

1
207

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

ESCUELA NACIONAL DE ESTUDIOS PROFESIONALES
"ACATLAN"



DESARROLLO DE UN PRODUCTO DE ARRENDAMIENTO FINANCIERO
PARA OFRECERLO A UNA RED DE DISTRIBUIDORES DE CAMIONES

MEMORIA DEL DESEMPEÑO PROFESIONAL
QUE PARA OBTENER EL TITULO DE
A C T U A R I O
P R E S E N T A
LUCILA MARIA AGRAZ BALCAZAR

SANTA CRUZ ACATLAN, EDO. DE MEXICO

1996

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.



UNIVERSIDAD NACIONAL
AVENIDA DE
MEXICO

ESCUELA NACIONAL DE ESTUDIOS PROFESIONALES "ACATLAN"

DIVISION DE MATEMATICAS E INGENIERIA
PROGRAMA DE ACTUARIA Y M.A.C.

SRITA. LUCILA MARIA AGRAZ BALCAZAR
Alumna de la carrera de Actuaría
P r e s e n t e .

Por acuerdo a su solicitud presentada con fecha 12 de octubre de 1995, me complace notificarle que esta Jefatura tuvo a bien asignarle el siguiente tema de Memoria del Desempeño Profesional: "DESARROLLO DE UN PRODUCTO DE ARRENDAMIENTO FINANCIERO PARA OFRECERLO A UNA RED DE DISTRIBUIDORES DE CAMIONES", el cual se desarrollará como sigue:

- INTRODUCCION.
- CAP. I Historia del arrendamiento y conceptos generales.
- CAP. II Análisis del producto.
- CAP. III Desarrollo del producto.
- CAP. IV Implantación del producto.
- CONCLUSIONES.
- ANEXOS.
- BIBLIOGRAFIA.

Asimismo, fue asignada como Asesor de Memoria del Desempeño Profesional: C.P. MARIA DEL REFUGIO LETICIA RIVAS MARTINEZ, profesor de esta Escuela.

Ruego a usted tomar nota que en cumplimiento de lo especificado en la Ley de Profesiones, deberá presentar servicio social durante un tiempo mínimo de seis meses como requisito básico para sustentar Examen Profesional, así como de la disposición de la Coordinación de la Administración Escolar en el sentido de que se imprima en lugar visible de los ejemplares el título del trabajo realizado. Esta comunicación deberá imprimirse en el Establecimiento la misma.

A T E N T A M E N T E
"POR MI RAZA ABORREZCO EL ESPIRITU"
Acatlán, Ed. de Acatlán, Abril 16 de 1996.

ACT. LAURA M. RIVERA BECERRA
Jefe del Programa de Actuaría
y M.A.C.

cg'

Agradecimientos:

**A mis papás: Juan Salvador y
María Josefina por todo el apoyo
que me han brindado.**

**A la C.P. y M.A. Leticia Rivas
Martínez por su asesoramiento en
la realización de este trabajo.**

**A la E. N. E. P. Acatlán por la
oportunidad que me dió para
realizar los estudios de la carrera
de Actuaría.**

**Dedico este trabajo especialmente
a mi esposo: Germán, por todo su
apoyo y tiempo.**

**A mis hermanos:
Lupita, Ma. Josefina, Juan, Rosita
y Héctor.**

INDICE

Introducción	1
Objetivo	3
Capítulo 1 Historia del arrendamiento y conceptos generales	
1.1 Antecedentes del arrendamiento.....	4
1.2 Marco teórico del arrendamiento	
1.2.1 Conceptos generales.....	6
1.2.2 Clasificación del arrendamiento.....	9
1.2.3 Las arrendadoras financieras.....	12
Capítulo 2 Análisis del producto	
2.1 Sector transporte en México.....	15
2.2 Antecedentes de la empresa.....	16
2.3 Análisis del problema.....	22
2.4 Premisas a atacar.....	23
2.5 Requerimientos del producto.....	24
Capítulo 3 Desarrollo del producto	
3.1 Características generales del producto.....	25
3.2 Partes que componen el producto	
3.2.1.-Cotización rápida en hojas preimpresas.....	31
3.2.2.-Cotización por medio de la computadora.....	39
3.2.3.-Análisis de crédito paramétrico.....	41

Capítulo 4 Implantación del producto

4. 1 Distribución de las agencias.....52

4.2 Capacitación a la Red de Distribuidores de Camiones.....53

Conclusiones.....66

Anexos

Bibliografía

INTRODUCCION

El presente trabajo que a continuación se muestra se desarrolló en una Arrendadora Financiera, dedicada a arrendar básicamente equipo de transporte.

Esta arrendadora fue creada en noviembre de 1992. Mi experiencia en la arrendadora ha sido desde su creación a la fecha, en el departamento de Promoción, desempeñando el puesto de Ejecutivo Financiero.

Nuestros clientes son la mayoría gente transportista, personas físicas y morales dedicadas al sector transporte, donde el bien que quieren arrendar es para el desempeño de su trabajo; por lo que requieren de una respuesta rápida para la autorización de su crédito.

Esta empresa opera a través de una red de distribuidores de camiones, es decir a través de agencias, nuestro primer contacto son los vendedores de camiones, ya que primero el cliente elige en qué distribuidora quiere adquirir el camión y por supuesto, el camión que necesita, y si el cliente no lo puede comprar de contado, el vendedor le ofrece el producto de arrendamiento financiero.

Los problemas en que se enfrentó la empresa, eran principalmente el tiempo de respuesta para: la elaboración de las cotizaciones de arrendamiento y para la resolución del crédito.

Además de corregir los problemas anteriores, la arrendadora quería mejorar su posición dentro de las arrendadoras financieras.

El producto propuesto tendría que adaptarse al tipo de clientes de la arrendadora. Un producto que en términos de análisis crediticio califique a todos nuestros posibles usuarios del arrendamiento financiero: personas físicas o morales que se agrupen en el sector de la micro, pequeña y mediana empresa, así como definir los puntos relevantes para nuestro análisis de crédito, mismo que deberá poder medir el riesgo en un sólo producto a todo nuestro universo posible de clientes.

Además debería cuidarse que el producto no fuera complicado, ya que si era complejo sería muy difícil que los vendedores lo comprendieran y a su vez no podrían ofrecerlo a sus clientes.

Para hacer más comprensible el desarrollo del producto, en el presente trabajo se da primeramente los conceptos fundamentales del arrendamiento financiero así como sus antecedentes y desarrollo. Se describe la situación de la empresa y el análisis del problema. Se detallan los requerimientos y características del producto; así como la implantación del mismo. Y finalmente los logros con el producto.

OBJETIVO

Lograr penetrar en el mercado de la Red de distribuidores de camiones a través de un producto estándar, ágil y competitivo para financiar camiones nuevos, en la micro y pequeña industria mediante fondos de la Banca de Desarrollo, y obtener un mejor lugar dentro de las arrendadoras financieras.

CAPITULO 1 HISTORIA DEL ARRENDAMIENTO Y CONCEPTOS GENERALES

1.1 ANTECEDENTES DEL ARRENDAMIENTO

El arrendamiento financiero surge a principios de la década de los 50's en los Estados Unidos de Norte América e Inglaterra, como una solución a las necesidades de las empresas de contar con nuevos mecanismos que les permitieran adquirir activos fijos.

Es en los años 60's cuando el arrendamiento financiero se da por primera vez en los países latinoamericanos, entre ellos: Brasil, Venezuela y México. Las primeras arrendadoras en México tuvieron una importante aceptación por parte del público al que brindaban su servicio, debido a las ventajas que ofrecían; una de ellas era que cada arrendadora tenía el respaldo de una institución financiera extranjera, por lo que podían ofrecer financiamiento en moneda extranjera a empresas y bajo un punto de vista fiscal, las rentas que cubrían las empresas a las arrendadoras por sus servicios prestados eran deducibles en su totalidad.

La primera arrendadora que se estableció en nuestro país fue la Interamericana de Arrendamientos S. A. creada entre 1960 y 1961, cuya posterior denominación fue Arrendadora Serfin, S. A.; muy pronto las siguientes arrendadoras fueron creadas: Arrendadora Banamex, S.A. de C. V.; Arrendadora Banpaís, S. A. de C. V.; Arrendadora Cremi, S. A. de C. V.; Arrendadora Internacional, S. A.; Prorents, S. A.; e Impulsora de Equipos y Oficinas, S. A. , casi todas ellas al amparo de las Instituciones bancarias.

En julio de 1975 se constituyó la Asociación Mexicana de Arrendadoras Financieras, S.A. (AMAF) con el propósito fundamental de representar, proteger y defender en todas las instancias los intereses de las arrendadoras financieras.

En México las arrendadoras crecieron cerca de dos décadas en forma moderada, aunque sin un reconocimiento oficial, pues se les consideraba entidades de tipo mercantil. En 1982 la Comisión Nacional Bancaria, dependiente de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, expidió una serie de normas y reglamentos tendientes a regular y controlar la actividad de las arrendadoras, es decir en 1982 fueron consideradas como: financiadoras en la adquisición de equipo.

A partir de 1983, las instituciones de crédito que acababan de ser estatizadas tuvieron que desincorporar de sus servicios a las arrendadoras, que formaban parte de sus grupos, convirtiéndose las arrendadoras en sociedades independientes, pero algunas de ellas con fuertes problemas financieros, dado que sus fuentes de financiamiento pasaron a ser parte del estado, con recursos y nexos limitados. La mayoría de las arrendadoras suspendieron sus operaciones, y hasta el segundo semestre de 1984 y principios de 1985 empezaron nuevamente a repuntar.

