

POLÍTICA DE APOYOS EN PUNTOS DE VENTA 2008

La estrategia del área comercial para el año 2008, es incrementar la productividad de los puntos de venta y la calidad de la venta de contratos que se genera de estos, resultando las ventas netas efectivas.

Venta neta efectiva. Es un parámetro que nos permitirá conocer la calidad tanto de la venta como de la atención y cuidado a la cartera de clientes, y se calculará con base a la revisión de las ventas brutas del tercer mes de antigüedad de los clientes en el sistema, tomando como venta neta efectiva todos aquellos clientes que se encuentren al corriente en dicho mes.

A continuación se presentan las políticas y procesos de apoyo a distribuidores, mismas que regirán a partir de la publicación de la misma.

Capítulo I. Puntos de venta Conauto

1.1. Apertura de puntos de venta.

Cuando una distribuidora solicite apoyo económico para la apertura de un nuevo punto de venta, deberá sujetarse a lo siguiente:

- ✚ El Gerente de zona deberá revisar y validar la localización y el potencial de punto de venta en cuestión.
- ✚ Se deberá enviar al Gerente de Promoción la solicitud por escrito, con la siguiente información:
 - Nombre y ubicación del lugar en donde se pretende abrir el punto de venta
 - Costo de la renta mensual más I.V.A.
 - Fecha a partir de la cual se inician labores de comercialización
 - El escrito deberá venir firmado por el Gerente Conauto de la distribuidora y por el Gerente de Zona.
 - Formato de solicitud de zona de influencia para apertura de puntos de venta. En dicho formato se deberán de incluir 2 mapas de la ubicación del punto de venta, uno en zoom in y otro en zoom out (guía Roji), indicando la ubicación exacta del mismo.
 - Contrato de Arrendamiento vigente.
- ✚ El punto de venta deberá encontrarse dentro de la zona de influencia del distribuidor que lo pretende abrir, para lo cual, Conauto consultará con Ford Motor Co. Vía mail, si es que pertenece o no dicho punto a la zona de influencia del distribuidor solicitante contestando por la misma vía.
 - La renta del punto de venta al 50% no deberá exceder la utilidad determinada como punto de equilibrio para Conauto.

- El nuevo objetivo del distribuidor se determinará considerando el potencial de ventas y las condiciones de mercado, llevándose a cabo un incremento a los objetivos de ventas netas efectivas, este incremento se reflejará a partir del 4to mes de que se autorice la apertura del punto de venta, ya que los primeros 3 meses se otorgarán de gracia, ya que Conauto apoyará el punto de venta sin revisar objetivos.

Nota Importante:

Una vez integrada toda la información requerida para la apertura del nuevo punto de venta y que la zona de influencia haya sido validada, así como establecidos los nuevos objetivos que procedan en su caso, Conauto corporativo lo expondrá al Comité Ejecutivo para su autorización. A partir de ese momento el distribuidor estará autorizado para comercializar el nuevo punto de venta y contar con el apoyo económico que corresponda por parte de Conauto.

El Gerente de Zona evaluará las solicitudes de apoyo económico para la apertura de un nuevo punto de venta bajo los siguientes criterios:

- Confirmación de los datos del punto de venta (nombre y ubicación del lugar, renta mensual)
- Revisión de la ubicación del punto de venta

La Gerencia de Promoción al contar con todos los datos del nuevo punto de venta en el formato de alta y la definición en cuanto a la zona de influencia, informará a la Dirección Comercial y a la Dirección General para que sea presentado al Comité Ejecutivo de Conauto y se autorice el apoyo económico al nuevo punto de venta. El formato de apertura deberá enviarlo la Distribuidora correspondiente, llenado y firmado por el Gerente General, el Gerente de autofinanciamiento Conauto y el Gerente de Zona, y deberá regresarlo a la Gerencia de Promoción junto con la copia del contrato de arrendamiento con firmas completas, en donde se especifique claramente la ubicación, el costo y la vigencia del contrato del punto de venta.

1.2. Apoyo económico de Rentas

Conauto Corporativo otorgará un apoyo económico en función al logro de sus objetivos de ventas netas efectivas que son un parámetro que nos permitirá conocer la calidad tanto de la venta como de la atención y cuidado a la cartera de clientes, y se calculará con base a la revisión de las ventas brutas del tercer mes de antigüedad de los clientes en el sistema, tomando como venta neta efectiva todos aquellos clientes que se encuentren al corriente en dicho mes.

- ✓ Puntos de venta de recién apertura.
 - Para los nuevos puntos de venta, Conauto apoyará durante los tres primeros meses de operación con el 50% del costo de las rentas sin tomar en cuenta los resultados de ventas netas efectivas.

- Después de los tres primeros meses, se fijarán objetivos de acuerdo al potencial de venta y las condiciones de mercado vigentes, siempre y cuando su costo del 50% no exceda la utilidad determinada como punto de equilibrio para Conauto.
- ✓ Puntos de venta existentes.
- Conauto apoyará a los distribuidores desde un 30% hasta un 60% del costo de las rentas de los puntos de venta autorizados de acuerdo al porcentaje de alcance del objetivo de ventas netas efectivas, el apoyo será a partir del 70% de cubrimiento de ventas netas efectivas.

% cubrimiento de Venta Neta Efectiva	% Apoyo Rentas del total de la renta
101% ó mas	60%
90% - 100%	50%
80% - 89%	40%
70% - 79%	30%

Ejemplos.

