



Asunto: Aplicación de Matriz de Crédito
en Cesiones de Derecho

Fecha: 4 de Julio 2007
Circular: 49/07

Red de Distribuidores Ford:

Atn: Director General
Gerente General
Gerente de Autofinanciamiento
Gerente de Ventas

A través del presente, se precisan consideraciones a tomar en cuenta en la aplicación de la Matriz de Pre-evaluación de Crédito en las Cesiones de Derecho.

Lo anterior, con el objeto de establecer la adecuada cobertura de riesgo en la calificación de nuestros futuros clientes Conauto.

Por lo que, partir de la presente fecha, para todos los casos en que se realice una Cesión de Derechos de un cliente integrante o adjudicatario, para efectos de la aplicación de la Matriz de pre-evaluación se realizará de la siguiente forma en los puntos que a continuación se indican:

- 1. Antigüedad en el Sistema;** Se considerará la antigüedad real del cliente cesionario, esto significa que si un cliente adquiere un contrato por medio de Cesión, la antigüedad contará a partir del mes en que se realice dicha cesión.
Ejemplo: Si la Cesión se realiza en la mensualidad no. 3 y a la fecha de calificación en matriz el cliente se encuentra en la mensualidad 7, se considerará que tiene **4 meses** de antigüedad en el sistema, y deberá calificarse en el rango de pobre.
- 2. Puntualidad en Pagos;** De igual forma se calificará la puntualidad de los pagos del cesionario a partir de la Cesión, ya que en muchos de los casos éstas se realizan por problemas económicos y/o faltas de pago. Es decir: Si el cedente tuvo atrasos durante su permanencia en el sistema, estos retrasos no perjudiquen al nuevo cesionario.

En el caso de que realicen Cesiones de Derecho y Sustitución Voluntaria del Bien a unidades F-350, F-450, F-550, estas deberán apegarse a la Circular No. 94/06 donde se indica que para este tipo de unidades deberán presentar un aval. Independientemente de que tengan más de 12 pagos realizados, e igualmente enviar el formato de uso correspondiente.



CONAUTO
AUTOFINANCIAMIENTO 

Lo anterior, tiene como finalidad la reducción del riesgo en el otorgamiento de los créditos, así como, calificar adecuadamente y en forma justa a nuestros nuevos clientes, sin que obre en su perjuicio los antecedentes del cliente anterior.

Sin otro particular aprovecho la oportunidad para enviarles un cordial saludo.

Atentamente

Alfonso Pineda Cárdenas

Gerente de Planeación