A partir de 1988 a la fecha se ha dado un gran crecimiento en las arrendadoras, la cartera de inversión neta total de arrendamiento creció en 1988 respecto a 1987 un 175%, para 1989 un 99%, para 1990 un 201.8%, para 1991 un 102%, para 1992 un 46.64%, para 1993 un 21.65% y para 1994 un 24%.

Las arrendadoras financieras tienen una destacada función que cumplir, pues les permite adaptar los servicios que ofrecen al ritmo en que se generen los flujos de efectivo en los diferentes proyectos de inversión que hayan financiado y, de esta forma, se incita al diseño de nuevos productos, conservando siempre su característica distintiva de financiar la adquisición de bienes de capital.

1.2 MARCO TEORICO DEL ARRENDAMIENTO

1.2.1 Conceptos generales

El arrendamiento financiero es una operación por medio de la cual una persona denominada arrendador, otorga el uso o goce de un bien tangible a otra persona denominada arrendatario, ya sea persona física o moral, y obligándose este último mediante la firma de un contrato a realizar pagos periódicos que se integran por los intereses y la amortización del capital, en otras palabras, el arrendatario adquiere el derecho de utilizar el inmueble, maquinaria o equipo, en su beneficio y la renta que cubre sirve para pagar el costo del activo fijo, el costo de capital, los gastos de operación y el margen de utilidad que deberá obtener el arrendador.

En el artículo 15 del Código Fiscal de la Federación se establece lo siguiente:

“Artículo 15. Arrendamiento financiero es el contrato por el cual se otorga el uso o goce temporal de bienes tangibles, siempre que se cumpla con los siguientes requisitos:

I.

Que se establezca un plazo forzoso que sea igual o superior al mínimo para deducir la inversión en los términos de las disposiciones fiscales o cuando el plazo sea menor, se permita a quien recibe el bien que al término del plazo ejerza cualquiera de las siguientes opciones:

a) Transferir la propiedad del bien objeto del contrato mediante el pago de una cantidad determinada, que deberá ser inferior al valor de mercado del bien al momento de ejercer la opción de compra.

b) Prorrogar el contrato por un plazo durante el cual los pagos serán por un monto inferior al que se fijó durante el plazo inicial del contrato.

c) Obtener parte del precio por la enajenación a un tercero del bien objeto del contrato.

II.

Que la contraprestación sea equivalente o superior al valor del bien al momento de otorgar su uso o goce.

III.

Que se establezca una tasa de interés aplicable para determinar los pagos y el contrato se celebre por escrito.

IV.

Consignar expresamente en el contrato el valor del bien objeto de la operación y el monto que corresponda al pago de intereses.”

Dentro del propio Código, en el artículo 14 se menciona lo que se entiende por enajenación y en la fracción IV se incluye al arrendamiento financiero como una forma de enajenar bienes.

Para el arrendatario el contrato de arrendamiento financiero es una fuente adicional de financiamiento externo, ya que a través de él obtiene bienes de capital sin tener que efectuar erogaciones considerablemente fuertes en el momento de su adquisición.

El arrendamiento financiero como un crédito especializado orientado fundamentalmente al financiamiento de bienes de capital, constituye uno de los más versátiles instrumentos dentro de la amplia gama de los que actualmente ofrece el sistema financiero.

Una de las premisas fundamentales que debe prevalecer en toda empresa que desee crecer y desarrollarse, así como alcanzar la productividad y calidad en los bienes y/o servicios que ofrece a sus clientes, es la de aprovechar sus recursos internos y externos, de manera tal que la aplicación de los mismos -para efectos del estudio en activos fijos-, genere un beneficio que sea suficiente para cubrir el costo de capital y obtener una utilidad razonable.

Desde el punto de vista financiero, el arrendamiento es una fuente externa de financiamiento para las empresas o personas físicas, es decir, la consecución de recursos ajenos que se requieren para adquirir bienes de capital.

1.2.2 Clasificación del arrendamiento.

Dentro del contexto fiscal el arrendamiento se clasifica en puro y financiero.

Al igual que en la modalidad del arrendamiento financiero, en operaciones de arrendamiento puro se establece el uso o goce temporal de un bien mediante un contrato, pero con la diferencia de que no existe opción de compra al término de la vigencia del contrato. Por tanto, la arrendadora no contrae obligación alguna de enajenar el bien, ni de hacerle participe al arrendatario del importe de la venta que se haga del bien a un tercero.

A continuación se muestran las diferencias y similitudes entre arrendamiento puro y arrendamiento financiero:

ARRENDAMIENTO FINANCIERO	ARRENDAMIENTO PURO
Se entregan bienes del activo fijo para que un tercero haga uso de ellos.	Se entregan bienes del activo fijo para que un tercero haga uso de ellos.
Se pactan rentas periódicas en las que se incluyen capital e intereses y, en algunos casos, gastos de mantenimiento y otras partidas.	Se pactan rentas periódicas en pago del uso que se hace del bien, sin incluir intereses implícitamente.

La propiedad legal del bien la tiene la arrendadora, y la propiedad fiscal del bien la tiene el arrendatario.	La propiedad legal y fiscal la tiene la arrendadora.
El arrendatario deprecia el bien (siempre y cuando el bien sea susceptible de depreciación).	El arrendatario no deprecia el bien.
El arrendatario deduce la carga financiera.	El arrendatario deduce el valor total de las rentas.
A través de esta operación se crea una fuente de financiamiento para el arrendatario, ya que sustituye la contratación de otros pasivos para la adquisición de equipo.	Es, específicamente, una fuente de financiamiento ya que evita que los arrendatarios inviertan en la adquisición de inmuebles, u otros activos fijos asignando esos recursos a otras necesidades.
Se pacta en el contrato una opción de compra para el arrendatario, al finalizar la vigencia inicial de la operación, así como dos opciones adicionales. Es decir, con un pago simbólico el arrendatario adquiere la propiedad legal del bien.	No se pacta opción alguna en ningún momento, dentro del cuerpo del contrato de arrendamiento. Si el arrendatario quiere la propiedad del bien tendrá que adquirirlo a valor de mercado.
Es un contrato irrevocable durante su vigencia inicial, la que al llegar a su término puede acabar con la relación entre ambos contratantes, o bien,	Es un contrato irrevocable durante su vigencia, el cual puede ser prorrogado voluntariamente por ambas partes, después de su terminación.

prorrogarla durante un tiempo cierto adicional.	
El arrendatario tiene derecho al uso del activo y el arrendador tiene el titulo legal de propiedad del bien, mismo que es transferido al arrendatario al hacer efectiva la opción de compra.	El arrendatario tiene derecho al uso del activo y el arrendador tiene el titulo legal de propiedad del bien, mismo que nunca es transferible al arrendatario como efecto de este contrato.
El arrendatario paga el IVA del equipo a la firma del contrato.	El arrendatario no paga el IVA del valor del bien.

El arrendamiento financiero se clasifica en:

a) Normal - es aquel donde el arrendador adquiere los bienes a través de un proveedor y los da en arrendamiento a un tercero llamado arrendatario, este cubre por medio del pago de las rentas hechas al arrendador, el costo del bien objeto del contrato y el costo de financiamiento de la adquisición. Los gastos de seguros, instalación, mantenimiento, registros notariales, etc. son a cargo del arrendatario y pueden ser incorporados y financiados en el plan de arrendamiento.

b) Ficticio - es aquel financiamiento de bienes que son propiedad de la empresa, a esta modalidad se le denomina también como "sale o lease back". A través del arrendamiento ficticio, una empresa vende parte de sus activos fijos a una arrendadora profesional, la cual establece un contrato de arrendamiento financiero por los mismos bienes con el propietario original de los mismos. Es decir, la empresa dueña del bien ante un requerimiento de recursos frescos, decide "vender" un activo o activos fijos de

reciente adquisición a una empresa arrendadora; la arrendadora "compra" el bien y lo arrienda a la empresa que lo vendió; al final del plazo pactado para el término del contrato la arrendataria mediante el pago de la opción de compra, vuelve a ser la propietaria del bien.

1.2.3. Las arrendadoras financieras.

Las arrendadoras financieras son organizaciones auxiliares de crédito, lo que significa que realizan actividades complementarias y de apoyo de las que son propias del crédito, actividades propias de la banca, del servicio público de banca y crédito. Como organizaciones auxiliares de crédito, las arrendadoras financieras están facultadas para realizar diversas operaciones que les facilita el cumplimiento de su objeto social: conceder el uso o goce de bienes mediante el arrendamiento financiero.

La Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito, Título II de las Organizaciones Auxiliares del Crédito, Capítulo II de las arrendadoras Financieras, en su artículo 24, establece lo siguiente:

Artículo 24.

