

Asunto: Grandes mejoras a la Política de apoyos de puntos de venta Conauto.

Fecha: 28/04/2010
Circular: 036/2010

Red de Distribuidores Ford

At'n: Director General.
Gerente General.
Gerente de Autofinanciamiento.

Les tenemos **una gran noticia**, el Comité Ejecutivo de Conauto nos ha autorizado importantes modificaciones a la Política de apoyos a puntos de venta, mismas que les detallamos a continuación:

1. El Distribuidor podrá cobrar hasta el **100%** del costo de sus puntos de venta Conauto.
2. **Se eliminan los objetivos** para la determinación de apoyos de puntos de venta.
3. Posibilidad para calcular el apoyo con el resultado mensual o el promedio de los últimos 6 meses (**Promedio móvil semestral**) el que resulte mejor.
4. Ahora Conauto pagará más por contrato vendido (61% más).
5. Se descontarán las bajas de acuerdo al actual criterio aplicado en el pago de comisiones al Distribuidor.

No serán descontadas las bajas de clientes con una antigüedad mayor a 6 meses y aquellas bajas de clientes que hayan realizado cuando menos 4 pagos ó más.

6. Para los puntos de venta nuevos el Distribuidor contará con un **apoyo garantía** de cuando menos el **50%** del costo de la renta que aparezca en el contrato de arrendamiento vigente, durante los **3 primeros meses**. Si el Distribuidor logra un apoyo mayor, de acuerdo al cálculo descrito, aplicará lo que más le convenga.

Ejemplo de la aplicación de la Política:

- a) Distribuidor con un costo mensual de puntos de venta de \$20,000.
- b) Resultado a calcular: Mayo 2010.

RESULTADO DE VENTAS BRUTAS					MES A CALCULAR	VENTA TOTAL	VENTA PROMEDIO SEMESTRAL (60/6)
DIC	ENE	FEB	MAR	ABR	May		
10	11	11	13	10	5	60	10

En este caso, el Distribuidor tuvo un mal resultado en el mes de Mayo, sin embargo, con la nueva Política de apoyos, el cálculo se realizará con el **Promedio Móvil Semestral**.

Este resultado de ventas promedio se multiplica por el costo fijo (\$3,700) para obtener una cantidad a la cual se le descontará el importe de las bajas.

RESULTADO DE BAJAS TOTALES EN EL MES A CALCULAR (MAYO)	8
CLIENTES CON UNA ANTIGÜEDAD MAYOR A 6 MESES O QUE REALIZARON MAS DE 4 PAGOS	4
BAJAS A APLICAR EN EL MES A CALCULAR	4

Ejemplo del Cálculo:

Ventas brutas X el Importe Fijo:	10 X 3,706 = 37,060
Menos las Bajas a aplicar X el Importe Fijo:	4 X 3,706 = <u>14,824</u>
Sub-total :	22,236

Costo mensual de los puntos de venta:	\$20,000
(Apoyo máximo del 100% del costo de puntos de venta)	

Importe a recibir por concepto de apoyo:	\$20,000
---	-----------------

Es importante mencionar que aunque no se considerará el objetivo mensual ni acumulado de ventas brutas para el cálculo de los apoyos, si se presentarán objetivos al Distribuidor, los cuales no repercuten en el cálculo de apoyos a puntos de venta.

Objetivos a presentar a los Distribuidores:

1. **Indicativos.-** Estos objetivos se calcularán con base al potencial del Distribuidor, la zona, la participación de Conauto en las ventas de Ford a nivel nacional y la participación de Conauto entre las Autofinanciadoras de marca a nivel nacional contra la región en donde se encuentre el Distribuidor.
2. **Específicos para el otorgamiento de apoyos varios.-** El cumplimiento de estos objetivos le permitirá al Distribuidor, acceder a incentivos tales como:
 - a. Sueldos Garantía.
 - b. Apoyo a eventos comerciales.
 - c. Incentivos especiales para la fuerza de ventas.
3. **De rentabilidad.-** A pesar de que no será un objetivo que Conauto proponga y menos establezca al Distribuidor, le haremos saber a cada uno, el número de contratos necesarios que requiere para alcanzar el apoyo del 100%, tomando en cuenta acciones indispensables para el correcto cuidado de la cartera, con el objetivo de disminuir el porcentaje de bajas. El fin de esto es que el Distribuidor conozca el alcance que puede tener su negocio de Autofinanciamiento, contando con los recursos y estructura ideal requerida.

Inicio de vigencia:

A partir del 1º de Mayo del 2010. (*Pago en Junio*).

Requisitos necesarios para la apertura de nuevos puntos de venta:

El trámite de alta de puntos de venta **no sufre modificaciones**, sin embargo, les recordamos los pasos a seguir.

1. Validar que el punto de venta se encuentra dentro de la zona de influencia del Distribuidor que desea la realizar la apertura.
2. Llenar debidamente el formato de solicitud de alta de puntos de venta, el cual deberá ser firmado por:
 - a. Gerente General.
 - b. Gerente de Autofinanciamiento.
 - c. Gerente de Zona.

3. Enviar el formato al área de mercadotecnia quien solicitará a Ford Motor Co. la confirmación de la zona de influencia.
4. Una vez confirmada la zona de influencia, el área de Mercadotecnia informará al Distribuidor si procede o no la solicitud de apertura.
5. En caso de que si proceda, el Distribuidor deberá enviar el contrato vigente al área de Mercadotecnia, quien con dicho documento podrá dar de alta el punto de venta en nuestra base de datos.
6. A partir de este momento, comienzan a correr los 3 meses de apoyo al 50% para puntos de venta nuevos, en caso de que el Distribuidor así lo haya elegido.

Puntos de Venta Móviles:

El mercado sufre constantes cambios y al ritmo de estos tenemos que modificar estrategias, motivo por el cual les sugerimos la apertura de puntos de venta móviles, mismos que nos ofrecen las siguientes ventajas:

- a) Facilidad y agilidad para redefinir estrategias de cambaceo.
- b) Fortalecimiento de la imagen del Distribuidor y Conauto en la zona de influencia de la Distribuidora.
- c) Apoyo para determinar viabilidad de la apertura de un local comercial, ya que nos permite evaluar la zona antes de invertir y comprometerse a un plazo forzoso.

Estamos seguros que estas mejoras a la Política de apoyos a puntos de venta, nos ayudará a lograr nuestro objetivo de recuperar el liderazgo en este 2010.

Les deseamos mucho éxito.

Atentamente.

José Francisco López Becerra.
Gerente de Promoción.