

Asunto: "Opción de Autofinanciamiento para clientes con ingresos variables no comprobables"

Circular: 66/06
Fecha: 28/07/2006

Red de Distribuidores Ford

At'n. **Director General**
Gerente de Autofinanciamiento.
Gerente de Ventas

Oportunidad de Negocio:

Tradicionalmente, Conauto y en general el sistema de autofinanciamiento ha tenido como mercado objetivo a personas asalariadas con la posibilidad de comprobar ingresos. En los últimos años, el empleo con ingresos variables ha sido el de mayor crecimiento, en él vemos una gran oportunidad de negocio; por lo anterior tendremos a partir del día de hoy **y hasta nuevo aviso** una opción para este nicho de mercado, el cual percibe ingresos variables que no puede comprobar derivado de su actividad económica, esto nos representa un nuevo reto ya que tendremos que romper paradigmas comerciales y crediticios.

¿A quién va dirigida esta opción?

Está enfocado a un mercado lícito, que se caracteriza por tener ingresos variables difícilmente comprobables (no cuenta con comprobantes nominales, no tiene declaraciones fiscales, tampoco estados de cuenta bancarios) y por consecuencia no tienen acceso al crédito tradicional.

¿Quiénes califican para este programa?

Aquellas personas que:

1. Realicen una actividad productiva lícita por cuenta propia y que no tienen forma de comprobar sus ingresos (no cuenta con comprobantes nominales, no tiene declaraciones fiscales, tampoco estados de cuenta bancarios).
2. Realicen una actividad productiva con comprobantes de ingresos menores a 2.5 veces la mensualidad y adicionalmente realicen actividades por cuenta propia
3. Comerciantes Tianguistas y de Mercados sobre Ruedas que presenten constancia de rutas definidas y comprobantes de pertenencia a la agrupación y que se encuentre regulada por el gobierno federal, estatal o municipal.
4. **Tengan capacidad de pago requerida con base a las políticas crediticias y como mínimo 2 años realizando la misma actividad.**
5. **Contar con un arraigo en el mismo domicilio de 2 años como mínimo.**

Algunos ejemplos de las actividades de personas con ingresos variables:

1. Dueños de establecimientos de actividades económicas que no tienen forma de comprobar ingresos.
2. Ganaderos
3. Floricultores
4. Meseros
5. Tianguistas y Mercados sobre ruedas
6. Tenderos y cualquier actividad económica informal lícita.

Solamente se valuarán como clientes informales al momento de presentar su información crediticia, a los clientes que cuyo contrato se haya etiquetado por parte del Gerente de Autofinanciamiento desde un inicio con la leyenda de “Ingresos Variables”. Inicialmente deberá escribirse a mano en la parte superior de la carátula y posteriormente se les notificará una opción por medio del sistema.

¿Que productos podemos vender?

El plan que se encuentre vigente en el momento de comercializarlo.

I Maestro y Premier:

Se le podrá ofrecer a este mercado los planes premier y maestro en cualquiera de sus plazos.

Nota: Ya que el plan empresarial es solo para clientes asalariados, no podrá ofrecerse para clientes con ingresos variables.

II Nuevo Plazo:

Premier 30 meses.

Hemos analizado las características principales del mercado de ingresos variables y una de ellas es que cuentan con mayor capacidad de pago, por lo que hemos decidido lanzar este nuevo **plazo de 30 meses** como prueba piloto, en este plazo **la adjudicación x antigüedad será:**

- Al 6º mes después de haber realizado 6 pagos históricos puntuales de manera mensual, quedándole al cliente 24 meses para pagar, adicionalmente a la adjudicación por sorteo.

- Para este plazo a 30 meses, aplican los mismos beneficios del plan de mes de Julio conforme a la circular 54/2006, exceptuando la adjudicación acelerada a partir del mes 3.
- En este plazo el número máximo de integrantes por grupo es de 75 clientes.

Una manera de comercializar este nuevo plazo es ofrecer al cliente un enganche diferido de medio año y 2 años para pagar el resto.

Este plan está pensado únicamente para clientes que no pueden comprobar ingresos, sin embargo se podrá comercializar a otros clientes que si pueden demostrar ingresos aplicando las condiciones de crédito tradicionales.

Características importantes

Este plan a 30 meses tiene dos características diferentes e importantes al de plan premier tradicional.

1. Factores distintos como Integrante y Adjudicado.
2. El factor de integrante es mayor que el de Adjudicado.

Factores de cálculo:

Plan Premier dos factores 30 meses:

Integrante:

Aportación	Factor de Actualización	Aportación Total
3.33%	0.55%	3.88%

Adjudicado:

Aportación	Factor de Actualización	Aportación Total
3.33%	0.38%	3.71%

III Adjudicación:

La adjudicación por antigüedad para estos clientes sin la necesidad de comprobar ingresos será conforme a la siguiente tabla:

TABLA I

Plan Maestro y Premier

Plazo	Mes de Adjudicación x antigüedad
30 meses	6
48 meses	10
60 meses	12

Los clientes que no pueden comprobar ingresos y que opten por la adjudicación acelerada o salgan por sorteo antes del mes 6,10 ó 12 a 30, 48 ó 60 meses respectivamente, conforme a la Tabla I, deberán adicionalmente al resultado que arroje la matriz de crédito, presentar un coobligado que demuestre un ingreso que represente al menos 5 veces la mensualidad a pagar por el crédito.

Para los clientes que se adjudiquen conforme al plazo establecido (Tabla I), deberán cumplir con las políticas de evaluación de crédito, es decir aplicar la investigación socioeconómica especializada, matriz de crédito y en caso de que esta requiera un coobligado se deberá cumplir con los requisitos tradicionales, comprobar ingresos de 3 a 1 veces la mensualidad.

Se reitera que todos los clientes con ingresos variables que se adjudiquen antes de la Adjudicación por Antigüedad (Tabla I), deberán presentar un COOBLIGADO QUE CUBRA 5 A 1 VECES LA MENSUALIDAD, independientemente de la investigación socio-económica.

De igual manera, cuando un cliente cumpla con la antigüedad requerida en el Plan contratado o la rebase y conforme a Matriz le solicite un Coobligado, éste deberá cubrir con sus ingresos, 3 a 1 veces la mensualidad, apegándose a las políticas vigentes que existen para los clientes formales o regulares.

Nota Comercial:

Sin embargo, la manera en que debemos comercializar el plan no será ofreciendo una garantía de adjudicación antes de los plazos establecidos como lo indica la Tabla I, al hacerlo podríamos desincentivar la venta, ya que el requisito de contar con un coobligado con ingresos 5 a 1 veces la mensualidad no fácilmente se podrá cumplir, en cambio este tipo de mercado no verá mal la garantía de adjudicación al mes 6, 10 ó 12 a 30, 48 ó 60 meses respectivamente, ya que tendrá una oportunidad de acceder a un crédito que

la competencia no les ofrece, así mismo de esta manera, lograremos tener un respaldo para poder continuar con la agresividad que hemos mostrado en nuestros planes para el mercado que si puede comprobar ingresos.

IV Remanente:

Por tratarse de un plan promocional con beneficios adicionales al cliente, no se contempla “Remanente”

Comercialización:

Esta nueva opción de comercialización representa un reto para nuestra fuerza de ventas, ya que por su esquema deberán conocer, detectar y manejar todas las características de este nuevo nicho.

Principales Ventajas que debemos mencionar:

1. Opción de otorgar el crédito sin la necesidad de presentar comprobantes de ingresos (como son recibos de nómina, declaraciones fiscales, estados de cuenta bancarios), demostrando su captación de ingresos mediante certificación de la Agencia Investigadora y **su puntual pago durante el tiempo requerido según sea el plazo seleccionado.**
2. **Tener la oportunidad por 1ª vez de formar un historial crediticio en el buró de crédito, el cual los beneficiará en futuros créditos.**
3. Otorgar los mismos beneficios de las promociones vigentes.