Las sociedades que disfruten de autorización para operar como arrendadoras financieras, sólo podrán realizar las siguientes operaciones:

I. Celebrar contrato de arrendamiento financiero a que se refiere el artículo 25 de esta Ley.

- II.** Adquirir bienes, para darlos en arrendamiento financiero.
- III.** Adquirir bienes del futuro arrendatario, con el compromiso de darlos a éste en arrendamiento financiero.
- IV.** Obtener préstamos y créditos de instituciones de crédito de seguros y de fianzas del país o de entidades financieras del exterior, destinados a la realización de las operaciones que se autorizan en este capítulo así como de proveedores, fabricantes o constructores de los bienes que serán objeto de arrendamiento financiero.
- IV Bis.** Emitir obligaciones subordinadas y demás títulos de créditos en serie o en masa, para su colocación entre el gran público inversionista.
- V.** Obtener préstamos y créditos de instituciones de crédito del país o de entidades financieras del exterior, para cubrir necesidades de liquidez, relacionadas con su objeto social.
- VIII.** Descontar, dar en prenda o negociar los títulos de crédito y afectar los derechos provenientes de los contratos de arrendamiento financiero, o de las operaciones autorizadas a las arrendadoras con las personas de las que reciban financiamiento.
- IX.** Constituir depósitos, a la vista y a plazo, en instituciones de crédito y bancos del extranjero, así como adquirir valores aprobados para el efecto por la Comisión Nacional de Valores.
- X.** Adquirir muebles e inmuebles destinados a su oficinas.
- XI.** Las demás que en ésta u otras leyes se les autorice.
- XII.** Las demás operaciones análogas y conexas que, mediante reglas de carácter general, autorice la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, oyendo la opinión de la Comisión Nacional Bancaria y del Banco de México.

El artículo 25 define al contrato de arrendamiento financiero al describir la operación, su costo y funcionamiento, y hace mención a las opciones marcadas en el artículo 27 de la propia Ley, las cuales son las mismas que las estipuladas en el artículo 15 del Código Fiscal de la Federación, mencionado anteriormente.

A partir del artículo 26, y hasta el artículo 38 de la mencionada Ley, se establecen todas las características del contrato, requisitos a los que se deben sujetar los mismos, así como las obligaciones de organización y control a las que están supeditadas las arrendadoras financieras.

CAPITULO 2 ANALISIS DEL PRODUCTO

2.1 SECTOR TRANSPORTE EN MEXICO

El sector transporte reflejó un importante dinamismo en su desarrollo, la siguiente tabla nos muestra, cuántos camiones tanto de pasajeros como de carga existían de 1980 a 1993.

CAMIONES DE PASAJEROS

ANO	OFICIALES	DE ALQUILER	PARTICULARES
1980	1,079	55,541	19,099
1981	1,036	59,812	18,193
1982	1,165	50,158	14,324
1983	1,251	59,011	10,352
1984	1,605	61,627	10,593
1985	1,651	67,095	10,290
1986	1,788	71,360	10,225
1987	1,820	72,255	10,289
1988	1,867	73,967	10,732
1989	2,386	77,785	11,293
1990	2,854	79,199	12,522
1991	3,117	82,684	12,308
1992	3,049	78,845	13,426
1993	3,087	79,839	13,626

CAMIONES DE CARGA

AÑO	OFICIALES	DE ALQUILER	PARTICULARES
1980	5,414	60,613	1,439,533
1981	5,287	64,077	1,650,074
1982	4,746	59,303	1,737,878
1983	8,359	65,847	1,819,000
1984	8,922	70,201	1,933,096
1985	9,397	72,287	2,033,476
1986	10,058	81,903	2,121,064
1987	10,288	83,960	2,197,830
1988	10,580	86,928	2,338,444
1989	14,681	99,132	2,590,202
1990	16,397	114,705	2,850,979
1991	18,025	119,084	3,169,266
1992	18,922	128,601	3,358,210
1993	19,763	134,314	3,507,405

2.2 ANTECEDENTES DE LA EMPRESA

Un grupo de empresarios mexicanos convencidos de que en los próximos años los mercados de bienes de capital y de consumo duradero mantendrían una vigorosa actividad como resultado de la plena incorporación de México a las corrientes

mundiales de producción y comercio, y de la anticipable mejoría de la capacidad adquisitiva de la población, decidió participar en un proyecto orientado al financiamiento de inversiones en empresas, particularmente en la participación del financiamiento del equipo de transporte, aprovechando la relación existente con los distribuidores Dina para buscar mayor participación en sus ventas, por lo que decidió incorporarse a la actividad del arrendamiento financiero para financiar equipo de transporte.

Así Arrendadora Financiera Dina se crea en Noviembre de 1992 con el fin de atender a la red de distribuidores Dina para el financiamiento de camiones Dina nuevos. Con el objeto de ser una arrendadora especializada, solo financiando equipo Dina y sus accesorios (cajas, remolques, plataformas, grúas, revoladoras, etc.).

Arrendadora Financiera Dina opera a través de la Red de Distribuidores Dina lo que le permite que cada cliente que requiera un camión, pueda ser cliente de Arrendadora Financiera Dina.

Además de la oficina en la ciudad de México, la arrendadora abrió oficinas en Monterrey, Guadalajara y Puebla.

Cartera neta de arrendamiento y activos totales por arrendadora, (datos al 31 de diciembre de 1992):

Lugar	Arrendadora	Cartera neta de Arrendamiento	Activos Totales
		(Miles de nuevos pesos)	(Miles de nuevos pesos)
1	Bancomer	N\$ 2,632	N\$ 3,016
2	Internacional	N\$ 2,122	N\$ 2,461
3	Banamex	N\$ 1,505	N\$ 1,706
4	Fin. Monterrey	N\$ 825	N\$ 995
5	Dinam. Serfin	N\$ 776	N\$ 873
6	Atlas	N\$ 629	N\$ 812
7	Somex	N\$ 712	N\$ 802
8	Unión	N\$ 641	N\$ 710
9	Comermex	N\$ 622	N\$ 692
10	Prime	N\$ 497	N\$ 582
11	Inverlat	N\$ 516	N\$ 549
12	Invermexico	N\$ 453	N\$ 547
13	Fin. Reforma	N\$ 356	N\$ 519
14	Obsa	N\$ 374	N\$ 396
15	Probursa	N\$ 236	N\$ 268
16	Banorte	N\$ 257	N\$ 264
17	Quadrum	N\$ 233	N\$ 258
18	Abarenda	N\$ 233	N\$ 255
19	Vector	N\$ 228	N\$ 251
20	Margen	N\$ 211	N\$ 239
21	Imexa	N\$ 207	N\$ 238
22	Fin. del Norte	N\$ 214	N\$ 234
23	Sofimex	N\$ 194	N\$ 214
24	Fina-Rent	N\$ 180	N\$ 203
25	Havre	N\$ 184	N\$ 190
26	Banobras	N\$ 128	N\$ 169
27	Pragma	N\$ 106	N\$ 158
28	Capital	N\$ 130	N\$ 156
29	Plus	N\$ 155	N\$ 130
30	Multiarrend	N\$ 107	N\$ 125
31	Atlántico	N\$ 102	N\$ 117
32	Estrategia	N\$ 101	N\$ 115

33	Ultra	N\$ 80	N\$ 99
34	Finac	N\$ 63	N\$ 83
35	Bancrecer	N\$ 77	N\$ 82
36	Multiva	N\$ 61	N\$ 63
37	Fin Mexicana	N\$ 51	N\$ 58
38	Valmex	N\$ 52	N\$ 57
39	Integ. del Nte.	N\$ 52	N\$ 55
40	Fin Arrenda	N\$ 44	N\$ 49
41	Chapultepec	N\$ 42	N\$ 46
42	Arka	N\$ 37	N\$ 42
43	Promex	N\$ 29	N\$ 31
44	Lease	N\$ 28	N\$ 30
45	Asecam	N\$ 26	N\$ 28
46	Finamex	N\$ 9	N\$ 18
47	Dina	N\$ 7	N\$ 15
48	Afin	N\$ 8	N\$ 14
49	Banorie	N\$ 0	N\$ 10
50	Value	N\$ 3	N\$ 10
51	Lefact	N\$ 0	N\$ 0
52	Delta	N\$ 0	N\$ 0
53	Interacciones	No aplica	No aplica
T O T A L		N\$ 16,534	N\$ 19,032

A continuación se muestra una tabla, donde se puede observar el porcentaje de la concentración de la cartera por arrendadora financiera (datos al 31 de diciembre de 1992):

Lugar	Arrendadora	Concentración de la cartera
1	Bancomer	15.920%
2	Internacional	12.832%
3	Banamex	9.103%
4	Fin. Monterrey	4.987%
5	Dinam. Serfin	4.696%
6	Atlas	3.803%
7	Somex	4.306%
8	Unión	3.878%
9	Comermex	3.763%
10	Prima	3.006%
11	Inverlat	3.124%
12	Invermexico	2.742%
13	Fin. Reforma	2.151%
14	Obsa	2.264%
15	Probursa	1.427%
16	Banorte	1.553%
17	Quadrum	1.411%
18	Abarenda	1.408%
19	Vector	1.382%
20	Margen	1.277%
21	Imexa	1.253%
22	Fin. del Norte	1.291%
23	Sofimex	1.175%
24	Fina-Rent	1.089%
25	Havre	1.112%
26	Banobras	0.772%
27	Pragma	0.642%
28	Capital	0.785%
29	Plus	0.935%
30	Multiarrend	0.644%
31	Atlántico	0.615%
32	Estrategia	0.614%
33	Ultra	0.483%

34	Finac	0.378%
35	Bancrecer	0.466%
36	Multiva	0.367%
37	Fin Mexicana	0.310%
38	Valmex	0.316%
39	Integ. del Nte.	0.316%
40	Fin Arrenda	0.267%
41	Chapultepec	0.253%
42	Arka	0.224%
43	Promex	0.175%
44	Lease	0.168%
45	Asecam	0.158%
46	Finamex	0.053%
47	Dina	0.041%
48	Afin	0.045%
49	Banorie	0.002%
50	Value	0.017%
51	Lefact	0%
52	Delta	0%
53	Interacciones	0%

Para Diciembre de 1992 existían 53 arrendadoras, y Arrendadora Financiera Dina se encontraba en el lugar número 47.

