

COCHE CORTESIA 2008

Estimado colaborador,

Tal y como ya fue presentado durante la pasada Convención Anual de Ventas en Valencia, el próximo día 21 de Abril **vence el contrato de su vehículo de cortesía**. Por este motivo, hemos preparado las siguientes alternativas para usted:

1. Recompra del coche actual:

- Precio de recompra: 6.000€ + IVA

Debido al elevado precio de recompra que tiene el Smart, esta opción **no** la recomendamos desde la central.

Sin embargo, si para usted sigue siendo una opción interesante, debe ponerse en contacto con nosotros urgentemente para informar que desea quedarse con el vehículo.

2. Nuevo coche:

Si el vehículo de cortesía ha sido útil para usted durante todo este tiempo, queremos ofrecerle la posibilidad de que adquiera uno nuevo, mediante:

- *Compra del vehículo* (la propiedad del vehículo es del taller), con tres alternativas:
 - a) Contado: 7.489 + IVA
 - b) Leasing: 24 cuotas pre-pagables de 319 € + IVA, y una cuota final de recompra de 319 €+ IVA
 - c) Financiación: 24 cuotas post-pagables de 386 €

Tal y como sucede con cualquier compra de un vehículo nuevo, el seguro, los impuestos y el mantenimiento correrá a cargo del taller. Estos costes no están incluidos en los cálculos anteriores.

- *Renting* (la propiedad del vehículo es de la compañía renting):
 - a) Plazo: 24 meses
 - b) 15.000 km./año
 - c) Compañía de renting: Alphabet
 - d) Cuota de renting: 241 € + IVA

A diferencia de la compra de vehículo en propiedad, el seguro, los impuestos y el mantenimiento están incluidos en la cuota de renting.

Colaboración FSC

En cualquiera de los supuestos anteriores de compra del vehículo al contado, compra mediante leasing, compra mediante financiación o contrato de renting, la colaboración de FSC será:

Colaboración FSC durante 24 meses

Objetivo anual 2008	Ayuda FSC / mes
3.500 ntcos.	120 €
2.500 ntcos.	96 €
1.000 ntcos.	60 €

La **identificación integral del vehículo**, en todos los casos, correrá a cargo de FSC.

!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!! IMPORTANTE !!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!

Tal y como hemos comentado con anterioridad, los vehículos de cortesía deberán ser entregados en Madrid con anterioridad al día 21 de Abril, totalmente revisados y sin ningún tipo de golpe.

Por lo tanto, si alguno de vosotros tuviera algún golpe de chapa, alguna luna rota o la revisión sin pasar, por favor, tenéis un plazo de un mes para solucionarlo, ya que podéis perder la fianza.

Documentación necesaria para el estudio de cualquier operación:

1. Informe de auditoria o en su defecto Impuesto de Sociedades año 2006. Estados financieros de la compañía, Balance de situación y Cuenta de Pérdidas y Ganancias a 31/12/2007
2. Declaración de IVA de 2007
3. Copia de la Escritura de Constitución, de modificación de estatutos y de capital, escritura de poderes
4. Fotocopia del CIF de la sociedad y NIF de los representantes
5. Datos bancarios para domiciliar los pagos
6. Declaración de operaciones de terceros (modelo 347) incluyendo listado de clientes y proveedores.
7. Relación de accionistas y detalle del Consejo de Administración
8. Igual información de las Sociedades avalistas, si se trata de personas físicas
9. IRPF 2006, patrimonio 2006 y bienes de los avalistas

Información importante:

- a) Estas condiciones están sujetas a las variaciones del mercado interbancario. La financiación y el leasing tienen una comisión de formalización de 1,5%. Los gastos notariales serán a cargo de los talleres.
- b) La opción más recomendable dependerá de la situación individual de cada taller.
- c) Si desea comprar el vehículo financiándolo o utilizando la fórmula de leasing, le recomendamos que consulte con su banco, ya que en la mayoría de los casos conseguirá mejores condiciones e, incluso, los trámites para su autorización serán más sencillos.

Si está interesado en alguna de las alternativas que le hemos presentado, ***deberá informarnos de ella con anterioridad al próximo 21 de Marzo*** y, por consiguiente, enviar la información requerida a la mayor brevedad posible.

Sin otro particular, le saluda atentamente

Dpto. Marketing