendernos. TENEMOS UNA PROPUESTA PARA CONVERTIR ESTA OPCIÓN EN VENTAJA.

- Realizar un evento con carpa con mesas, sillas y comida(taquiza) o bebidas (refrescos, agua) o simplemente algún postre, ellos podrán comer ahí y tu podrás dar una explicación del plan, puedes contar con un porcentaje de apoyo por parte de Conauto siempre y cuando nos presentes tu propuesta.

En algunas ocasiones solo nos permiten volantear o promocionar en la calle. TE PROPONEMOS EN ESTE CASO.

- Volantear invitaciones para un cóctel en la distribuidora algún fin de semana en donde les presentarás las unidades que tienes para promocionarles el plan.

EJEMPLO DE INVITACIÓN



Esta es la oportunidad que esperábamos para iniciar la comercialización de un producto exclusivo de Conauto, " **El Plan Empresarial PEMEX 2006** ".

Estamos seguros que el trabajo en equipo nos ayudara a explotar este plan al máximo logrando incrementar así nuestro volumen de ventas.

¡Mucha Suerte!

Atentamente,

Lic. Fernando Murguía Sierra
Director Comercial



Anexo:

1. Lista de catálogos de Plan Empresarial con el **monto correspondiente a la primer mensualidad**
2. Corridas financieras.
3. Lista para llenado de contratos.
4. Carta garantía de compromiso de adjudicación.
5. Carta certificación de recibos de nómina.
6. Reporte de prospección.
7. Políticas de comercialización.

- Solamente participan los siguientes catálogos:

Catálogo	Descripción	Precio	Monto de la 1a. Catorcena.	Diciembre 2006, 2007, 2008 y 2009
Y4T32	Fiesta Trend Comfort TA	\$145,967	\$1,572.25	\$6,200
Y4D32	Fiesta First	\$107,216	\$1,156.93	\$4,500
Y4C32	Fiesta First A/A	\$116,634	\$1,246.84	\$5200
Y4B32	Fiesta Trend Comfort	\$133,171	\$1,421.21	\$6000
Y8B32	Ka Base	\$90,567	\$969.63	\$4000
Y8A32	Ka High AA	\$114,877	\$1,225.04	\$5200
W2D32	Courier L 1.4 TM	\$98,507	\$1,048.90	\$4,500
Y6D32	Ikon Base MT 1.6 LTS	\$115,030	\$1,226.94	\$5,200
Y6S32	Ikon First	\$98,274	\$1,046.01	\$4,500
Y6B32	Ikon Mid AA Air Bag Power Back	\$143,942	\$1,547.13	\$6,200
JWD32	Ranger Chasis 14 TM	\$148,464	\$1,603.23	\$6,200
W5B32	Ecosport 4X2	\$184,866	\$1,985.56	\$8,000
ZLE32	Focus LX Base TM AA	\$171,294	\$1,855.66	\$7,000
ZLF32	Focus LX Austero TA AA	\$185,281	\$1,990.71	\$8,000
R2B32	Mondeo Core TM	\$220,648	\$2,352.51	\$10,000
R1B32	Mondeo Trend TM	\$257,815	\$2,775.11	\$11,000
J8S32	F-250 XL V8 TM	\$195,254	\$2,075.96	\$9,000
JWC32	Ranger XL Caja Larga 14 TM	\$156,907	\$1,696.42	\$6,500
J7D32	F-150 XL V6 TM	\$189,326	\$2,040.89	\$8,000
H2C32	Escape XLS Tela Vinil	\$279,363	\$3,003.95	\$12,000
M6A32	Freestar LX Base	\$306,828	\$3,267.73	\$14,000
A6B32	Five Hundred SE	\$298,979	\$3,208.82	\$13000
E7F32	Explorer XLS 4X2 5.4L Tela V8	\$349,610	\$3,779.20	\$14,500
Y5T32	Fiesta Sedan Trend Comfort TA	\$156,285	\$1,688.71	\$6,500
Y5D32	Fiesta Sedan First	\$113,281	\$1,205.25	\$5200
Y5C32	Fiesta Sedan First AA	\$124,751	\$1,335.99	\$5,500
Y5B32	Fiesta Sedan Trend Comfort	\$143,490	\$1,541.53	\$6,200
Y5G32	Fiesta Sedan Trend Comfort Air Bag	\$149,549	\$1,616.69	\$6,200
C1B32	Fusion Sel V6	\$278,960	\$2,998.95	\$12,000

Plan Empresarial PEMEX 2006

Carta - Garantía de Compromiso de Adjudicación

Por este medio, CONAUTO, S.A. DE C.V., garantiza la adjudicación del integrante Sr. (a)

Contrato No. _____ Grupo: _____ Integrante: _____

A más tardar en Séptimo mes de antigüedad natural del grupo, misma que se operará en el Evento de Adjudicación

Lo anterior, siempre y cuando el integrante efectúe sus siete pagos mensuales, en forma puntual, incluyendo los pagos adicionales, es decir, ni un solo día posterior a la fecha límite de pago señalada en sus boletas o en su calendario.

