



Asunto: "Plan estrena así de fácil".

Fecha: 12/11/07

Circular: 83/07

Red de Distribuidores Ford.

**At'n: Director General
Gerente General
Gerente de autofinanciamiento**

¡Por fin!, lo que todos estábamos esperando, un plan con la garantía de entrega más baja que hemos tenido en toda nuestra historia. Estamos seguros que este gran producto nos permitirá recuperar la confianza de todos ustedes, así como, el liderazgo en el mercado del Autofinanciamiento, que nos ha identificado durante los últimos años.

Asimismo, se diseñó una logística especial que considera la evaluación del perfil de nuestros potenciales clientes y con ello determinar su pre-autorización del crédito, de tal manera que dará certeza a nuestros clientes y distribuidores mejorando con ello la agilidad y transparencia de todas estas operaciones. Por lo que, en este caso y por primera vez en la historia de Conauto, la evaluación del crédito será anterior al pago de nuestros clientes; por lo cual les sugerimos leer completamente la logística de integración de clientes y evaluación del crédito, específica para este plan.

La vigencia del plan será del 12 al 30 de Noviembre del 2007 ó 400 unidades, lo que ocurra primero por lo cual, sólo se recibirán contratos cuando el sello bancario de la boleta, este dentro de estas fechas. La vigencia para la recepción será hasta el día **7 de Diciembre del 2007**, bajo ninguna excepción, después de esa fecha, serán recibidos los contratos a pesar de que hayan sido pagadas dentro de la fecha estipulada y correctamente llenados.

Llévatelo ya. Con 6 ó con 8.

Promoción:

1. Entrega Inmediata: (1+6 y 1+8)

Pagando la primera mensualidad más 6 cuotas anticipadas en el plazo a 48 meses y 8 cuotas anticipadas en 60 meses.

Aplica para todos los vehículo enunciados en lista número 167-EI, que se anexa a la presente circular.



Aplica para todos los vehículo enunciados en lista número 167-EI, que se anexa a la presente circular.

Nota: No aplica para esta promoción la línea F-350 y mayores, tanto en la contratación, como en la entrega de la unidad.

Ejemplo 60 meses: 1+8

Fiesta Sedan Y5D Precio \$ 119,714

Pago de la 1era Cuota

Anticipo de 8 cuotas

Total para adjudicar al cliente:

\$ 2,856

\$ 22,051

\$ 24,907

20% Eng.

Resto 51 mensualidades de \$ 2,856 conforme a la lista de Precios 167 E-Inm.

2. Autorización de crédito Express.

3. Una mecánica de operación ágil y rápida.

Mecánica:

Características de la Adjudicación por Entrega Inmediata

Plan Premier

La adjudicación se sujetará a la siguiente tabla:

TABLA UNICA			
PLAN PREMIER			
Plazo 48		Plazo 60	
Mes	Cuota	Mes	Cuota
Mes 1	6	Mes 1	8

Bases:

1. Se podrán comercializar para el cierre de contratos todos los vehículos enunciados en la lista de precios No. 167-El. "Plan Estrena así de Fácil".
2. Opera exclusivamente para Plan Premier 48-60 meses.
3. Vigencia del Plan será a partir del 12 al 30 de Noviembre del 2007 o 400 contratos lo que ocurra primero.
4. Factores de cálculo:

A) Plan Premier

48 meses

Aportación	Factor de Actualización	Aportación Total
2.08%	0.46%	2.54%

60 meses

Aportación	Factor de Actualización	Aportación Total
1.67%	0.46%	2.13%

5. Las transferencias de fondos quedan prohibidas.

Mecánica Operativa:

En el siguiente recuadro se muestra el ciclo de operación de las ventas de este plan.

Recepción de contratos	Formación de grupos	Acto a participar	Previa autorización
Del 12 y 13 de Nov.	14 de Noviembre	217 (29-Nov-07)	3 de Diciembre 07
Del 14 al 27 de Nov.	28 de Noviembre	218 (13-Dic-07)	17 de Diciembre 07
Del 28 al 30 de Nov.	10 de diciembre	219 (24-Ene-08)	28 de Enero 08

Características a considerar:

