

	TITULO DEL DOCUMENTO: POLITICA COMERCIAL Febrero 2015	VERSIÓN: 1	NOMENCLATURA: S-V-PO-1502-01
		FECHA DE EMISIÓN: 05 de Febrero del 2015	
		TIPO DEL DOCUMENTO: POLITICA	
ÁREA QUE EXPIDE: VENTAS		ÁREAS INVOLUCRADAS: RED DE CONCESIONARIOS	

Estimados Concesionarios,

Por medio del presente deseo enviarles un cordial saludo y les notificamos la política comercial aplicable para el mes de **Febrero** del año en curso.

1. Objetivo.

Comunicar los precios y promociones a aplicar en durante el mes de **Febrero** de la gama Subaru.

2. Vigencia.

Del **01 al 28 de febrero** del 2015.

3. Lista de Precios vigente.

MODELOS 2014	
AUTO	Precio
Impreza 2.0i Sedán CVT	\$304,500.00
Impreza 2.0i-S Sedán CVT	\$318,500.00
Impreza 2.0i Limited Sedán CVT	\$335,500.00

Impreza 2.0i HB CVT	\$308,500.00
Impreza 2.0i-S HB CVT	\$322,500.00
Impreza 2.0i Limited HB CVT	\$339,500.00

XV 2.0i CVT	\$336,500.00
XV 2.0i-S CVT	\$367,000.00

Forester 2.5i X	\$349,000.00
Forester 2.5i XS	\$377,000.00
Forester 2.5i XSL	\$402,300.00
Forester 2.0i XT	\$474,700.00

Outback 2.5i	\$459,500.00
Outback 2.5 LTD	\$491,800.00
Outback 3.6 LTD	\$534,000.00

**TITULO DEL DOCUMENTO:**

POLÍTICA COMERCIAL FEBRERO 2015

ÁREA:

VENTAS

NOMENCLATURA:

S-V-PO1502-01

Legacy 2.5i	\$390,800.00
Legacy 2.5 LTD	\$404,100.00
Legacy 3.6 R	\$437,700.00

WRX SE HB	\$454,000.00
STI HB	\$575,000.00
WRX Sedan	\$454,700.00
STI Sedan	\$575,600.00

MODELOS 2015

AUTO	Precio
WRX 2.0i Sedán 6MT	\$ 449,000.00
WRX 2.0i Sedán CVT	\$ 482,000.00
STI 2.5i Sedán	\$ 615,000.00

Forester 2.5i X	\$ 357,500.00
Forester 2.5i XS	\$ 388,500.00
Forester 2.5i XSL	\$ 415,500.00
Forester 2.0i XT	\$ 485,500.00

Legacy 2.5i	\$ 399,500.00
Legacy 2.5i Premium	\$ 417,500.00
Legacy 3.6R Premium	\$ 491,500.00
Legacy 3.6R LTD	\$ 508,500.00

Outback 2.5i	\$ 432,900.00
Outback 2.5i Premium	\$ 451,900.00
Outback 3.6R Premium	\$ 526,900.00
Outback 3.6R LTD	\$ 544,900.00

**TITULO DEL DOCUMENTO:**

POLÍTICA COMERCIAL FEBRERO 2015

ÁREA:

VENTAS

NOMENCLATURA:

S-V-PO1502-01

1. Promociones del mes.En Modelos 2013 / 2014

Bonificación de \$30,000 por parte de Subaru de México + \$ 5,000 por parte del concesionario para los siguientes modelos:

- XV / IMPREZA en todas sus versiones.
- WRX y STI en todas las versiones.