2.3 ANALISIS DEL PROBLEMA

La arrendadora se enfrentó a los siguientes problemas:

a) Las cotizaciones de los planes de arrendamiento eran solicitadas por los vendedores de las Agencias Dina, vía telefónica, y enviadas a su vez por fax. El tiempo de respuesta era lento y el trabajo excesivo, el fax y el teléfono estaban siempre ocupados.

b) Lentitud en el tiempo de respuesta del análisis de crédito de los expedientes.

Como se mencionó anteriormente Arrendadora Financiera Dina está dedicada al financiamiento de los productos Dina, por lo que su mercado es el sector transporte, un sector importante en la economía de México, constantemente en crecimiento, pero altamente informal en cuanto a su información financiera.

c) Nuestro enlace son los vendedores de camiones, preparados técnica y profesionalmente para la venta de camiones, pero sin ninguna preparación financiera. Por lo que no conocen el funcionamiento del arrendamiento financiero, y desconocen la importancia de la documentación que el cliente debería proporcionar a la arrendadora para la autorización del crédito. Lo importante para ellos era únicamente la venta de camiones.

En resumen, nos encontramos con la dificultad de atender y penetrar desde cuatro puntos geográficos (Distrito Federal, Monterrey, Guadalajara y Puebla), a una red de 70 distribuidores con 7 vendedores promedio cada uno; y por otra parte con un tiempo de respuesta lento para cotizar planes de arrendamiento y para el análisis de los créditos.

2.4 PREMISAS A ATACAR:

Debido a los problemas mencionados anteriormente, encontramos los siguientes puntos o premisas a seguir:

1) Rapidez en nuestros tiempos de respuesta.

Debido a que el bien que requiere el cliente es para el desarrollo de su trabajo, el cliente necesita de una respuesta rápida.

Lo primero que vimos es que la red de Distribuidores Dina cuenta aproximadamente con 70 distribuidores o agencias de producto, cada agencia en promedio con siete vendedores. En promedio cada vendedor capta al mes dos solicitudes de crédito, lo cual nos llevaría a recibir un número de expedientes muy importante al mes: 980 expedientes, cifra que es por mucho, superior a nuestra capacidad de análisis crediticio.

2) Capacitación a la Red de productos Dina.

El producto que se diseñe deberá ser conocido por cada uno de los vendedores que integran la red de distribuidores Dina, por lo que se requerirá capacitarlos en cuanto a

los objetivos del producto y a su instrumentación, para que de ésta forma se puedan lograr nuestros objetivos de colocación y de penetración en el mercado.

3) Estandarización del producto.

Se deberá de presentar un producto estándar, que califique en un mismo producto las necesidades de todos nuestros posibles usuarios de arrendamiento financiero, personas físicas o morales que se agrupen en el sector de la micro, pequeña y mediana empresa; será importante definir las necesidades crediticias, así como los puntos relevantes para nuestro análisis de crédito, mismo que deberá poder medir el riesgo en un sólo producto a todo nuestro universo posible de clientes.

2.6 REQUERIMIENTOS DEL PRODUCTO

El producto que se desarrolle deberá tener por objeto agilizar el tiempo de respuesta para la realización de cotizaciones de los planes de arrendamiento y para el análisis del estudio de crédito, siempre y cuando nos permita manejar un rango confiable de riesgo crediticio, condicionado a una fácil, pero eficiente comprobación de ingresos. Deberá además ser un producto de fácil comprensión para los vendedores de camiones, ya que son nuestro primer contacto, y quienes lo ofrecerán a los clientes.

CAPITULO 3 DESARROLLO DEL PRODUCTO

3.1 CARACTERISTICAS GENERALES DEL PRODUCTO

Para estandarizar el producto se definió lo siguiente:

Objeto del arrendamiento: Exclusivamente equipo Dina nuevo, su carrocería y accesorios.

Sujetos del Arrendamiento: Sociedades y personas físicas con actividad empresarial.

Plazos: Ya que las unidades de transporte se deprecian en 5 años, se pensó en plazos que fueran desde 12 hasta 60 meses, como máximo, dependiendo el tipo de unidad

Dina de acuerdo al siguiente cuadro:

TIPO DE EQUIPO	PLAZO
Tractocamión S-9400, unidades 751 y autobús Integral.	Hasta 60 meses.
Unidades 552, 555 y 651.	Hasta 48 meses.
Unidades 433.	Hasta 36 meses.
Unidades 551 (redilas, refresquero, etc.).	Hasta 36 meses.
Unidades volteo y cualquier otra unidad en aplicación fuera de carretera.	Hasta 24 meses.

Los diferentes plazos para el otorgamiento del crédito de las unidades, se obtuvieron a través de una encuesta que se realizó a los directores, gerentes y vendedores de las agencias de camiones, donde mencionaron el desgaste de cada unidad.

Tasa de interés:

Primero se debía de pensar en una tasa competitiva de mercado para poder ofrecerla a los clientes. Por lo que se buscó con qué Institución podríamos conseguir el crédito más barato para que a su vez lo pudiéramos ofrecer a nuestros clientes. Encontramos que Nacional Financiera otorgaba una tasa atractiva para poder darla a nuestros clientes: que era la tasa de C.P.P. más 6 puntos. Así que decidimos estandarizar la tasa a C.P.P. más 6 puntos para nuestros clientes.

Gastos administrativos:

Para unificar los gastos administrativos, se pensó en un porcentaje sobre el monto a financiar, es decir sobre lo que realmente se está prestando, y además un porcentaje que fuera razonable. Para tal efecto se consideró que los gastos administrativos fueran del 2% más I.V.A.

A continuación se muestra el efecto que representa los gastos administrativos en la tasa de interés, mediante tres ejemplos en los que se realizó lo siguiente:

1. Se calculó el valor de la renta para los diferentes plazos: 12, 24, 36, 48 y 60 meses. Considerando diferentes tasas de interés: 17%, 20% y 23% anual, y un saldo insoluto de N\$1,000.00.

2. Se obtuvo un nuevo monto a financiar, restando al monto a financiar el monto de los gastos administrativos. Esto es porque los gastos administrativos son cobrados al inicio del otorgamiento del arrendamiento, y por lo tanto, lo que la arrendadora desembolsa es realmente el monto a financiar menos esos gastos administrativos.
3. Se calculó una tasa real, considerando el nuevo monto a financiar.

A continuación se muestran los tres ejemplos para las diferentes tasas de interés mencionadas anteriormente:

EJEMPLO 1

**TASA REAL CONSIDERANDO COMISION DEL 2% SOBRE EL MONTO A FINANCIAR
Y UNA TASA ANUAL DEL 17%**

PLAZOS	MONTO A FINANCIAR	TASA ANUAL	RENTA	NUEVO MONTO A FINANCIAR	TASA REAL
12	N\$ 1,000.00	17.00%	N\$ 91.20	N\$ 980.00	20.90%
24	N\$ 1,000.00	17.00%	N\$ 49.44	N\$ 980.00	19.09%
36	N\$ 1,000.00	17.00%	N\$ 35.65	N\$ 980.00	18.45%
48	N\$ 1,000.00	17.00%	N\$ 28.86	N\$ 980.00	18.13%
60	N\$ 1,000.00	17.00%	N\$ 24.85	N\$ 980.00	17.94%

**DIFERENCIA EN PUNTOS DE LA TASA DE INTERES CONTRA LA TASA REAL
CONSIDERANDO LOS GASTOS ADMINISTRATIVOS PARA LOS DIFERENTES**

PLAZOS

PLAZOS	DIFERENCIA
12	3.90%

24	2.09%
36	1.45%
48	1.13%
60	0.94%

EJEMPLO 2

**TASA REAL CONSIDERANDO COMISION DEL 2% SOBRE EL MONTO A FINANCIAR
Y UNA TASA ANUAL DEL 20%**

PLAZOS	MONTO A FINANCIAR	TASA ANUAL	RENTA	NUEVO MONTO A FINANCIAR	TASA REAL
12	N\$ 1,000.00	20.00%	N\$ 92.63	N\$ 980.00	23.93%
24	N\$ 1,000.00	20.00%	N\$ 50.90	N\$ 980.00	22.11%
36	N\$ 1,000.00	20.00%	N\$ 37.16	N\$ 980.00	21.48%
48	N\$ 1,000.00	20.00%	N\$ 30.43	N\$ 980.00	21.16%
60	N\$ 1,000.00	20.00%	N\$ 26.49	N\$ 980.00	20.97%

**DIFERENCIA EN PUNTOS DE LA TASA DE INTERES CONTRA LA TASA REAL
CONSIDERANDO LOS GASTOS ADMINISTRATIVOS PARA LOS DIFERENTES**

PLAZOS

PLAZOS	DIFERENCIA
12	3.93%
24	2.11%
36	1.48%
48	1.16%
60	0.97%

EJEMPLO 3

**TASA REAL CONSIDERANDO COMISION DEL 2% SOBRE MONTO A FINANCIAR
Y UNA TASA ANUAL DE 23%**

PLAZOS	MONTO A FINANCIAR	TASA ANUAL	RENTA	NUEVO MONTO A FINANCIAR	TASA REAL
12	N\$ 1,000.00	23.00%	N\$ 94.08	N\$ 980.00	26.96%
24	N\$ 1,000.00	23.00%	N\$ 52.37	N\$ 980.00	25.14%
36	N\$ 1,000.00	23.00%	N\$ 38.71	N\$ 980.00	24.51%
48	N\$ 1,000.00	23.00%	N\$ 32.05	N\$ 980.00	24.19%
60	N\$ 1,000.00	23.00%	N\$ 28.19	N\$ 980.00	24.00%

**DIFERENCIA EN PUNTOS DE LA TASA DE INTERES CONTRA LA TASA REAL
CONSIDERANDO LOS GASTOS ADMINISTRATIVOS PARA LOS DIFERENTES**

PLAZOS

PLAZO	DIFERENCIA
12	3.96%
24	2.14%
36	1.51%
48	1.19%
60	1.00%

Como se muestra en cada tabla entre el plazo sea menor la tasa real es mayor; es decir, al otorgar créditos a menor plazo se obtiene una tasa de interés real mayor, que al otorgarlos a mayor plazo.