- 1.- En caso de que el contrato por alguna razón no sea integrado, se podrá optar por:
 - a) Cruce de contratos para el plan vigente.
 - b) Devolución de la primera cuota al 100%
- 2.- Con la primera cuota podrán pagar la subasta o pagos anticipados
- 3.- En la carpeta del consumidor sólo se enviará la tarjeta de pagos, quedando pendiente el calendario de pagos que se entregará posterior al pago de unidad.
- 4.- No habrá sustitución voluntaria del bien, en caso de que el cliente solicite la entrega de otro tipo de unidad, la diferencia deberá ser pagada directamente al distribuidor.
- 5.- Las cesiones de derechos se realizarán de manera normal.
- 6.- Todos los clientes quedarán adjudicados en el acto de adjudicación que le corresponda de acuerdo al recuadro anterior.
- 7.- Al presentar la documentación para pago de unidad, ésta será revisada y de encontrarse completa y correcta se realizará el pago a las 24 hrs., de haberse recibido.
- 8.- Si existiera diferencia entre carta de crédito y factura, ésta será aplicada a últimas mensualidades, sin excepción.

Política de Crédito

Para esta promoción, se recomienda que desde la prospección de los potenciales clientes interesados, deberán utilizar la tabla anexa, que refiere los requisitos que deberán cumplir los clientes de acuerdo a su perfil.

Nota: Para todos estos clientes de Plan de Entrega Inmediata, no se utilizará la Matriz de Crédito.

Premisa. La fuerza de ventas deberá contar con la tabla de documentos necesarios para los clientes y la tabla de perfil del cliente, para que al momento de la prospección, se determinen la necesidad de coobligado o aval y en su caso lo soliciten desde el momento del cierre de la venta.

Documentos Necesarios Cliente, Coobligado o Aval

Cliente	Coobligado	Aval
Identificación Oficial y Vigente	Identificación Oficial y Vigente	Identificación oficial y Vigente.
Comprobante de Domicilio (Recibo Telefónico)	Comprobante de Domicilio (Recibo Telefónico)	Comprobante de Domicilio (Recibo Telefónico)
Comprobante de Ingresos Nominales o Declaraciones Fiscales de 3 meses (Importe según calificación del cliente)	Comprobante de Ingresos Nominales o Declaraciones Fiscales (3 a 1 veces la mensualidad de 3 meses)	Propiedad libre de gravamen con valor 2 a 1 veces el monto de crédito (Verificado por la Agencia Investigadora)
Reporte Original de Buró de Crédito	Reporte Original de Buró de Crédito	
Acreditar fehacientemente la información del inmueble habitable del cliente.		

Actividades de la Agencia Investigadora:

Validará la información proporcionada en visita al cliente; verificación de ingresos, lugar de trabajo y domicilio, en un tiempo máximo de 3 días y anexará la siguiente información dentro de los formatos correspondientes, según el tipo de cliente a investigar, es decir si es excelente, si requiere coobligado, o si requiere aval; destacando que para el caso de que el cliente cuente con un inmueble propio libre de gravamen, deberá ser verificado, en el R.P.P. e igualmente en los casos de avales.

En el caso de los Coobligados y Avaluos, estos deberán apegarse a las políticas establecidas.

Tabla de Perfil y Requisitos del Cliente:

Para que un cliente califique como Excelente deberá cumplir con todas las características señaladas en la columna de Excelente

Aspectos a Evaluar del Cliente	Requisitos Para Cliente Excelente	Requisitos Clientes con Coobligado	Requisitos Cliente que Requiere Aval	Cliente que no se Autorizará
Ingresos con Recibos de Nómina o Declaraciones Fiscales	4 ó más veces la mensualidad	3 a 4 veces la mensualidad	2.5 a 3 veces la mensualidad	Menos de 2.5 veces la mensualidad
Buró de Crédito	Pagos puntuales y sin adeudos	Sin historial crediticio (Buró Crédito) o adeudos menores a \$2,000.00	Sin historial crediticio (Buró Crédito) o adeudos menores a \$1,000.00	Con adeudos o atrasos y cuentas irrecuperables
Domicilio habitado por el cliente.	Inmueble Propio (libre de gravamen)	Inmueble Familiar o Crédito Hipotecario	Inmueble Familiar Crédito Hipotecario Renta	Renta
Antigüedad en el Empleo	3 ó más años	2 o mas	1 año o mas	Menos de 1 año
Edad	25 a 64 años	25 a 64 años	Menores a 24 años	

- **Clientes con Ingresos Variables (Informales).**- Forzoso presentar Aval con un Inmueble en Garantía (libre de gravamen) y deberán apegarse a la Circular No. 66/06

Cambios Importantes en la Evaluación del Crédito.