BONIFICACION SDMX	BONIFICACION DEALER	TOTAL
\$ 30,000	\$ 5,000	\$ 35,000

Bonificación de \$35,000 por parte de Subaru de México + \$ 5,000 por parte del concesionario para los siguientes modelos 2014:

- Outback en todas sus versiones
- Legacy en todas sus versiones

BONIFICACION SDMX	BONIFICACION DEALER	TOTAL		COMISION VENDEDOR
\$ 35,000	\$ 5,000	\$ 40,000	+	\$ 5,000

- Forester XT

BONIFICACION SDMX
\$ 35,000

***Estas bonificaciones No aplican con otras promociones ni con el plan 36-36**



TITULO DEL DOCUMENTO:

POLÍTICA COMERCIAL FEBRERO 2015

ÁREA:

VENTAS

NOMENCLATURA:

S-V-PO1502-01

NUEVO PLAN PARA LIQUIDACION DE UNIDADES 2014 A TRAVÉS DE LA FINANCIERA BEPENSA.**PLAN 36-36**

Modelo	MY	36% Enganche	Tasa de Interés	36 meses	Subsidio Dealer
Impreza 2.0i	2014	\$109,620	0%		\$5,000.00
Impreza 2.0i S	2014	\$114,660	0%		\$5,000.00
Impreza 2.0i LTD	2014	\$120,780	0%		\$5,000.00

Impreza 2.0i	2014	\$111,060	0%	36 meses	\$5,000.00
Impreza 2.0i S	2014	\$116,100	0%		\$5,000.00
Impreza 2.0i LTD	2014	\$122,220	0%		\$5,000.00

Modelo	MY	36% Enganche	Tasa de Interés	36 meses	Subsidio Dealer
XV 2.0i	2014	\$121,140	0%		\$5,000.00
XV 2.0i S	2014	\$132,120	0%		\$5,000.00

Modelo	MY	36% Enganche	Tasa de Interés	36 meses	Subsidio Dealer
Legacy 2.5i	2014	\$140,688	0%		\$10,000.00
Legacy 2.5i S	2014	\$145,476	0%		\$10,000.00
Legacy 3.6	2014	\$157,572	0%		\$10,000.00

Modelo	MY	36% Enganche	Tasa de Interés	36 meses	Subsidio Dealer
Forester X	2014	\$125,640	0%		\$15,000.00
Forester XS	2014	\$135,720	0%		\$15,000.00
Forester XSL	2014	\$144,828	0%		\$15,000.00
Forester XT	2014	\$170,892	0%		\$15,000.00

Modelo	MY	36% Enganche	Tasa de Interés	36 meses	Subsidio Dealer
Outback 2.5i	2014	\$165,419.64	0%		\$10,000.00
Outback 2.5i LTD	2014	\$177,048	0%		\$10,000.00
Outback 3.6	2014	\$192,240	0%		\$10,000.00

Modelo	MY	36% Enganche	Tasa de Interés	36 meses	Subsidio Dealer
WRX CVT SD	2014	\$163,692	0%		\$10,000.00
WRX STI 6MT	2014	\$207,216	0%		\$10,000.00
WRX CVT HB	2014	\$163,440	0%		\$10,000.00
WRX STI 6MT HB	2014	\$207,000	0%		\$10,000.00

*El subsidio será pagado por SDMX a financiera bepensa, posteriormente SDMX hará el cargo a través de la línea de refacciones al concesionario por el subsidio correspondiente.



TITULO DEL DOCUMENTO:

POLÍTICA COMERCIAL FEBRERO 2015

ÁREA:

VENTAS

NOMENCLATURA:

S-V-PO1502-01

Planes de Financiera Bepensa.

Productos Fijos:

Producto Crédito Tradicional para personas físicas y personas morales.

<i>Plazo</i>	<i>12 a 60 meses</i>
<i>Enganche</i> <i>Monto a Financiar</i>	<i>A partir del 10% del valor de factura</i> <i>Valor factura menos enganche</i>
<i>Sujetos</i>	<i>Persona Físicas Asalariadas, Personas Físicas con Act. empresarial y Personas Morales</i>
<i>Tasa</i>	<i>11.90% sobre saldos insolutos para P.F.</i> <i>13.50% SSS para PM.</i>
<i>Seguro</i>	<i>De contado o financiado el primer año</i>
<i>Comisión por apertura</i>	<i>Hasta el 2.8%+ IVA sobre monto a financiar.</i>

Producto Crédito Preferente para personas físicas y personas morales.

