



Asunto: Nueva Política de apoyo a puntos de venta Conauto.

Fecha: 21/01/09

Circular: 08/09

Red de Distribuidores Ford.

Atn:

Gerentes Generales.

Gerente Administrativo

Gerente de Autofinanciamiento.

Tenemos el agrado de informarles que el Comité Ejecutivo de Conauto nos ha autorizado una nueva Política para apoyar a los Distribuidores en el pago de rentas de los puntos de venta Corporativo.

Esta nueva Política es más sencilla y esta diseñada para cuidar la rentabilidad de cada departamento Conauto, reconociendo el esfuerzo por el logro de los objetivos con ventas de calidad y el cuidado de la cartera de clientes.

Elementos de la nueva Política de apoyos:

- Objetivo de venta bruta mensual.
- Importe por contrato vendido, mismo que se determinará con base al logro de los objetivos de venta bruta.
- Bajas mensuales.

Criterios:

1. El Distribuidor tendrá derecho a recibir un **importe** por cada venta bruta realizada en el mes.
2. El importe se verá afectado con base al alcance del objetivo mensual, es decir, si el Distribuidor logra superar su objetivo de venta bruta, el importe podrá ser mayor, con un tope de hasta un **120%** y, en caso de no lograr el objetivo, dicho importe fijo se verá afectado a la baja en relación directa con el alcance mensual, lo que significa que siempre recibirá algún pago, independientemente de si logró o no su objetivo mensual.
3. El Distribuidor podrá recibir un importe no mayor al **60%** del costo mensual total de sus puntos de venta.
4. Al resultado de multiplicar el importe por las ventas brutas, se le descontarán las **bajas** mensualmente de los clientes con 6 meses de antigüedad en el sistema y que no hayan realizado cuando menos 4 pagos (Al igual que en el procedimiento de pago de comisiones al Distribuidor).



Independientemente del objetivo alcanzado, será necesario que los puntos de venta cuenten con los siguientes **10 requisitos**:

1. El punto de venta deberá estar autorizado y registrado en Conauto Corporativo con base a la Política y procedimientos actuales.
2. El Distribuidor deberá enviar a Conauto el contrato de arrendamiento vigente así como sus actualizaciones.
3. El punto de venta deberá contar con la imagen Corporativa vigente.
4. El punto de venta deberá ser exclusivo para la comercialización de Conauto.
5. La fuerza de ventas deberá ser exclusiva para la comercialización de Conauto.
6. Se deberá contar con el número adecuado de vendedores (Mínimo 2 por punto de venta).
7. Que los vendedores hayan recibido y aprobado el curso de capacitación Corporativa.
8. Que los vendedores Conauto cuenten con uniforme.
9. Que la información exhibida en los puntos de venta, este actualizada (Precios y promociones).
10. Que el punto de venta se encuentre en perfecto estado de limpieza (Autos y mobiliario) y debidamente atendido por los vendedores (Guardias cubiertas).

Ejemplos Distribuidora X, S.A. de C.V. :

Ejemplo A	
Importe fijo:	\$ 2,700.00
Costo de sus puntos de venta al 100%:	\$ 38,378.12
Costo de sus puntos de venta al 50%:	\$ 19,189.06
Resultados del mes:	
Ventas brutas del mes:	30
Objetivo del mes:	24
Alcance vs objetivo del mes:	125%
Bajas con antigüedad de 6 meses o menos que no hayan realizado cuando menos 4 pagos.	12
Cálculo:	
Importe fijo	\$ 2,700.00
% de Alcance en el mes a aplicar:	120%
Importe fijo a aplicar con base al alcance del objetivo de venta bruta:	\$ 3,240.00
Ventas por el importe fijo a aplicar:	\$ 97,200.00
(Menos)	
El importe fijo a aplicar X las bajas	\$ 38,880.00
Total:	\$ 58,320.00
Importe a recibir (Máximo un 60%)	\$ 23,026.87

Ejemplo B	
Importe fijo:	\$ 2,700.00
Costo de sus puntos de venta al 100%:	\$ 38,378.12
Costo de sus puntos de venta al 50%:	\$ 19,189.06
Resultados del mes:	
Ventas brutas del mes:	6
Objetivo del mes:	24
Alcance vs objetivo del mes:	25%
Bajas con antigüedad de 6 meses o menos que no hayan realizado cuando menos 4 pagos.	3
Cálculo:	
Importe fijo	\$ 2,700.00
% de Alcance en el mes a aplicar:	25%
Importe fijo a aplicar con base al alcance del objetivo de venta bruta:	\$ 675.00
Ventas por el importe fijo a aplicar:	\$ 4,050.00
(Menos)	
El importe fijo a aplicar X las bajas	\$ 2,025.00
Total:	\$ 2,025.00
Importe a recibir (Máximo un 60%)	\$ 2,025.00

Inicio de vigencia:

A partir del 1° de Enero de 2009.



Periodo de implementación:

Con la finalidad de apoyar en este cambio a la Red de Distribuidores, las bajas se descontarán a partir del sexto mes de inicio de la vigencia de la presente Política.

Este mes los Gerentes de Zona presentarán las cédulas de objetivos para este 2009, misma que deberán ser firmadas para tener derecho a recibir apoyos.

Además, en la misma visita, les será entregada la carta de sueldos garantía para la contratación de nueva fuerza de ventas Conauto.

Estamos seguros que esta nueva Política será la base del incremento de la rentabilidad de sus departamentos de Autofinanciamiento, ya que al contar con ventas de mayor calidad y un esquema que nos permita cuidar la cartera de clientes, podremos lograr mayor número de unidades facturadas.

Atentamente.

Francisco López Becerra.
Gerente de Promoción.

C.c.p. Ing. Sergio González Whitt / Director General
Lic. Fernando Murguía Sierra.
L.C. Haydee Lozano Flores/ Gerente de Auditoria y Procedimientos.