Características y Requisitos Indispensables para su Evaluación de Crédito.

A estos clientes se les realizará una investigación especial, por lo que además de verificar la información como actualmente lo hacemos, se presentará el investigador en el lugar del trabajo del cliente, solicitando información adicional de la actividad que desempeña, por lo que la información indispensable que deberán presentar los clientes es la siguiente:

Requisitos indispensables del Crédito:

Requisitos del Cliente:

1. Edad de 18 a 64 años.
2. Buró de Crédito sin registro o buena experiencia crediticia.

3. Identificación Oficial Vigente (Credencial de Elector).
4. Comprobante de domicilio (Recibo telefónico) en casos excepcionales boleto predial y/o recibo de luz.
5. Ingresos Mínimos de 2.5 veces la mensualidad validados en la investigación socioeconómica.
6. Vivir en casa propia o de familiares (comprobable con documentos).
7. **Contar con un arraigo en el mismo domicilio de 2 años como mínimo.**
8. **Tengan capacidad de pago requerida con base a las políticas crediticias y como mínimo 2 años realizando la misma actividad.**
9. Se realizará una investigación socioeconómica amplia con formatos especiales.

Requisitos del Coobligado: (Cuando el cliente se adjudique antes del mes de adjudicación por antigüedad):

1. **Ingresos mínimos de 5 a 1 veces la mensualidad del cliente.**
2. Los ingresos deben ser nominales o a través de Declaraciones Fiscales.
3. Edad de 18 a 64 años.
4. Identificación Oficial Vigente (Credencial de elector).
5. Comprobante de domicilio (Recibo Telefónico).
6. Buró de Crédito Excelente. (Sin retrasos y/o adeudos).

En caso que el cliente se adjudique conforme a la adjudicación por antigüedad (Tabla I) y conforme a la Matriz de Crédito se requiera un Coobligado, aplicarán para este los requisitos de crédito tradicionales, es decir que compruebe ingresos de 3 a 1 veces la mensualidad.

Se reitera que los Coobligados deben tener ingresos comprobables nominales o a través de declaración, debiendo ser como mínimo 5 a 1 veces la mensualidad a pagar por el cliente, siempre y cuando el cliente se adjudique antes del mes de Adjudicación por Antigüedad.

Carta de Contador:

Con la presente Circular, **se eliminan las Cartas de Contador** y ya no se aceptarán bajo ninguna circunstancia como forma de demostrar los ingresos de nuestros clientes dichas cartas, esto debido a que las investigaciones especiales que realice la Agencia Investigadora facultada para hacerlas, sustituirá en definitiva esta Carta de Contador.

Logística de Evaluación de Crédito:

- De forma temporal y hasta nuevo aviso, Conauto facultará a las Agencias Investigadoras de las Distribuidoras para realizar las investigaciones socioeconómicas y utilizar los formatos diseñados para este tipo de clientes.
- La autorización de Conauto a las Agencias Investigadoras estará basada en la confiabilidad y veracidad de la información que ha presentado.
- Se aplicará a todos estos clientes una investigación socioeconómica amplia donde visitarán su lugar de trabajo y domicilio.
- Se contará con formatos diferentes a los que se usan regularmente, que proporcionan más información tanto del cliente como del Coobligado. (El Coobligado no puede tener actividad informal).

Bajo ningún motivo se aceptarán clientes y coobligados que NO CUMPLAN los requisitos antes señalados, por lo cual absténganse de enviar su información, puesto que será denegada por Conauto en función del alto riesgo crediticio que representa.