Además en caso de adjudicarse por subasta antes del mes 7, deberá de tener pagado por lo menos uno de los pagos adicionales.

En caso de observar pagos impuntuales durante los primeros 7 meses, la adjudicación se retrasará en la medida de las mensualidades de retraso, es decir, si durante el tiempo máximo de adjudicación que es en el mes 7 se retrasó en 2 pagos, mi adjudicación será hasta el mes 9 y así sucesivamente, e incluso Conauto podría cancelarle la promesa de adjudicación cuando el cliente se retrase en más de 3 mensualidades.

Conauto absorberá los incrementos de hasta el 5% del valor de vehículo que llegasen a haber del 1° al 6° mes, por lo que a partir del mes 7 de haber iniciado el grupo, si se presenta algún incremento de precio en el vehículo contratado, el cliente tendrá que cubrirlo

Nota: Este Plan Incluye 104 pagos catorcenales y 4 pagos adicionales durante todo el Plazo.

104 Pagos catorcenales promedio de \$ _____ y 4 pagos Adicionales de \$ _____

Acuerdo

Acuerdo

Nombre y firma del Integrante

Lic. Angel Sánchez M.
Gerente de Operaciones

_____ a _____ de _____ de 2006.

Certificación de Recibos de Nomina.

Fecha: _____

Nombre del Cliente: _____

Nombre de la empresa donde labora: _____

Antigüedad laboral: _____

Percepciones: _____

Yo, Gerente Conauto, certifico que las fotocopias de los recibos de nómina entregadas han sido cotejadas con el original, haciéndome responsable ante cualquier anomalía que surja por la presente certificación.



Yo, Cliente, me doy por enterado que para la evaluación de crédito deberé entregar el original de los dos últimos recibos de nómina o una carta original en hoja membreteada del área de Recursos Humanos de la empresa donde laboro, indicando antigüedad laboral, percepciones y puesto, de lo contrario no me será autorizado el crédito.

Nombre y Firma del Gerente Conauto

Nombre y Firma del Cliente.

Anexo fotocopias de recibos de nómina firmados por el Gerente Conauto

REPORTE DE PROSPECCION

NOMBRE DE LA EMPRESA DONDE SE VA A COMERCIALIZAR EL PLAN

DIRECCION DE LA EMPRESA

NUMERO DE EMPLEADOS DE LA EMPRESA



INGRESOS PROMEDIOS DE LOS EMPLEADOS Y FECHA DE PERCEPCIONES

EXPLICAR LAS FECHAS Y EN QUE FORMA SE VA A COMERCIALIZAR EL PLAN.

Nombre y Firma del Gerente Conauto

POLITICAS UTILIZADAS EN PLAN EMPRESARIAL PARA DEFINIR LA PROMOCIÓN EN EMPRESAS

EN CASO DE QUE CONAUTO CORPORATIVO HAGA LA NEGOCIACIÓN:

- a) Preferentemente, Conauto S.A. de C.V., realizará negociaciones corporativas, con empresas y/o dependencias de gobierno que cuenten con oficinas a nivel nacional, esto con la intención de que la promoción pueda beneficiar a toda la red de distribuidores.
- b) En caso de que se lleven a cabo negociaciones con empresas que no cuenten con sucursales, se ofrecerá la promoción en un inicio al distribuidor Ford que le corresponda por zona de influencia, o al distribuidor Ford que la empresa elija según sea el caso.
- c) Si después de un mes de haberle asignado al distribuidor una empresa este no ha dado resultados, el negocio podrá ser turnado a otro distribuidor a criterio de Conauto Corporativo de acuerdo a sus resultados y a su forma de trabajar Plan Empresarial.

EN CASO DE QUE EL DISTRIBUIDOR REALICE LA NEGOCIACIÓN:

- a) Preferentemente, el distribuidor buscará empresas y/o dependencias de gobierno que correspondan a su zona de influencia, esto debido a la facilidad de traslado tanto de los vendedores a la empresa, como de los trabajadores a la distribuidora.
- b) En caso de que el distribuidor realice una negociación en una empresa y/o dependencia que no corresponda a su zona.
 - 1. Deberá de enviar un comunicado a Conauto S.A. de C.V. notificando: Nombre de la empresa, Dirección, Contacto, Fechas de promoción, Modo de Promoción (stand, exhibición de unidades, publicidad, etc).
 - 2. Conauto dará la aprobación para su promoción con base al potencial de negocio.
 - 3. El distribuidor autorizado para promover en una empresa tendrá 30 días para dar resultados o la empresa podrá ser visitada por otro distribuidor.
 - 4. Ningún distribuidor podrá promover dentro de las empresas que hayan sido notificadas, autorizadas y apartadas por Conauto para otras agencias.
 - 5. El distribuidor quedará obligado a no llevar a cabo promoción ni comercialización de vehículos fuera de las instalaciones de la empresa, ya que sería invasión de zona.