<i>Plazo</i>	<i>18 meses</i>
<i>Enganche</i> ----- →	<i>50% del precio preferente.</i>
<i>Monto a Financiar</i> ----- →	<i>50% restante liquidando al mes 18.</i>
<i>Sujetos</i>	<i>Persona Físicas Asalariadas, Personas Físicas con Act. empresarial y Personas Morales.</i>
<i>Límite de crédito</i>	<i>Solo para P.M. hasta un millón.</i>
<i>Tasa</i>	<i>Calculado los intereses a valor presente con</i> <i>11.90% para personas físicas y</i> <i>13.50% para personas morales.</i>
<i>Seguro</i>	<i>De contado por los 18 meses.</i>
<i>Comisión por apertura</i>	<i>Hasta el 2.8%+ IVA sobre monto a financiar.</i>

Nota: La tasa publicada para el cliente es cero porque va implícita en el precio preferente.



Plan Crédito Seminuevos para personas físicas y personas morales.

Plan de Seminuevos

- Persona física y persona morales.
- Tasas política de crédito: tasas más IVA, calculadas sobre saldos insolutos, pagos fijos mensuales.

PLAZO (meses)	PF	PM
12	13.9%	14.5%
24	13.9%	14.5%
36	13.9%	14.5%
48	14.5%	14.5%
60	14.5%	14.5%

Plazo y Enganche: según antigüedad del vehículo de acuerdo al cuadro siguiente

Modelo	Plazo	Enganche
Año Actual	12, 24, 36, 48, 60	10%
1 año de Antigüedad	12, 24, 36, 48, 60	15%
2 años de Antigüedad	12, 24, 36, 48, 61	20%
3 años de Antigüedad	12, 24, 36, 48	20%
4 años de Antigüedad	12, 24, 36	30%
5 años de Antigüedad	12, 24	35%

Comisión por apertura hasta el 2.8% más IVA sobre el monto a financiar.

Plan Doctores.

<i>Plazo</i>	<i>12 a 60 meses</i>
<i>Enganche</i>	<i>A partir del 10% del valor factura</i>
<i>Monto a Financiar</i>	<i>Lo que el cliente solicite</i>
<i>Sujetos</i>	<i>Persona Física con Actividad Empresarial Y Persona Moral</i>
<i>Tasa PF</i>	<i>12.90% ---- → 11.90%</i>
<i>Tasa PM</i>	<i>13.90% -- → 13.50%</i>
<i>Seguro</i>	<i>De contado o financiado el primer año</i>
<i>Comisión por apertura</i>	<i>A partir del 1% hasta el 2.8% + IVA sobre monto a financiar</i>

Requisitos para Plan Doctores: Credencial INE, IFE o pasaporte; formato de autorización buró de crédito; comprobantes de domicilios fiscal y particular, así como también el RFC.

En este plan no solicitamos comprobantes de ingresos. Clientes pre autorizados con un monto de \$750,000 pesos siempre y cuando se encuentren dentro de la lista autorizada de Plan Doctores. Cada ejecutivo de FINBE tiene la lista Plan Doctores.



TITULO DEL DOCUMENTO:

POLÍTICA COMERCIAL FEBRERO 2015

ÁREA:

VENTAS

NOMENCLATURA:

S-V-PO1502-01

Plan Arrendamiento Puro para personas físicas con actividad empresarial y personas morales.

Plazo	12 a 60 meses
Monto a Financiar	Según valor de factura.
Inversión inicial	1 renta en depósito, Comisión por apertura.
VAU (Valor Auto usado) Lo que el cliente paga al final para quedarse con la unidad.	12 y 24 rentas = 40% (valor factura) 36 = 30% 48 = 20% 60 = 10%
Sujetos	Persona Moral Persona Física con Actividad Empresarial.
Seguro	Anual y de Contado.
Anticipo a Rentas	Si el cliente desea.
Comisión por apertura	Hasta el 2.8% del valor factura.

