

Asunto: Política para apertura de
Puntos de venta.

Fecha: 23 / 12 / 2006
Circular: 114/ 06

Red de Distribuidores Ford

At'n **Director General**
Gerente General
Gerente de Ventas Conauto.

Anexo al presente la Política para aperturas de puntos de venta 2006-2007, misma que fue autorizada en la pasada Junta de Comité del 4 de Diciembre del presente año, la cual se encontrará vigente a partir de la fecha de publicación de la misma.

A través de esta política, buscamos apoyar a la red de Distribuidores Ford en la comercialización del sistema de Autofinanciamiento Conauto, a través de los puntos de venta Conauto a nivel nacional.

Sin más por el momento.

Atentamente.



Lic. Fernando Murguía Sierra
Director Comercial

Política Aperturas de Puntos de Venta

I. Apertura de puntos de venta

- ✚ El Gerente de zona deberá revisar y validar la localización y el potencial de punto de venta en cuestión.
- ✚ El punto de venta deberá encontrarse dentro de la zona de influencia del distribuidor que busca la autorización de apertura.

El costo por contrato a nivel nacional será de \$1,380, para el establecimiento de los objetivos.

Conauto verificará con FORD que toda apertura de puntos de venta se encuentre en la ZI (zona de influencia) del distribuidor que lo solicite.

II. Apertura de puntos de venta ubicados fuera de la zona de influencia

1. Un distribuidor que originalmente se le autorizó un punto de venta dentro de su zona de influencia, pero que actualmente debido a que Ford Motor Co. reasignó la zona de influencia, se encuentre establecido en el territorio de otro distribuidor, o bien; porque era zona abierta, pero actualmente se le asignó a otro distribuidor.

Para estos casos, se podrán apoyar económicamente con base a las políticas, sólo si se cumplen cualquiera de las dos siguientes condiciones:

- a. El distribuidor que se encuentra en el territorio que no le corresponde, tendrá un plazo no mayor a 3 meses para desocuparlo, de lo contrario, se le notificará al distribuidor que tiene 60 días para retirarse del punto de venta, en caso de no hacerlo, se le hará una segunda notificación con 45 días más para salirse, de lo contrario se le suspenderán todos los apoyos económicos que recibe por parte de Conauto. En caso de que no acepte el distribuidor invasor retirarse de la zona de influencia, se le notificará que al termino de 40 días más, se le retirarán todos los apoyos sin derecho a hacerlos retroactivos por parte de Conauto, o bien; a menos que el contrato de arrendamiento firmado establezca un plazo forzoso, en cuyo caso el distribuidor dueño de la ZI de no querer esperar hasta el vencimiento del mismo, deberá tomar en subarrendamiento el punto o bien pagar la penalización correspondiente.
- b. El distribuidor nuevo dueño de la ZI podrá autorizar a la distribuidora continuar comercializando en el punto de venta, el plazo deberá ser igual

al del arrendamiento que este contratado el punto de venta. En dicho caso Conauto continuará apoyando al distribuidor económicamente. Se tendrá que elaborar convenio, firmado por Conauto como testigo.

CONAUTO SOLO ACTUARÁ EN APOYO A UN DISTRIBUIDOR INVADIDO, CUANDO ENVIÉ CARTA INFORMANDO DE LA SITUACIÓN AL CORPORATIVO. DICHA CARTA DEBERÁ DE SER FIRMADA POR EL DIRECTOR/GERENTE GENERAL de la distribuidora

III. Puntos de venta ubicados fuera de su zona de influencia sin autorización.

Cuando un distribuidor detecte un punto de venta de otra distribuidora dentro de su ZI y requiera el apoyo de Conauto para solicitar al distribuidor que se encuentra invadiendo, se retire, deberá:

- a) Notificar por escrito la inconformidad a Conauto solicitando aplicar las políticas para que se respete su zona de influencia.
- b) Conauto deberá solicitar a Ford por escrito a que distribuidor pertenece la zona donde se encuentra el punto de venta en cuestión.
- c) Se le notificará al distribuidor que tiene 60 días para retirarse del punto de venta, en caso de no hacerlo, se le hará una segunda notificación con 45 días más para salirse, de lo contrario se le suspenderán todos los apoyos económicos que recibe por parte de Conauto. En caso de que no acepte el distribuidor invasor retirarse de la zona de influencia, se le notificará que al termino de 40 días más, se le retirarán todos los apoyos sin derecho a hacerlos retroactivos por parte de Conauto.