Por otra parte, es importante que para que Conauto evalúe y en su caso faculte (otorgar el Vo. Bo.) a las Agencias de Investigación de las Distribuidoras que actualmente realizan las investigaciones de crédito, deban cumplir los requisitos indicados en la Circular No. 33/05 y nos envíen la siguiente información actualizada:

Requisitos de las Agencias Investigadoras:

Persona Física:

- Currículum vital.
- Referencias personales nombres y teléfonos.
- Cotización de los servicio a realizar.
- Registro Federal de Contribuyentes (hoja completa).
- Comprobante de domicilio particular del responsable y despacho u oficina donde realiza la actividad.
- Identificación oficial y vigente con foto y firma del responsable y/o los responsables de la realización de las investigaciones.

Persona Moral:

- Currículum vitae
- Referencias personales nombres y teléfonos.
- Copia del acta constitutiva inscrita en R. P. del Comercio.
- Cotización de los servicio a realizar.
- Registro Federal de Contribuyentes (hoja completa).
- Comprobante de domicilio particular del responsable y despacho u oficina donde realiza la actividad.

- Identificación oficial y vigente con foto y firma del responsable y/o los responsables de la realización de las investigaciones.

La documentación deberá presentarse en fotocopias, a excepción del currículum y la cotización.

Asimismo, se reafirma que la relación contractual con cada una de sus Agencias Investigadoras continúa como hasta ahora, con la observación de que las investigaciones de este tipo, podrán tener un costo extra o adicional al costo normal en virtud a que dichas investigaciones requieren de mas tiempo e información para su realización y su eventual evaluación por parte del área de crédito.

*** Conauto se reserva el derecho de otorgar el Vo. Bo. a aquellas Agencias que por su bajo o mal desempeño no garanticen la confiabilidad de la información.**

Es importante mencionar que no nos desgastemos ofreciendo esta opción a personas que no se les va autorizar el crédito porque su actividad económica está fuera de la ley, como ejemplo:

1. Giros Negros.
2. Vendedores Ambulantes que no pertenezcan a alguna agrupación de Tianguistas o Mercado sobre Ruedas o alguna otra que se encuentre regulada por el gobierno federal, estatal o municipal (boleros, limpiaparabrisas, vendedores de chicles, etc.).
3. Vendedores de mercancía de dudosa procedencia.
4. Personas con actividades sin arraigo en su giro.
5. **Empleados de negocios informales**, etc.

Formatos y Metodología

La información relativa a la investigación de estos clientes, se realizará basada en formatos especiales para este efecto, mismo que se les harán llegar vía mail a sus Distribuidoras como a las Agencias de Investigación que se les otorgue el Vo. Bo. Se les reitera la importancia de enviar la información actualizada y solicitada sobre sus Agencias de Investigación que se les solicitó el pasado mes de Abril, sin la cual no será posible facultarlas para este tipo de investigaciones.

Capacitación:

Se está diseñando un programa de capacitación a las diferentes zonas en coordinación con los Gerentes de Zona, así como con personal del área de crédito para facilitar y aclarar las inquietudes que surjan con respecto a este programa.

Publicidad:

La estrategia de comunicación que seguiremos para dar a conocer esta nueva alternativa, será principalmente a través de volanteo masivo a nivel nacional. Adicionalmente estaremos apoyando con prensa y mini-pingüinos (para uso en puntos de venta).

Estamos seguros, que este nuevo programa será todo un éxito ya que somos muy pocas las empresas que otorgamos una opción de crédito a todo este mercado. Por ello es necesario que el cliente esté bien orientado sobre el plan a contratar dependiendo de su actividad económica, labor que deberán detectar conforme a los lineamientos de esta circular.

Esta nueva y agresiva opción nos abre la puerta a un nicho de mercado diferente más grande y en constante crecimiento, es por ello que confiamos que esta permitirá el incremento en ventas que esperamos en CONAUTO.

Atentamente,

Lic. Fernando Murguía Sierra
Director Comercial.