Gastos de contratación:

Son los gastos por la ratificación del contrato de arrendamiento financiero ante el corredor público. Se estandarizaron en N\$300.00 + I.V.A. Si hubiera otro tipo de gastos legales extraordinarios, por ejemplo: constitución de garantías hipotecarias, fideicomisos, serán un cargo adicional al cliente.

Seguro de la unidad:

Será contratado por la arrendadora con cargo al cliente, y se contratará por el plazo del arrendamiento. Podrá financiarse, y en este caso el cliente pagará a la firma del contrato el IVA del seguro.

Seguro de vida:

Se asegurarán sólo las personas físicas. Es un seguro de vida que ampara la deuda, es decir la suma asegurada del seguro de vida es el saldo insoluto. El beneficiario de este seguro de vida es la arrendadora, en caso de que el cliente muera, la deuda quedará saldada; y la unidad pasará a ser propiedad de la persona que haya asignado el cliente como beneficiario. La prima de este seguro se pagará a la firma del contrato.

Opción de compra:

El 1% sobre el valor de la factura. Se paga al final del contrato de arrendamiento financiero.

Forma de pago:

Mensual vencido.

3.2 PARTES QUE COMPONEN EL PRODUCTO

Se desarrolló los siguientes subproductos como parte integral del producto de arrendamiento financiero para la red de distribuidores Dina:

3.2.1.-COTIZACION RAPIDA EN HOJAS PREIMPRESAS

Muchos vendedores visitan a los clientes en sus domicilios, por lo que necesitan realizar cotizaciones de arrendamiento en ese momento.

Vimos la necesidad de crear una cotización pre-impresa, y fácil de elaborar por el vendedor. En esta cotización solo se necesita conocer el valor del bien a arrendar, y ubicar el factor a aplicar realizando operaciones muy sencillas, de esta forma se obtiene tanto el pago inicial aproximado que el cliente tendría que pagar a la firma del contrato, como el cálculo aproximado de la renta.

Para la creación de la tabla de factores se utilizó la fórmula de valor presente de una anualidad y se despejó el valor de la renta, de la siguiente manera:

$$A = \frac{R \cdot (1 - (1+i')^{-nm})}{i'} \quad (1)$$

Donde:

A=Valor presente de la anualidad, en este caso es el monto a financiar.

$i' = \frac{i^{(m)}}{m}$ es la tasa de interés nominal, en este caso la tasa mensual

R= es la renta de la anualidad, en este caso la renta mensual

n= años

m= la capitalización de la tasa, en este caso 12 (mensual)

Despejando R de (1), tenemos

$$R = A \frac{i'}{(1 - (1+i')^{-nm})}$$

Se le dió a "A" el valor de 1, para diferentes plazos y tasas se obtuvo el valor de "R", este es el valor del factor. Así se creó la tabla de factores (Anexo1).

El diseño de la cotización rápida en hojas pre-impresas es el siguiente:

ARRENDADORA FINANCIERA DINA, S.A. DE C.V.
ORGANIZACION AUXILIAR DEL CREDITO
FORMULARIO DE COTIZACION RAPIDA

FECHA: _____

CLIENTE: _____

DISTRIBUIDORA: _____

	PRECIO	IVA	TOTAL
VALOR DE LA UNIDAD:			

PAGO INICIAL

I.V.A. DE LA UNIDAD:		N\$
COMISION DE APERTURA: (2% SOBRE EL PRECIO SIN I.V.A.)		N\$
IVA COMISION DE APERTURA: (10% SOBRE EL VALOR DE LA COMISION)		N\$
GASTOS. CONTRATACION: (INCLUYE I.V.A.)		H\$ 330.00
TOTAL DE PAGO INICIAL:		N\$

AL PAGO INICIAL FALTA INCLUIRLE EL SEGURO DEUDOR (SI EL CLIENTE ES PERSONA FISICA) Y EL IVA DEL SEGURO DE LA UNIDAD.

No. DE PAGOS	12	24	36	48	60
FACTOR:					

VER INSTRUCCIONES AL REVERSO
 (TABLA DE FACTORES)

VALOR DE LA RENTA:	N\$	N\$	N\$	N\$	N\$
--------------------	-----	-----	-----	-----	-----

(PARA OBTENER EL VALOR DE LA RENTA, MULTIPLIQUE EL FACTOR POR EL PRECIO DE LA UNIDAD SIN IVA)

Lo único que tiene que conocer el vendedor es el valor de la unidad que se va a financiar. Después obtener el pago inicial de la siguiente manera:

1. Escribir el valor del IVA de la unidad.
2. Calcular la comisión de apertura (multiplicar el 2% por el valor de la unidad sin IVA).
3. Calcular el IVA de la comisión de apertura.
4. Los gastos de contratación son N\$ 330.00.

Sumando los cuatro conceptos anteriores se obtiene el pago inicial que el cliente tendrá que dar a más tardar a la firma del contrato de arrendamiento; solo falta incluir el seguro deudor (que solo aplica cuando el cliente es persona física) y el IVA del seguro de la unidad. Los motivos por los que estos conceptos no fueron incluidos son:

- En el caso del seguro deudor se necesita tener la tabla de amortización del arrendamiento, ya que el valor de la prima del seguro deudor se obtiene multiplicando el factor de .00038 por el saldo insoluto de cada mes, y como es una cotización a mano, sería muy laborioso que el vendedor la elaborara. A continuación se muestran 2 tablas, con el objeto de ver qué porcentaje representa el valor del seguro deudor con respecto al monto a financiar:

TABLA 1: Suponiendo un monto a financiar de: N\$ 300,000.00. Una tasa de interés del: 20%. Se obtuvieron los siguientes valores para el valor de la prima del seguro deudor (Anexo 2):

PLAZO (MESES)	VALOR DE LA PRIMA DEL SEGURO DEUDOR	PORCENTAJE DEL SEGURO DEUDOR CON RESPECTO AL MONTO A FINANCIAR
12	N\$ 763.44	0.2545%
24	N\$ 1,515.05	0.5050%
36	N\$ 2,311.16	0.7704%
48	N\$ 3,150.90	1.0503%
60	N\$ 4,033.09	1.3444%

TABLA 2: Suponiendo un monto a financiar de: N\$ 150,000.00. Una tasa de interés del 23% anual. Se obtuvieron los siguientes valores para el seguro deudor: (Anexo 3)

PLAZO (MESES)	VALOR DE LA PRIMA DEL SEGURO DEUDOR	PORCENTAJE DEL SEGURO DEUDOR CON RESPECTO AL MONTO A FINANCIAR
12	N\$ 383.38	0.2556%
24	N\$ 764.17	0.5094%
36	N\$ 1,170.38	0.7803%
48	N\$ 1,601.36	1.0676%
60	N\$ 2,056.25	1.3708%

Como se ve la proporción entre el seguro deudor y el monto a financiar es muy pequeña.

-Y en el caso del seguro de la unidad, sería muy difícil obtener el valor del seguro para los diferentes modelos de camiones y para todos los plazos.

Para el cálculo de la renta, primero se debe de saber el factor que se utilizará (Anexo 1), de la manera siguiente:

1. Conocer el C.P.P. (Costo Porcentual Promedio) vigente.
2. Sumarle al C.P.P. 6 puntos (esta cantidad será la tasa de interés anual).
3. El resultado ubicarlo sobre la columna de tasas (al cuarto de punto más próximo).
4. Observar el plazo que se desea y a manera de coordenadas junto con la tasa, obtener el factor.
5. Ya que se tenga el factor anotarlo en la hoja, abajo del plazo.

Después para obtener el valor de la renta, se debe multiplicar el factor por el precio de la factura sin I.V.A.

En caso de que se quiera dar un mayor pago a manera de enganche se utiliza la segunda parte de la hoja de la cotización pre-impresa:

EN CASO DE QUE EL CLIENTE QUIERA DAR UN MAYOR PAGO INICIAL, A MANERA DE ENGANCHE, FAVOR DE REALIZAR LOS SIGUIENTES PASOS:

GASTOS DE CONTRATACION. (INCLUYEN IVA)		N\$ 330.00
+ (MAS)	+	
IVA DE LA UNIDAD		N\$
= (IGUAL)	=	
CANTIDAD No. 1		N\$

ANDRA AL ENGANCHE LE VA A RESTAR LA CANTIDAD No. 1:

ENGANCHE (NUEVO PAGO INICIAL)		N\$
- (MENOS)	-	
CANTIDAD No. 1		N\$
= (IGUAL)	=	
CANTIDAD No. 2		N\$

AL PRECIO DE LA UNIDAD SIN IVA RESTELE LA CANTIDAD No. 2

PRECIO DE LA UNIDAD (SIN IVA)		N\$
- (MENOS)	-	
CANTIDAD No. 2		N\$
= (IGUAL)	=	
CANTIDAD No. 3		N\$

PARA OBTENER EL NVO. MONTO A FINANCIAR DIVIDA LA CANTIDAD No. 3 ENTRE 0.978

					N\$
					(MONTO A FINANCIAR)

No. DE PAGOS

12	24	36	48	60
----	----	----	----	----

FACTOR:

--	--	--	--	--

VER INSTRUCCIONES AL REVERSO

VALOR DE LA RENTA:

N\$	N\$	N\$	N\$	N\$
-----	-----	-----	-----	-----

(PARA OBTENER EL VALOR DE LA RENTA, MULTIPLIQUE EL FACTOR POR EL MONTO A FINANCIAR)

ELABORO

LA PRESENTE COTIZACION NO INCLUYE EL I.V.A. SOBRE LOS INTERESES, NI EL VALOR DEL SEGURO DE LA UNIDAD EL CUAL DEBERA CONTRATARSE CON A.F. DINA Y PODRA FINANCIARSE.