- No se utilizará la Matriz de Crédito, ni se solicitarán todos los documentos que regularmente se solicitan, sólo los que indica la Tabla arriba mencionada.
- Se incorpora la figura del Aval, para este plan de entrega inmediata, para no excluir a clientes que pudieran tener un perfil medio pero que garantiza la operación con un bien inmueble.
- Se requieren conocer 5 aspectos del cliente para perfilarlo correctamente y en su caso solicitarle ya sea Coobligado o Aval.
- Todos los Clientes Informales deberán presentar Aval.
- Se analizará el perfil del cliente, y en su caso se pre-autorizará el crédito, antes del pago de su primera cuota y la subasta, para garantizarle al cliente su entrega de unidad una vez realizado los pagos que contemplan este Plan, de tal forma que con ello, agilizaremos sustancialmente los tiempos de los diversos procesos de Conauto.
- El cliente y distribuidora, deberán indicar fehacientemente el catálogo y precio de la unidad sobre la cual desea ser evaluado. (Anexo: **Formato de Solicitud de Pre-Autorización de Crédito**)

Logística de Operación :

1. La Fuerza de Ventas, prospectará a los clientes y con la tabla anexa, identificará su perfil y precisará los requisitos y documentos que deberán presentar los clientes y en su caso presentar Coobligado o Aval.
2. Realizar la Investigación de Crédito, solicitando solamente los 5 documentos diferentes, indicados en la Tabla de Documentos necesarios del cliente, Coobligado o Aavales según sea el caso, así como llenando los formatos de investigación como tradicionalmente se ha hecho.
3. Enviar a Conauto, en el Sobre Amarillo, la Investigación de Crédito, indicando que es el Plan de Entrega Inmediata, con Nombre de la Distribuidora y Cliente, anexando el formato de "Solicitud de Pre-autorización" debidamente requisitado y firmado por el cliente.
4. Evaluación de Crédito de Conauto Corporativo, notificará el resultado del análisis e informará al Departamento de Adjudicados y a la Distribuidora, sobre los créditos autorizados. Adicionalmente, a la Distribuidora, se les informará de las solicitudes de preautorización rechazadas y devolverá el sobre amarillo con los documentos que presentaron, indicando las causas por las cuales no se autorizó el crédito.
5. La Distribuidora dará de alta el contrato del cliente, le solicitará a éste el pago de su primera cuota y sus mensualidades anticipadas.

6. El Departamento de Integrantes y Adjudicados, integran y adjudican al cliente, notifica a Evaluación de Crédito y a la Distribuidora sobre los clientes adjudicados, para su correspondiente envío del folio y la entrega de la unidad.
7. Una vez lo anterior, el Departamento de Evaluación de Crédito envía folio para la impresión de documentos y entrega de la unidad, de acuerdo a lo preevaluado.
8. El Departamento de Adjudicados recibe, analiza y tramita el pago de los documentos para su pago de acuerdo a la tabla anexa.

El Crédito es Sencillo y Rápido, por que:

1. Se reduce a 5 documentos básicos
2. No se requiere antigüedad
3. Se evaluará y Pre-Autorizará en 24 hrs., máximo al momento de la recepción

En caso de aquellos clientes que hayan pagado su primera cuota y/o, sus cuotas anticipadas, previo a la Pre-Evaluación del Crédito y una vez analizado su perfil socio-económico, no cubra los requisitos de crédito, se le reembolsará el 100% del importe pagado, independientemente de la razón del rechazo.

Publicidad:

Conauto apoyará con volantes, adicionalmente contaremos con una campaña en televisión y radio, además de fuerte ruido en medios masivos que tenemos en este momento al aire (T.V. Prensa, Radio y Exteriores)

Anexamos por e-mail:

1. Archivo del volante de la promoción.
2. Cuadro comparativo Conauto vs. la Competencia de autofinanciamiento "48 y 60 meses".
3. Sugerencia para decorar el punto de venta.
4. Lista de precios 167- E.Inm (Plan Entrega Inmediata en sus respectivos plazos).
5. Formato de solicitud de pre-autorización de crédito.



Comercialización:

Es importante establecer que con tantas ventajas el flujo de operaciones se puede inclinar hacia este plan; Sin embargo no debemos abandonar nuestros planes de entrega diferida y empresarial, ya que siempre habrá clientes con un perfil diferente para cada tipo de plan para poder adquirir un auto Ford.

Mucho nos solicitaste en tener un plan integral con tantos beneficios y ventajas, contra los demás planes.

¡No dejen de aprovechar esta gran oportunidad!

¡Esta muy claro! la fórmula esta en nuestras manos:

Éxito = Mejor producto + la mejor fuerza de ventas

Atentamente

Enrique Velasco Lee
Gerente de I&D