Diferencias entre un crédito y un arrendamiento puro:

Reformas Fiscales 2014	
Arrendamiento Financiero ó Crédito	Arrendamiento Puro
Se adquiere una inversión	No hay adquisición pero sí un gasto de operación.
Se deduce como una inversión a una tasa máxima del 25% Anual. Se deprecia.	Se deduce como gasto, con tope de \$6,000 mensuales.
Deducción Autorizada hasta \$130,000	Deducción Tope \$200 PESOS diarios.
Acreditamiento de IVA en proporción a los \$130,000	Acreditamiento de IVA en proporción a la base de deducción.



TITULO DEL DOCUMENTO:

POLÍTICA COMERCIAL FEBRERO 2015

ÁREA:

VENTAS

NOMENCLATURA:

S-V-PO1502-01

Productos Temporales:

Producto Crédito 36 x 36 solamente para todas las personas físicas (temporal).

<i>Plazo</i>	<i>36 meses</i>
<i>Enganche -----></i>	<i>36 % del valor de unidad</i>
<i>Monto a Financiar-----></i>	<i>64%</i>
<i>Sujetos</i>	<i>Solo aplica para persona físicas asalariadas, personas físicas con actividad empresarial.</i>
<i>Tasa</i>	<i>0%</i> <i>Nota: la tasa real es subsidiada por SDMX.</i>
<i>Seguro</i>	<i>De contado el primer año.</i>
<i>Comisión por apertura</i>	<i>Hasta el 2.8%+ IVA sobre monto a financiar.</i>

**TITULO DEL DOCUMENTO:**

POLÍTICA COMERCIAL FEBRERO 2015

ÁREA:

VENTAS

NOMENCLATURA:

S-V-PO1502-01

Proceso	<ul style="list-style-type: none"><input type="checkbox"/> El concesionario debe reportar la venta de unidad en el SALESFORCE en el tiempo de la vigencia de la promoción.<input type="checkbox"/> De acuerdo al nuevo proceso de bonificaciones, se tiene que enviar una vez entregada la unidad la siguiente documentación:<ul style="list-style-type: none">• Copia de la póliza de garantía firmada por el cliente,• Copia del IFE del cliente• Copia de la factura,• Copia del acta de entrega de la unidad.• Copia de los pagos de la unidad realizados por el cliente a la agencia.• Deberá estar reportado en Salesforce el 100% de las unidades vendidas por el concesionario. <p>NOTA: Para que sean aceptadas las bonificaciones tendrá que venir la papelería completa y reportada en SALESFORCE, de lo contrario no aplicara la misma, y en caso de estar completa, ESTARAN SUJETAS A APROBACIÓN por parte de SDMX.</p> <ul style="list-style-type: none"><input type="checkbox"/> El total de bonificación se aplicara a la línea de crédito de refacciones una vez autorizada la documentación.<input type="checkbox"/> Para el cobro de comisión especial para el vendedor, se tendrá que enviar una carta especificando los datos de la unidad y el monto de comisión, dicho pago se realizará a la concesionaria a través de la línea de refacciones.
Restricciones para pago de BONIFICACIONES	<ul style="list-style-type: none"><input type="checkbox"/> Deberá de contar con toda la GAMA de autos DEMO.<input type="checkbox"/> Deberá estar reportada la venta en el mes en curso.<input type="checkbox"/> Se tendrá máximo 15 días después de la venta para enviar la documentación para el cobro de la bonificación.<input type="checkbox"/> Deberá de realizar el pedido mensual a tiempo.<input type="checkbox"/> Recibir en asignación las unidades solicitadas en el pedido o en su caso, mínimo el número de unidades reportadas el mes anterior.<input type="checkbox"/> Se deberá contar con el 1.5 de inventario de los últimos tres meses<input type="checkbox"/> El Dealer NO de deberá de contar con saldo vencido en la línea de refacciones.<input type="checkbox"/> No aplica a las unidades cuyo número de VIN haya sido reportado como venta al público en SALESFORCE con anterioridad a la fecha de emisión de la presente circular, sin importar el concesionario que haya realizado esta actividad.<input type="checkbox"/> <u>Todas las bonificaciones se aplican al momento que SDMX realiza la nota de crédito.</u>