Los pasos a seguir son los siguientes:

1. A los gastos de contratación que son fijos (N\$ 330.00) se le suma el I.V.A. de la unidad.
2. Al enganche (generalmente el cliente da un porcentaje sobre el valor de la factura, usualmente el 20%), se le resta la cantidad obtenida en el punto anterior.
3. Al precio de la unidad sin IVA se le resta la cantidad obtenida en el punto 2.
4. Para obtener el monto a financiar se divide la cantidad obtenida en el punto 3 entre 0.978.
5. Para obtener la renta se siguen los mismos pasos que cuando no se da un mayor pago inicial.

Si el cliente da un monto superior al pago inicial, habrá una cantidad que se aplicará directamente al capital, y por lo tanto el valor del monto a financiar cambiará, es decir no será el monto de la unidad sin IVA, sino que a este monto hay que restarle la parte que se irá al capital. Es por ello que fue necesario añadir esta parte al formulario de cotización rápida.

La forma en que se elaboró esta parte fue primeramente obtener la cantidad de dinero del pago inicial que se irá al capital por medio de la siguiente ecuación:

$$E = IVA + 330 + \text{Comisión} + A \dots \dots \dots (1)$$

donde:

E es el enganche

IVA es el IVA de la unidad que se va a financiar

Los 330 son los gastos de contratación

A es la parte del enganche que se irá a capital

Comisión = $2\% * MF * 1.1$ (para obtener la comisión incluyendo el I.V.A.)

donde MF es el Monto a Financiar

Simplificando:

$$\text{Comisión} = .022MF \dots\dots\dots(2)$$

Substituyendo la ecuación (2) en la (1) se obtiene:

$$E = \text{IVA} + 330 + .022MF + A$$

Despejando A

$$A = E - \text{IVA} - 330 - .022 MF \dots\dots\dots(3)$$

$$MF = P - A \dots\dots\dots(4)$$

donde P es el precio de la unidad sin IVA

Substituyendo la ecuación (3) en la (4) se obtiene:

$$MF = P - (E - \text{IVA} - 330 - .022MF)$$

Despejando MF se obtiene:

$$MF = \frac{P - (E - IVA - 330)}{.978}$$

$$MF = \frac{P - [E - (IVA + 330)]}{.978}$$

Para simplificar se pensó dividir la fórmula de la siguiente manera:

$$\text{Cantidad No. 1} = IVA + 330$$

$$\text{Cantidad No. 2} = E - (\text{Cantidad No. 1})$$

$$\text{Cantidad No. 3} = P - (\text{Cantidad No. 2})$$

Entonces:

$$MF = \frac{\text{Cantidad No. 3}}{.978}$$

3.2.2.-COTIZACION POR MEDIO DE LA COMPUTADORA

Otros clientes visitan a las distribuidoras, y ahí piden planes de financiamiento; por lo que se pensó que los vendedores hicieran las cotizaciones en la misma agencia por medio de la computadora, también si necesitaban ir a visitar a los clientes, podían llevar estas cotizaciones, y en caso de requerir algún cambio en cuanto a precio o plazo, utilizarían una cotización en la hoja pre-impresa.

Se diseñó un programa muy sencillo de utilizar, y se instalaron los programas para cotizar en todas las agencias Dina.

El programa funciona tecleando la palabra: COTIZA.

El diseño de la pantalla se muestra a continuación:

Arrendadora Financiera Dina, S.A. de C.V.
Organización Auxiliar del Crédito
 *** COTIZACION RAPIDA ***

Fecha:

Distribuidor:

Ejecutivo de Ventas:

Nombre del Cliente:

Valor de la unidad (sin IVA):

I.V.A.:

Valor de la unidad (con IVA):

Enganche en monto:

Enganche en porcentaje:

TIPO DE CLIENTE

TASA

PLAZO MESES

PAGO INICIAL

IVA de la unidad

Comisión de Apertura

IVA de la Comisión

Gastos de contratación con I.V.A.

Abono a Capital

Seguro deudor

TOTAL

MONTO DE LA RENTA

N\$

INDIQUE EL TIPO DE CLIENTE: PERSONA [F]ISICA O [M]JORAL

[F1]AYUDA [F2]CORREGIR [F3]ENGANCHE [F4]PARAMETROS [F5]PLAZO [F6]TABLA [F7]IMPRIMIR [F8]SALIR

El procedimiento es como sigue, introduciendo los siguientes datos:

1. La letra **F** si el cliente es persona física o una **M** si el cliente es persona moral, esto es debido a que si el cliente es persona física se le cobrará la prima del seguro deudor y si es persona moral no se le cobrará. Aquí es fácil obtener el valor de la prima del seguro deudor, ya que la computadora calcula la tabla de amortización.
2. Seleccionar el plazo: 12-60 meses.

3. Escribir el nombre del vendedor.
4. Escribir el nombre del cliente.
5. Introducir el valor de la unidad (Ya sea la unidad sin IVA o con IVA).
6. En caso que se quiera dar un mayor pago inicial, se puede introducir el monto de dicho enganche o el porcentaje (el porcentaje es en referencia al valor de la factura con I.V.A.). Si el cliente no da un mayor pago inicial, simplemente se ignora este concepto.

Introduciendo los datos anteriores, se tiene el cálculo del pago inicial y el cálculo de la renta.

Las funciones que se encuentran en la parte de abajo de la pantalla sirven para corregir algún dato, para introducir el enganche, para cambiar el plazo e imprimir y para actualizar la tasa de interés. La función que está restringida es [F4], que se utiliza para cambiar la tasa de interés, y por medio de una clave que se le dió al director o al gerente de las agencias la pueden activar, esto con el fin de que solo las personas autorizadas cambien las tasas. Con la función [F7] se imprime tanto el pago inicial, como la tabla de amortización.

3.2.3-ANÁLISIS DE CREDITO PARAMETRICO

Debido al gran volumen de expedientes de crédito recibidos en la arrendadora, se debía pensar en un análisis de crédito que fuera rápido, pero confiable; un análisis que nos mostrara desde la primera instancia si el cliente era sujeto de crédito o no; con el objeto de agilizar la respuesta en la decisión de crédito. Por lo que se pensó en un análisis de crédito denominado "Análisis paramétrico", que a través de ciertos

parámetros, se le da una calificación al cliente; este análisis aplica para operaciones inferiores a los N\$350,000.00, y para operaciones mayores a esta cantidad se pensó en aplicar además del análisis paramétrico un análisis de crédito más profundo y laborioso. Se pensó en una cantidad de N\$350,000.00 para el análisis paramétrico porque la mayoría de los créditos que llegan a la arrendadora, varían entre N\$120,000.00 y N\$350,000.00, ya que son los precios en que se encuentran las unidades de transporte, y generalmente el cliente requiere de una unidad.

Este análisis contempla 10 aspectos básicos con diferente peso específico dentro de la calificación final, destacando por su importancia el que se refiere al flujo de efectivo (utilidad) que recibe una mayor ponderación y que repercute directamente en el resultado final del análisis.

Los puntos a evaluar en este análisis son los siguientes:

- 1.- Relación patrimonial.
- 2.- Comprobación de ingresos.
- 3.- Utilidad con respecto a la renta del crédito.
- 4.- Apalancamiento.
- 5.- Experiencia en el mercado.
- 6.- Sector.
- 7.- Referencias del distribuidor Dina.
- 8.- Aval.
- 9.- Enganche.
- 10.- Garantía Real.

A continuación se da una explicación de cada aspecto de la evaluación:

1.- Relación patrimonial: La relación patrimonial o balance son requeridos a cada uno de los solicitantes de arrendamiento, con el propósito de conocer las propiedades o activos que estos poseen, así como las obligaciones que han contraído y a su vez el patrimonio logrado a determinada fecha. En caso de que el solicitante sea persona física, se le restará a su relación patrimonial los pasivos y para personas morales se tomará en cuenta únicamente el capital contable tangible (capital contable menos revaluación o actualización).

En este punto se solicita que el rubro de propiedades o activos sean debidamente comprobados a través de escrituras en el caso de inmuebles, incluyendo el Registro Público de la Propiedad, o de facturas en el caso de muebles.

Las veces que el patrimonio representa con respecto al monto del arrendamiento es la cobertura que los solicitantes tienen para hacerle frente a dicho arrendamiento en términos de solvencia.

2.- Comprobación de ingresos:

Este punto sirve de base para determinar el nivel de ingresos que en un estado de resultados de los solicitantes se puede comprobar, y a su vez el grado de confiabilidad en la información financiera.