IV. Puntos de venta de distribuidores accionistas ubicados en zonas de influencia de distribuidores que NO cuentan con acción Conauto.

Un distribuidor que cuente con acción de Conauto y desee comercializar el sistema de autofinanciamiento dentro de la zona de influencia de un distribuidor que no sea accionista, deberá tomar en cuenta lo siguiente:

- a) Deberá de contar con autorización por escrito del distribuidor dueño de la zona que no cuenta con acción.
- b) La autorización deberá de ser a un plazo igual al arrendamiento contratado inicialmente del punto de venta. Se deberá de elaborar convenio firmado por Conauto como testigo.

- c) En caso que el dueño de la distribuidora accionista y la no accionista sea la misma persona en al menos 75% de la sociedad de ambas empresas, para tal caso será necesario mostrar su composición accionaria, se podrá apoyar económicamente el punto de venta de acuerdo a las políticas establecidas.
- d) En caso de que no exista una relación accionaria de ambas distribuidoras en al menos 75%, se podrá establecer el punto de venta, exponer imagen, y comercializar el sistema de autofinanciamiento, pero sin apoyo económico por parte de Conauto.

NOTA: En ningún caso, se podrá exhibir el nombre de la distribuidora que no es accionista, sólo se podrá presentar en primer plano el logotipo de Conauto y a manera de firma, el de la distribuidora accionista.

La facturación y cualquier apoyo económico serán a la distribuidora accionista, nunca de otra manera.

V. Puntos de venta de distribuidores accionistas ubicados en zonas de influencia de otro distribuidor accionista Conauto.

Un distribuidor que cuente con acción de Conauto y desee comercializar el sistema de autofinanciamiento dentro de la zona de influencia de un distribuidor que también es accionista deberá tomar en cuenta lo siguiente:

- a) Deberá de contar con autorización por escrito del distribuidor dueño de la zona.
- b) La autorización deberá de ser a un plazo forzoso igual al contrato de arrendamiento firmado por el punto de venta, elaborar convenio donde Conauto firmará como testigo.
- c) En caso de contar con los dos puntos anteriores, se podrá apoyar económicamente el punto de venta, conforme las políticas establecidas.

VI. Puntos de venta compartidos por distribuidores accionistas ubicados en zonas de influencia de alguno de los Distribuidores involucrados.

Dos Distribuidores que cuenten con acción de Conauto y que deseen comercializar el sistema de autofinanciamiento en un punto de venta ubicado en la zona de influencia de alguno de ellos, de manera compartida, deberán de tomar en cuenta lo siguiente:

- a) El Distribuidor al que le corresponda el punto de venta, por encontrarse dentro de su zona de influencia deberá seguir el trámite de apertura contemplado en política.

- b) El Distribuidor al que le corresponde el punto de venta, presentará un escrito en donde hará del conocimiento de Conauto, su intención de compartir el punto de venta, mencionando la Distribuidora con la que realizará el convenio.
- c) La autorización que recibe el Distribuidor que compartirá el punto de venta, deberá ser por un plazo forzoso igual o menor a 3 años.
- d) Conauto apoyará, como máximo, con el 50% del costo total de la renta.
- e) La Distribuidora que realiza el contrato con el punto de venta emitirá factura y cobrará el 50% a la Distribuidora con la que compartirá el punto de venta. Para el apoyo económico que otorga Conauto, ambas Distribuidoras deberán de presentar una factura de no mayor del 50% (porcentaje pactado) del 50% que le corresponde pagar, adjuntando copia de la factura que soporte este importe.
- f) En caso de que alguno de los dos distribuidores no cumpla con el plazo pactado, Conauto estará autorizado desde la firma del convenio para descontar de sus comisiones el importe pactado.
- g) El porcentaje de apoyo al punto de venta, quedará plasmado en una nueva cédula de objetivos, la cual deberá firmarse de aprobada por parte de la Distribuidora para que procedan los pagos.

EJEMPLO:

