

**Asunto: Plan PEMEX 2007**

Fecha: 4/Julio/2007.

**Red de Distribuidores Ford**

**Circular: 48-07**

At'n Director General  
Gerente General  
Gerente Conauto

Nos es grato comunicarles la apertura del Plan Empresarial PEMEX 2007, 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 2007 no tendrán que esperar más, ya que con **solo 4 pagos puntuales históricos (9 catorcenas), un pago adicional y adelantando 3 mensualidades (6 catorcenas) (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 (15 catorcenas) (cuotas periódicas totales)**.

La vigencia del plan será a partir del 1 de julio de 2007 hasta el 31 de agosto del 2007, 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.

**NOTA: Se manejaran cierres mensuales:**

- Para el mes de Julio la fecha límite de recepción de contratos será el 6 de Agosto. 2007.
- Para el mes de Agosto la fecha límite de recepción de contratos será el 6 de Septiembre. 2007.

## PROMOCIÓN

**Adjudicación Acelerada con los primeros 4 pagos históricos puntuales (9 catorcenos), un adicional y adelantando 3 mensualidades (6 catorcenos) (cuotas periódicas totales).**

### EJEMPLO.

| NO. PAGO | FECHA | CATORCENA | ADICIONAL |
|----------|-------|-----------|-----------|
|----------|-------|-----------|-----------|

|   |           |        |  |
|---|-----------|--------|--|
| 1 | 11-Jul-07 | 989.41 |  |
| 2 | 25-Jul-07 | 989.14 |  |
| 3 | 08-Ago-07 | 988.88 |  |
| 4 | 22-Ago-07 | 988.62 |  |
| 5 | 05-Sep-07 | 988.35 |  |
| 6 | 19-Sep-07 | 988.09 |  |
| 7 | 03-Oct-07 | 987.82 |  |
| 8 | 17-Oct-07 | 987.56 |  |
| 9 | 31-Oct-07 | 987.29 |  |

\$ 8,895

|                                   |    |       |
|-----------------------------------|----|-------|
| 4 pagos puntuales históricos      | \$ | 8,895 |
| 1 Adicional (adelantar Dic. 2007) | \$ | 5,000 |
| 3 Mensualidades (6 catorcenos)    | \$ | 5,743 |

|                      |           |               |
|----------------------|-----------|---------------|
| <b>TOTAL A PAGAR</b> | <b>\$</b> | <b>19,638</b> |
|----------------------|-----------|---------------|

|     |           |        |
|-----|-----------|--------|
| 99  | 13-Abr-11 | 957.92 |
| 100 | 27-Abr-11 | 957.65 |
| 101 | 11-May-11 | 957.39 |
| 102 | 25-May-11 | 957.12 |
| 103 | 08-Jun-11 | 956.86 |
| 104 | 22-Jun-11 | 956.33 |

\$ 5,743

## 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 4º mes (9 catorcenos) mediante el pago anticipado de 3 mensualidades (6 catorcenos) y 1 adicional o adjudicación acelerada al 7º mes (15 catorcenos) por antigüedad.
- ✓ Pagos adicionales en los meses de Diciembre 2007, 2008, 2009 y 2010.
- ✓ Este plan no contempla sustitución voluntaria del bien.
- ✓ Conauto congelará la carta de crédito al momento de la adjudicación.
- ✓ Conauto solo cubrirá hasta el 5% de aumento de precio entre el valor contratado y el precio a la adjudicación, esto sólo será si la adjudicación es a partir del 1º al 7º mes.
- ✓ A partir del 8º mes se congelarán todas las cartas de crédito, y cualquier incremento en el precio de la unidad tendrá que ser cubierto por el cliente a la distribuidora.
- ✓ Plan Exclusivo para los empleados de PEMEX.

## MECÁNICA DE OPERACIÓN

- ✓ Para este plan deberán utilizarse contratos y cuestionarios para Plan Empresarial impresos a través del SIR.
- ✓ Factor:  
Integrante y Adjudicado

|            |                         |                  |
|------------|-------------------------|------------------|
| Aportación | Factor de Actualización | Aportación Total |
| 2.08%      | 0.38%                   | 2.46%            |

- ✓ El cliente podrá anticipar el pago de las cuotas mensuales (cuotas periódicas totales) para acelerar la adjudicación a partir del 4º mes natural (9 catorcenos) y haber realizado los pagos adicionales correspondientes.

Tabla de adjudicación Acelerada

| Mes               | Cuota Mensuales Anticipadas | Cuotas Totales    |
|-------------------|-----------------------------|-------------------|
| 4 ( 9 catorcenos) | 3 (6 catorcenos)            | 7 (15 catorcenos) |
| 5 (11 catorcenos) | 2 (4 catorcenos)            | 7 (15 catorcenos) |
| 6 (13 catorcenos) | 1 (2 catorcenos)            | 7 (15 catorcenos) |
| 7 (15 catorcenos) | 0                           | 7 (15 catorcenos) |

- ✓ Todas las Adjudicaciones Aceleradas a partir del mes 4 (9 catorcenos) tienen considerado al menos un pago Adicional, por lo que en ningún caso el cliente se podrá adjudicar sin que haya realizado dicho pago adicional.
- ✓ 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 [xdeleon@conautoit.com.mx](mailto: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 documentos:

1. **Copia de la credencial que identifique al integrante como empleado de PEMEX, en caso de que no cuente con ésta podrá entregar una copia de los últimos dos recibos de nómina o carta de la empresa.**

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 sustitución voluntaria del bien.

### PUNTOS IMPORTANTES A CONSIDERAR:

- ✓ La vigencia del Plan Empresarial PEMEX 2007 es a partir del 2 de Julio de 2007 hasta el 31 de Agosto del 2007.
- ✓ 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.

**Aprovechemos que esta promoción es la mejor alternativa que tiene Conauto para nuestros clientes de "PEMEX"...**

Estamos seguros que el trabajo en equipo nos ayudará 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 2007, 2008, 2009 y 2010. |
|----------|------------------------------------|-----------|----------------------------|------------------------------------|
| Y8B38    | Ka Base                            | \$94,538  | \$989.41                   | \$5,000                            |
| Y8A38    | Ka High AA                         | \$119,674 | \$1,265.15                 | \$6,000                            |
| W5B38    | Ecosport 4x2                       | \$194,986 | \$2,060.39                 | \$9,800                            |
| W5T38    | Ecosport 4x2 TA Tela               | \$218,096 | \$2,306.95                 | \$10,900                           |
| W2D38    | Courier L TM                       | \$102,953 | \$1,086.90                 | \$5,200                            |
| W2C38    | Courier XL TM 4x2                  | \$125,528 | \$1,326.78                 | \$6,300                            |
| Y5D38    | Fiesta Sedan First                 | \$118,754 | \$1,253.65                 | \$6,000                            |
| Y5C38    | Fiesta Sedan First A/A             | \$130,695 | \$1,383.68                 | \$6,500                            |
| Y5B38    | Fiesta Sedan Trend Comfort         | \$150,196 | \$1,588.98                 | \$7,500                            |
| Y5G38    | Fiesta Sedan Trend Comfort Air Bag | \$153,377 | \$1,621.05                 | \$7,700                            |
| ZED38    | Focus Europa Ambiente TM           | \$190,276 | \$2,013.05                 | \$9,500                            |
| ZEC38    | Focus Europa Ambiente TA           | \$203,702 | \$2,153.95                 | \$10,200                           |
| ZEB38    | Focus Sport TM                     | \$216,287 | \$2,288.19                 | \$10,800                           |
| ZE38     | Focus Sport TA                     | \$229,104 | \$2,421.47                 | \$11,500                           |
| Y5T38    | Fiesta Sedan Trend Comfort TA      | \$163,507 | \$1,736.13                 | \$8,000                            |
| H2D38    | Escape XLS 14                      | \$270,540 | \$2,862.50                 | \$13,500                           |
| C1C38    | Fusion SE V6                       | \$267,590 | \$2,829.47                 | \$13,400                           |
| C2S38    | Fusion S 14 TM                     | \$213,121 | \$2,252.46                 | \$10,700                           |
| C2T38    | Fusion S 14 TA                     | \$226,190 | \$2,392.74                 | \$11,300                           |
| C2C38    | Fusion SE 14 TM                    | \$224,719 | \$2,374.35                 | \$11,300                           |
| C2B38    | Fusion SE 14 TA                    | \$240,892 | \$2,549.59                 | \$12,000                           |
| JWD38    | Ranger Chasis 14 TM                | \$153,296 | \$1,620.03                 | \$7,700                            |
| JWC38    | Ranger XL Caja Larga 14 TM         | \$161,938 | \$1,716.52                 | \$8,000                            |
| JW538    | Ranger XL Crew Cab 14 TM A/A       | \$194,456 | \$2,057.61                 | \$9,700                            |
| J7D38    | F-150 XL MID V6 TM                 | \$197,546 | \$2,088.54                 | \$9,900                            |
| J7A38    | F-150 XL MID V6 TA A/A             | \$223,315 | \$2,360.65                 | \$11,200                           |
| J8S38    | F-250 XL MID V8 TM                 | \$202,712 | \$2,141.58                 | \$10,200                           |
| J8A38    | F-250 XLT MID V8 TA                | \$252,601 | \$2,672.88                 | \$12,600                           |

## 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.