Tratándose de persona moral, la comprobación de ingresos deberá efectuarse por medio de declaraciones, si esta no es suficiente, se podrá ayudar por medio de estados de cuenta de cheques, siempre y cuando la última declaración anual

presentada por la empresa compruebe por lo menos un 70% de los ingresos manifestados en su estado de resultados.

Si es persona física deberá comprobarse por medio de dos de las siguientes formas:

- declaración de impuestos preferentemente,
- últimos tres estados de cuenta bancarios que muestren un movimiento regular en sus depósitos y en sus saldos promedio,
- últimos tres meses de facturación,
- y en el caso de permisionarios pueden también comprobar sus ingresos con las hojas de liquidación mensual que expide la línea de transporte foráneo a la cual pertenece.

3.- Utilidad con respecto a la renta del crédito:

Es el aspecto fundamental para determinar el flujo de efectivo que genera el cliente y por consecuencia su capacidad de pago; es el factor de mayor peso específico dentro del modelo paramétrico.

La relación utilidad mensual - renta mensual, nos indica las veces que la utilidad mensual del solicitante puede cubrir la renta mensual del arrendamiento. Como mínimo se considera una relación superior a 1.5 veces ya que dentro de esta cobertura se deberá considerar el pago de las demás obligaciones.

En aquellos casos donde no se contemple el pago de impuestos, se deberá restar el 35% por concepto del pago de estos.

Por otra parte, cuando la rentabilidad manejada por los clientes sea mayor al 40%, para efectos de flujo se tomará únicamente el 30% de utilidad como máximo de los ingresos exhibidos en su relación de ingresos y egresos o en su estado de resultados según sea el caso. Esto es debido a que algunas veces podrían presentar una utilidad mayor a la real.

Para efectos de la relación utilidad mensual - renta mensual, se deberán observar dos aspectos:

1. Primero, analizar y determinar la utilidad mensual de acuerdo a los párrafos anteriores.
2. Y segundo multiplicar el resultado por el factor de la comprobación de ingresos.

No se tomará en cuenta la utilidad que el camión producirá; con el objeto de manejar una posición conservadora, ya que puede existir la posibilidad de que el cliente pierda el contrato o trabajo para el camión que va a arrendar.

4.- Apalancamiento:

Este punto se utiliza para saber el nivel de deuda del cliente, qué porcentaje de lo que tiene el cliente lo debe. Tratándose de personas físicas será el resultado de dividir el pasivo total entre el patrimonio total. Si el cliente es persona moral, se dividirá el pasivo total entre el capital contable tangible. Dependiendo del giro del solicitante deberá tener cierto nivel de apalancamiento. En caso de que el solicitante se encuentre en un nivel alto de apalancamiento, dependerá del criterio de la arrendadora para autorizarlo o rechazarlo.

5.- Experiencia en el mercado:

La experiencia de los acreditados dentro de la actividad que desarrollan se refiere a la permanencia en el tiempo ininterrumpido del negocio, tiempo en el cual han superado los problemas propios de su actividad y han asimilado experiencia que de alguna forma determinan la continuidad de su negocio.

Este punto a evaluar es importante, ya que es menor el riesgo de un cliente que tiene experiencia en el ramo a un cliente que no la tiene o tiene muy poca.

6.- Sector:

Existen sectores, que se consideran de mayor riesgo, debido a que su actividad se encuentra muy competitiva o castigada. Por lo que dependiendo del sector en el que se encuentre el solicitante de crédito, se le dará en este punto determinada calificación.

En caso de que existieran sectores en los que la arrendadora prefiriera no atender, lo hará saber a toda la red de distribuidores.

7.- Referencias del distribuidor Dina:

Ya que el cliente que solicita el arrendamiento, es en primer lugar cliente del distribuidor Dina, es importante saber desde cuando el distribuidor conoce al cliente, si conoce su negocio, cómo ha sido su experiencia, si le ha vendido otros camiones, etc. Además al dar estas referencias, el distribuidor adquiere un compromiso con la arrendadora. Las referencias deberán ser por escrito con la firma del dueño o gerente

general de la agencia. En caso de que el distribuidor no haya tenido ninguna experiencia con el cliente, simplemente se omite este requisito.

Los siguientes aspectos no son obligatorios para el otorgamiento del crédito, sólo constituyen un refuerzo o garantía adicional para la arrendadora:

8.- Aval: Constituye un elemento importante adicional de respaldo a las operaciones. Ya que en caso de que el acreditado no cumpla con las responsabilidades contraídas en el arrendamiento, además de proceder contra el acreditado, se procede contra el aval.

Lo que se toma en cuenta cuando existe aval, es la relación patrimonial. El aval puede ser persona física o moral. En caso de que el aval sea persona física, se le restará a su relación patrimonial los pasivos y para personas morales se tomará en cuenta únicamente el capital contable tangible (capital contable menos revaluación o actualización).

De igual forma que cuando el acreditado presenta su relación patrimonial, las propiedades o activos deben estar debidamente comprobados a través de escrituras en el caso de inmuebles, incluyendo el Registro Público de la Propiedad, o de facturas en el caso de muebles.

9.- Enganche: El enganche es un aspecto importante para disminuir el riesgo en las operaciones sobre todo cuando es aportado directamente por el acreditado. Esto es

debido, a que la principal garantía que tenemos es el camión, y en la medida que el cliente aporte más dinero para disminuir su deuda, menor será el saldo insoluto y mayor garantía para la arrendadora, ya que la arrendadora presta menor cantidad de dinero al cliente, que lo que vale la unidad de transporte. Sin embargo, la existencia de éste no debe influir en la decisión final de la operación, razón por la cual la ponderación recibida para calificar este aspecto no es muy elevada.

10.- Garantía Real: Las garantías reales tanto hipotecarias como prendarias constituyen como el aval un elemento adicional de respaldo a las operaciones. En este caso dependiendo del tipo de garantía, y de las veces que la garantía cubra el monto a financiar será su ponderación.

A.F. DINA			
ARRENDADORA FINANCIERA DINA, S.A. DE C.V.			
DIRECCION DE CREDITO			
MODELO PARAMETRICO			
NOMBRE:		RENTA:	
MONTO:		OFICINA REGIONAL	
DISTRIBUIDOR:	EQUIPO:	MONTO	PLAZO

CONCEPTO	Calif.	Pond.	Resultado Ponderado
1.- Relación patrimonial (restando pasivos y actualización) :	10	1.75	17.50
a) Si el patrimonio es mayor a 2.5 veces el monto solicitado: 10 pts.			
b) Si el patrimonio está entre 2.1 y 2.5 veces el monto solicitado: 7.5 pts.			
c) Si el patrimonio está entre 1.6 y 2 veces el monto solicitado: 5 pts.			
d) Si el patrimonio está entre 1 y 1.5 veces el monto solicitado: 2.5 pts.			
e) Si el patrimonio es menor a 1 veces el monto solicitado: 0 pts.			
2.- La comprobación de ingresos:	10	1.75	17.50
a) El porcentaje de la comprobación arriba del 50% dividido entre 10, se multiplicará por el resultado ponderado.			
b) Menos Del 50%: 0 pts.			
3.- La utilidad (multiplicada por el factor de comprobación de Ingresos)	10	2.75	27.50
a) Utilidad mensual mayor en 3 veces la renta mensual: 10 pts.			
b) Utilidad mensual de 2.5 a 2.9 veces la renta mensual: 7.5 pts.			
c) Utilidad mensual de 2.0 a 2.4 veces la renta mensual: 5 pts.			
d) Utilidad mensual de 1.5 a 1.9 veces la renta mensual: 2.5 pts.			
e) Utilidad mensual menor a 1.5 veces la renta mensual: 0 pts.			
4.- Apalancamiento sin considerar revaluación:	10	1.75	17.50
a) Menor a 0.50: 10 pts.			
b) Entre 0.50 y 0.67: 7.5 pts.			
c) Entre 0.67 y 0.82: 5 pts.			
d) Entre 0.82 y 1.00: 2.5 pts.			
e) Mayor a 1: 0 pts.			
5.- Experiencia en el mercado:	10	1.00	10.00
a) Más de 5 años: 10 pts.			
b) De 3 a 5 años: 7.5 pts.			
c) De 1 a 3 años: 2.5 pts.			
d) Menos de 1 años: 0 pts.			
6.- Sector:	10	0.50	5.00
a) Alimenticio, comercio, servicios y transporte (carga y pasaje suburbano): 10 pts.			
b) Química, petroquímica, celulosa y papel, transporte (urbano): 5 pts.			
c) Textil, minería, electrodomésticos, calzado, plásticos, construcción: 0 pts.			
7.- Referencias del distribuidor Dina:	10	0.50	5.00
a) Firmada por el dueño o gerente general: 10 pts.			
CALIFICACION PARCIAL PONDERADA:			100.00
(antes de aval,enganche y garantías)			

Los tres siguientes aspectos se deben considerar en aquellos casos en los cuales el acreditado presente algún aval, un enganche o alguna garantía real, (siempre cuando la calificación parcial ponderada sea mayor o igual a 70, y no exista ningún cero en los primeros tres puntos):

- 1- Aval.- En este caso la puntuación será igual a la relación patrimonial expuesta en el punto uno.
- 2- Enganche.- Es recomendable que exista, en aquellos casos donde la comprobación de ingresos o la utilidad con respecto a la renta sean deficientes.
- 3- Garantía Real.- En este último caso dependiendo el tipo de garantía será su ponderación.

