

---

## COMUNICADO

### Estado del Plan 2000E del MITYC

---

(Agentes de Ventas)

Madrid, a 24 de septiembre de 2009

Estimado amigo:

Le comunicamos que a las 16:00 horas del día 24-09-2009, el conjunto de expedientes registrados en el SIT 2000E solicitando reintegros de los descuentos efectuados al Plan 2000E de apoyo a la renovación del parque de automoción del Ministerio de Industria Turismo y Comercio, representa ya casi el 70% del presupuesto de ese Plan (68,94%). Lo que ponemos en su conocimiento a efectos de sus previsiones, y al objeto de que en lo posible agilice la incorporación al SIT 2000E de los expedientes que ya pueda incorporar y así ser contabilizados en el prorrateo del 80%, momento en que se le comunicará el número de expedientes que a partir de ese momento Vd. puede incorporar al SIT como máximo con garantía de reintegro.

Aprovechamos la ocasión para informarle que si mantiene el mismo ritmo de introducción de expedientes que hasta ahora ha realizado, Vd. podrá incorporar, antes de que se agote el presupuesto del Plan 2000E del MITYC – y a partir de la anterior hora y fecha (**16:00 horas del 24-09-2009**) –, un número aproximado de expedientes equivalente al resultado de multiplicar el número de los ya introducidos por Vd. hasta ese momento por el factor 0,4. Cifra que, insistimos, no tiene más que un carácter de estimación, en base a lo que Vd. hasta ahora ha incorporado al SIT 2000E, pero que le puede ser útil cara a los compromisos que pueda adquirir con sus clientes.

Atentamente,

Fundación Fitsa

**Nota: Técnica del prorrateo**

*Cuando la cuantía de descuentos del número total de expedientes presentes en el SIT 2000E – cualquiera que sea el estado de éstos – supere el 80% del presupuesto total del Plan al que se solicita el reintegro, es cuando se procede a prorratear, entre todos los agentes de ventas que han registrado algún expediente hasta ese momento, la cantidad que resta por comprometer del presupuesto en ese momento.*

*Este prorrateo consiste en asignar - de esta cantidad restante – a cada agente de venta el mismo porcentaje en que hasta ese momento ha participado en el conjunto del Plan en cuestión. Así, si los expedientes introducidos hasta ese momento por un agente de ventas representa el X% del total introducido por todos los agentes de ventas de esa Comunidad Autónoma contra ese Plan; a ese agente le corresponderá ese X% de la cantidad que queda por comprometer del presupuesto del Plan. Es decir, se mantiene el histórico que hasta el momento del prorrateo ha desarrollado cada agente de venta.*