Mes de cálculo abril.
Distribuidora X

Costo Renta	100%	\$ 30,000
	50%	\$ 15,000

Objetivo VN	5
Venta Real	3
Cubrimiento	60%

Porcentaje de apoyo	0%
---------------------	----

Distribuidora X	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	Total
Objetivo VN	7	9	8	5	11	8	5	7	6	8	11	4	89
VN Efectiva Real	8	5	7	3	15	3	6	5	6	6	10	6	80
% cubrimiento	114%	56%	88%	60%	136%	38%	120%	71%	100%	75%	91%	150%	90%

% promedios móviles (3 meses)				86%	68%	95%	78%	98%	76%	97%	82%	89%	
-------------------------------	--	--	--	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	--

Porcentaje de apoyo promedios móviles 3 meses	40%
---	-----

Monto de apoyo	\$ 12,000
----------------	-----------

1.3. Para tener derecho al cobro de rentas:

- ~ Para apoyo Mensual: Se tendrá que lograr el objetivo del mes de acuerdo a los porcentajes alcance de Ventas Netas efectivas.
- ~ Para disminuir el impacto de las estacionalidades (vacaciones, periodos escolares, etc), se llevará a cabo el mismo cálculo de % de cumplimiento de objetivos, en donde se computarán los últimos 3 meses.
- ~ Se elegirá el % de cumplimiento más elevado entre los dos cálculos para la determinación del nivel de apoyo de Conauto a cada distribuidor.
- ~ El importe negociado es el porcentaje determinado en la cédula de objetivos firmada por el distribuidor y que se determina de acuerdo al costo total de las rentas sin I.V.A. y al número de contratos fijados como objetivos de ventas netas efectivas del año.

1.4. Documentación necesaria para el trámite de pago

Para el pago de los puntos de venta se deberá enviar la siguiente documentación:

- ✓ Factura original de la distribuidora con fecha de emisión del mes en curso, el concepto será "Apoyo al _% de la renta del punto de venta _____, correspondiente al mes de _____ del _____".
- ✓ Copia de la factura de la inmobiliaria expedida a nombre de la distribuidora, en la cual se haga constancia del cobro de la renta del punto de venta al 100%.

Los apoyos por concepto de renta no serán otorgados en los siguientes casos:

- Depósitos en garantía.
- Si el punto de venta no cuenta con un lugar para exhibir un vehículo Ford.
- Si el punto de venta se localiza dentro de las instalaciones de la distribuidora.

Conauto se reserva el derecho de hacer una revisión de los precios de renta de los locales del mercado vecino.

1.5. Requisitos para el pago de facturas

Cualquier factura será recibida los primeros 15 días de cada mes en las oficinas corporativas, debiéndose anexar:

- Copia de contrato de arrendamiento, para el caso de centros comerciales en los casos de nueva apertura.
- Copia de la factura que el Centro Comercial expide a la Distribuidora.

- Factura de la Distribuidora a Conauto, donde se considere exclusivamente el porcentaje autorizado de un mes de renta. No se recibirán facturas desfasadas o aquellas que consideren varios meses de renta.

Solo se pagarán facturas de DISTRIBUIDORES ACCIONISTAS.

1.6. Cierre, Cancelación ó suspensión de apoyos a puntos de venta

Serán motivos de cierre, cancelación y/o suspensión del apoyo a renta de puntos de venta:

- ✓ Exponer en el punto de venta cualquier tipo de imagen ajena a lo establecido por Conauto Corporativo.
- ✓ Promocionar y/o vender cualquier otro tipo de productos diferentes a los que maneja Conauto.
- ✓ No atender el punto de venta
- ✓ No contar con los elementos necesarios en el punto de venta para la adecuada comercialización (Coche, Precios, etc.)
- ✓ No contar con el número suficientes de vendedores
- ✓ Encontrarse fuera de la zona de influencia correspondiente.
- ✓ Recibir 3 amonestaciones en los casos de no encontrarse personal en el punto de venta, mala actitud del personal de ventas, ofrecer productos diferentes a los de Conauto ó descuido de la imagen del punto; las amonestaciones serán dadas por parte de:
 - Mystery Shopper
 - Gerente de Zona
 - Personal del Área Comercial de Conauto Corporativo

En el caso de cierre de punto de venta se deberá elaborar el formato de Bajas de Puntos de Venta (Anexo 4), el cual deberá ser requisitado correctamente y firmado por el Gerente Conauto correspondiente, previa negociación entre la Distribuidora y la Gerencia de Promoción.

1.7. Sustitución de puntos de venta

Cuando el distribuidor y Conauto decidan que un punto de venta no es rentable, este se podrá sustituir por otro u otros que no alteren la utilidad establecida para Conauto, en este caso no habrá ningún ajuste a los objetivos del distribuidor.

En caso de que el punto de venta a sustituir sea más caro que el punto de venta que se dará de baja, se calculará un nuevo objetivo de ventas netas efectivas adicional calculado sobre el excedente.

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

- a. un distribuidor que originalmente se le autorizó un punto de venta dentro de su zona de influencia, pero que actualmente debido a que

Ford Motors Co. reasignó la zona de influencia, se encuentre establecido 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 la 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 su arrendamiento el punto de venta, 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 en el punto de venta. En dicho caso Conauto continuará apoyando al distribuidor económicamente. Se tendrá que elaborar convenio firmado por Conauto como testigo.

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

1.9. 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 retiré, deberá:

- a. Notificar por escrito la inconformidad a Conauto solicitando aplicar las políticas para que se respete su ZI.
- 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.



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

Un distribuidor que cuenta 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 de 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 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.

1.11. 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 puntos anteriores, se podrá apoyar económicamente el punto de venta, conforme las políticas establecidas.

1.12. Puntos de venta compartidos por distribuidores accionistas ubicados en zonas de influencia de algunos 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 contemplando 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 realice 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 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 autorizando 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:

