

**Asunto: Matriz de Crédito No. 5
y Políticas de Crédito**

**Circular No : 27/06
Fecha: 24/Marzo/06**

RED DE DISTRIBUIDORES FORD

**AT'N: Director General
Gerente General
Gerente Conauto**

Por acuerdo del Comité Ejecutivo y el Consejo de Administración de Conauto, a través del presente, me permito enviar la nueva **Matriz No. 5** e informar las nuevas adecuaciones a las Políticas, que definen los criterios y premisas que habrán de considerarse para la evaluación de los créditos, considerando los requisitos que se determinen en función al perfil de nuestros mutuos clientes, derivados del resultado de esta nueva Matriz.

Entre las características modificadas en la Matriz de Crédito, resaltan las siguientes:

- En el punto no. 1, referente a las Mensualidades Pagadas, en el segmento de **Excelente** se reduce de 18 a **15 mensualidades pagadas**, e igualmente se reduce en cada segmento el rango de mensualidades.
- En el punto no. 2, referente al **Porcentaje de Plan Pagado**, (Antigüedad más Subasta) se reduce el porcentaje del plan pagado en clientes **Excelentes** del 50% al **35%** e igualmente se reducen los rangos en los demás segmentos.
- En el punto no. 5, referente a la **Edad del Cliente**, se reclasifican las edades de los clientes, siendo que la mayoría se encuentran en el rango de edad de 25 a 50 años, estas edades tienen una mejor calificación.
- En el punto no. 11, referente al **Grupo Ocupacional**, Se reclasifica la actividad de **Negocio Propio** de Regular a **Bueno**.

Con las adecuaciones antes indicadas, se está incrementando significativamente la valoración de la antigüedad de nuestros clientes en el sistema, e igualmente se están considerando las condiciones del mercado actual, lo que nos permite mejorar nuestra competitividad en el Sector del Autofinanciamiento.

Por otra parte, en cuanto a las Políticas, se les informa sobre los principales cambios realizados:

Adecuaciones en Políticas

Exclusión de la figura del Aval: **Se ratifica la eliminación del Aval** para la autorización de todos los créditos en cualquiera de los casos, tal como se indicó en la Circular No. 15/06 del 15 de febrero del presente, deben presentar un **Coobligado** al pago en lugar de Aval.

De igual forma, en los siguientes casos **se requerirá forzosamente un Coobligado** y no se aplicará la Matriz de Crédito, esto último, tal como se realiza actualmente:

- Personas Morales
- Cartas de Contador sin documentos que la respalden.
- Acumulación de Riesgo (Personas Físicas), con uno o más contratos y créditos mayores a \$ 450,000.00 y hasta \$ 600,000.00 (límite máximo de crédito)
- Acumulación de Riesgo Personas Morales, con uno o más contratos y créditos iguales o menores al límite de crédito máximo de \$ 450,000.00
- Catálogos F-350 y mayores.

Clientes Repetitivos: De acuerdo a la Circular No. 89/05, se indican las características y requisitos para este tipo de clientes, así como las condiciones preferenciales que deberán otorgárseles.

Estado Civil del Cliente: Los clientes, que indiquen se encuentren casados, deberán anexar copia de su acta de matrimonio, lo anterior con el objeto de demostrar fehacientemente su estado civil, puesto que de esta condición depende una mejor calificación en la Matriz.

Clientes, Coobligados y Avals en Juicio. Que se encuentren o hayan estado en juicio, se les excluye de autorizarles un nuevo crédito.

La presente Matriz No. 5, así como sus nuevas políticas, sustituyen a la anterior e **inicia su vigencia a partir del 24 de Marzo de 2006.**

Para cualquier aclaración al presente se encuentra a sus ordenes la Lic. María Dolores Martínez Hernández, al teléfono: 52 28 70 64, 52 28 70 82 y madolores@conautoit.com.mx

De la misma forma les solicitamos aprovechar esta disposición, y acelerar el envío de las investigaciones de crédito de los clientes que se encuentran en el Reporte de Vehículos Pendientes de Entrega, y en consecuencia agilizar la entrega oportuna de las unidades a nuestros mutuos clientes.

Finalmente, creemos que esta medida impactará de forma decisiva la comercialización del Autofinanciamiento Conauto y permitirá complementar las estrategias de venta de forma más agresiva y acordes a la competitividad que presenta el mercado actual, que deberán reflejarse en los resultados de venta de nuestra Red de Distribuidores Ford, favoreciendo una mayor y más ágil entrega de unidades, así como su pago respectivo a nuestros Distribuidores.

Sin otro particular, reciban un cordial saludo.

Atentamente

Ing. Sergio González Whitt
Director General