

Santiago de Querétaro, a 14 de febrero de 2019

## **Plan “YA SE ARMÓ 2019”**

Estimados Distribuidores:

Este año estaremos adelantando nuestro plan “Ya se Armó 2019” con la intención de incentivar la adquisición de tractores por parte de nuestros Clientes Finales durante los primeros meses del año.

El programa inicia a partir de este jueves 14 de febrero y tiene vigencia hasta el viernes 28 de junio de 2019.

### **El programa se rige bajo los siguientes lineamientos:**

- J Se otorgará un descuento de \$100,000 pesos en la venta a Clientes Finales de los siguientes modelos de tractores:
  - ✓ MF1552
  
- J Se otorgará un descuento de \$80,000 pesos en la venta a Clientes Finales de los siguientes modelos de tractores:
  - ✓ MF1540
  - ✓ MF2665E
  - ✓ MF2670E
  - ✓ MF2680E
  - ✓ MF2680
  - ✓ MF2685
  - ✓ MF2690
  - ✓ MF2695
  
- J Se otorgará un descuento de \$60,000 pesos en la venta a Clientes Finales de los siguientes modelos de tractores:
  - ✓ MF1520
  - ✓ MF285 Classic
  - ✓ MF285T
  - ✓ MF285TA
  - ✓ MF4707
  - ✓ MF4708
  
- J Solo se podrá emitir un certificado de descuento por número de serie de tractor.
- J Los descuentos de \$100,000, \$80,000 y \$60,000 pesos deberán de ser aplicados en la factura del Cliente Final o mediante una nota de crédito.

- ) Se deberá llenar el formato de solicitud y deberá ser enviado al Departamento de Marketing de AGCO México.
- ) Una vez recibida y autorizada la solicitud de descuento se procederá a elaborar una nota de crédito que afectará la factura original y/o la deuda del Distribuidor según corresponda.
- ) El descuento que se otorgará al Distribuidor será de \$50,000 pesos para el modelo MF1552, de \$40,000 pesos para los modelos MF1540, MF2665E, MF2670E, MF2680E, MF2680, MF2685, MF2690 y MF2695 y de \$30,000 pesos para los modelos MF1520, MF285 Classic, MF285T y MF285TA. A continuación les incluimos una tabla con el valor de la nota de crédito que aplicará para cada uno de los modelos de tractores incluidos en el plan.

Modelo	Nota de Crédito
MF1520	\$30,000
MF285 Classic	\$30,000
MF285 Turbo	\$30,000
MF285 Turbo Advanced	\$30,000
MF4707	\$30,000
MF4708	\$30,000
MF1540	\$40,000
MF2665E	\$40,000
MF2670E	\$40,000
MF2680E	\$40,000
MF2680	\$40,000
MF2685	\$40,000
MF2690	\$40,000
MF2695	\$40,000
MF1552	\$50,000

- ) Este plan puede ser aplicado con cualquier esquema de descuento financiero que AGCO México mantenga vigente.
- ) Este plan si acumula ventas para el cálculo del bono trimestral tanto en unidades como en monto neto de facturación.
- ) Este plan no acumula beneficios con otros planes o descuentos vigentes.

**Existen las siguientes condiciones para operar este programa:**

- ) Los descuentos antes mencionados son aplicables en las operaciones de venta al público que se sujeten al precio público sugerido AGCO vigente al momento de la facturación al cliente final, más los gastos de fletes y acondicionamiento hasta un máximo del 3% del precio público del tractor.

- J En base a los pedidos que nos hagan llegar del 14 al 22 de febrero, a cada Distribuidor se le asignará un número determinado de tractores por modelo que podrán hacer válidos para la aplicación del bono correspondiente. Estos pedidos deberán llevar la leyenda "Plan Ya se Armó 2019" en el campo de observaciones.
- J Esta oferta es válida durante la vigencia especificada en este boletín o hasta agotar las existencias asignadas a este plan.

Las solicitudes de descuento se deberán enviar directamente al área de Marketing en atención a Enrique Villalpando (enrique.villalpando@agcocorp.com) presentando la siguiente documentación:

- J Formato de reclamación de descuento utilizado anteriormente para este plan (sólo se aceptará el formato en Excel).
- J Copia de la factura al Cliente Final con el desglose del monto descontado o la nota de crédito correspondiente en cuyo caso se deberá incluir el INE y la firma de recibido del Cliente Final.
- J Copia de la factura de AGCO del tractor.

Les agradecemos a todos su entusiasta participación en esta promoción y les auguramos el mayor de los éxitos en su ejecución.

Atentamente,



Carlos Naranjo,  
Gerente de Ventas y Marketing.