CONCEPTO	Calif.	Pond.	Resultado Ponderado
8.- Aval relación patrimonial:	0	1.50	0.00
a) Si el patrimonio es mayor a 3 veces al monto solicitado: 10 pts.			
b) Si el patrimonio está entre 2 y 3 veces el monto solicitado: 5 pts.			
c) Si el patrimonio está entre 1.5 y 2 veces el monto solicitado: 2.5 pts.			
d) Si el patrimonio es menor a 1.5 veces el monto solicitado: 0 pts.			
	0		
9.- Enganche:	0	1.50	0.00
a) Un enganche del 30 % ó más sumaría 10 pts. (cuando la comprobación de ingresos sea deficiente)			
b) Enganche del 20 al 29 %: 5 pts.			
	0		
10.- Garantías Reales:	0	1.00	0.00
a) Garantía inmobiliaria en una relación de 1 a 1: 10 pts.			
b) Garantía Prendaria en una relación de 1 a 1: 5 pts.			

CALIFICACION PARCIAL PONDERADA DEL AVAL, ENGANCHE GARANTIA: 0.00

CALIFICACION TOTAL PONDERADA: 100.00

RESULTADO DE LA CALIFICACION:	APROBADO	RECHAZADO

(Se consideran solicitudes con calificación mayor a 90 pts., siempre y cuando la calificación parcial sea mayor a 70 puntos, y no exista ningún cero en los primeros 3 puntos de la calificación parcial ponderada, de lo contrario será rechazada)..

ELABORO:

AUTORIZO:

Todo solicitante de crédito será investigado en lo que respecta a sus referencias bancarias y comerciales, y tratándose de persona moral además se hará la

investigación a las tarjetas de crédito de sus principales accionistas. En caso de que algún cliente tenga una mala referencia tanto bancaria como comercial, se suspenderá dicho estudio de crédito, y solo se proseguirá hasta que el cliente realice una aclaración satisfactoria a la arrendadora.

Cuando la arrendadora lo juzgue así conveniente, sólo se atenderá solicitudes de crédito de aquellos solicitantes cuyos ingresos dependan en un 60% o más de un solo cliente, por lo que en la mayoría de los casos no se recibirán dichas solicitudes. Esto se debe al riesgo existente de que el solicitante pierda a ese cliente.

Cabe mencionar, la importancia de los comentarios del ejecutivo financiero para el otorgamiento del crédito. Ya que quien conoce al cliente en la mayoría de los casos por parte de la arrendadora es el ejecutivo financiero, y cualquier comentario cualitativo es de gran ayuda para la autorización del crédito.

CAPITULO 4 IMPLANTACION DEL PRODUCTO

4.1 DISTRIBUCION DE LAS AGENCIAS.

De acuerdo a la ubicación geográfica de las agencias, éstas fueron asignadas a las oficinas de la arrendadora más cercanas, de la siguiente manera:

Dirección Regional Centro (oficina en México, D. F.): D. F., Edo. de México, Querétaro, Hidalgo, Morelos y Guerrero.

Dirección Regional Sur (oficina en Puebla): Puebla, Tlaxcala, Veracruz, Oaxaca, Chiapas, Campeche, Yucatán, Quintana Roo y Tabasco.

Dirección Regional Occidente (oficina en Guadalajara): Jalisco, Nayarit, Colima, Michoacán, Aguascalientes y Guanajuato.

Dirección Regional Norte (oficina en Monterrey): Nuevo León, Tamaulipas, Coahuila, Zacatecas, San Luis Potosí, Chihuahua, Baja California Norte y Sur, Sonora, Sinaloa y Durango.

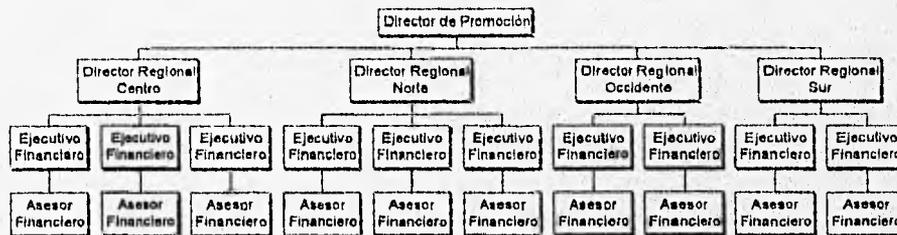
Ya distribuidas las agencias en las diferentes direcciones regionales de la arrendadora, la misma dirección regional asignó determinado número de agencias a cada ejecutivo financiero. Cada ejecutivo se responsabilizaría de:

- Realizar visitas periódicas a las agencias asignadas con el objeto de estar en contacto permanente con ellas, y así poder captar todas las necesidades de crédito de los clientes y de las mismas agencias.
- Llevar a cabo los análisis paramétricos cuando el monto solicitado sea menor o igual a N\$350,000.00 de acuerdo con las políticas establecidas por la arrendadora, realizar la visita correspondiente a los solicitantes del crédito.

- En caso que el monto fuera superior a N\$350,000.00 verificar por medio del análisis paramétrico la viabilidad del crédito, y completar el expediente, si fuera necesario. Realizar la visita correspondiente a los solicitantes del crédito, y elaborar el reporte de visita.
- Realizar cursos a los nuevos vendedores de las agencias, sobre la forma de operar del arrendamiento financiero y del producto desarrollado.

A cada ejecutivo se le asignó un asesor financiero, una persona que lo ayudara en la oficina, que le diera seguimiento a sus autorizaciones de crédito, que hiciera los contratos de arrendamiento, que atendiera a las agencias desde la oficina, para cualquier duda o problema que tuvieran mientras que el ejecutivo se encontraba fuera de la oficina.

Organigrama Area de Promoción



4.2 CAPACITACION A LA RED DE DISTRIBUIDORES DINA

El producto estaba ya diseñado y las agencias Dina distribuidas con el fin que todas fueran atendidas por la arrendadora.

El siguiente paso era la capacitación a: vendedores, gerentes, directores y dueños de las distribuidoras, por lo que se llevaron a cabo diferentes cursos para realizar dicha capacitación.

A continuación se muestra los temas vistos en los cursos impartidos:

1.- Los diferentes planes de financiamiento para adquirir un camión: debido a la importancia de que conocieran los diferentes planes de financiamiento, incluyendo al arrendamiento financiero; se trató de explicar de una manera concisa pero enfocada a los vendedores, ya que como sabemos son expertos vendiendo camiones, pero no tienen una preparación financiera, lo que se trató es dárselas pero de una manera sencilla y enfocada al financiamiento exclusivamente de equipo de transporte. A continuación se muestran los diferentes planes, con una pequeña explicación:

Al contado: aunque este no es un plan de financiamiento, era importante que el vendedor conociera las ventajas si el cliente optara por el arrendamiento financiero en vez de pagar de contado. Para realizar una compra de contado se requiere efectuar un desembolso muy importante de dinero; aún en el caso de disponer de dicha cantidad muchas veces es conveniente mantener una buena liquidez, con el objeto de no descapitalizar a la empresa o a la persona física, y en otros casos para aprovechar oportunidades de inversión en el negocio propio u otros más rentables. Aunado a lo anterior es importante considerar que al obtener algún financiamiento ayudará a crear bases financieras para hacer crecer el negocio.

Crédito bancario (refaccionario): muchas veces se dificulta obtener este tipo de crédito para una persona que es transportista, ya que los bancos prefieren otorgar el crédito a empresas o personas físicas en otro giro; consideran al sector transporte de alto riesgo para otorgarle crédito. Cuando se puede otorgar, algunas veces se dificulta por los

trámites correspondientes, en otras ocasiones el costo de dicho préstamo es elevado; otras veces las empresas tienen ya una línea de crédito con algún banco, le convendría contratar el arrendamiento financiero para la compra de su equipo de transporte, con el objeto de poder utilizar esa línea de crédito en otro tipo de financiamiento que necesite para el desarrollo de su negocio.

Compras a plazos, créditos dados directamente por las agencias: muchas veces las agencias se arriesgan al dar un crédito a plazos sin realizar un estudio de crédito. Es importante destacar que la función principal de las agencias es la venta de camiones no el financiamiento de ellas, existen instituciones especiales para el otorgamiento del crédito. Los comprobantes que se expiden no cumplen generalmente con los requisitos fiscales. Este tipo de crédito es caro para el cliente, ya que la agencia necesita pedir crédito a alguna institución bancaria que le preste el dinero, muchas veces la tasa de interés que el banco da a la agencia es alta, como consecuencia se le tiene que dar al cliente una tasa mayor, que cubra el préstamo bancario, los trámites administrativos y un margen de ganancia, por lo que en ocasiones el cliente prefiere no tomar este tipo de crédito.

Autofinanciamiento: la unidad correspondiente no se proporciona inmediatamente. Dicha unidad se obtiene a través de un sorteo o al efectuar pagos adicionales muy importantes (subastas), por lo que se pierde el costo de oportunidad al no disponer de la unidad inmediatamente.

Arrendamiento puro: aunque ya fue definido en el capítulo primero, y se mencionó las diferencias con el arrendamiento financiero; en resumen se explicó a las agencias, el problema de no poder establecer el valor que el arrendatario debe cubrir al término del contrato para su enajenación, ya que debe ser a valor de mercado; es decir, si el arrendatario quiere la propiedad del bien tendrá que adquirirlo a valor de mercado. El

arrendamiento puro, es en términos generales rentar el camión, como rentar una casa, si se quiere adquirir el camión tendrá que pagar por él lo que vale en ese momento, con el pago de las rentas no paga el camión.

Arrendamiento financiero: explicado en el capítulo primero. Se hizo un análisis más profundo de lo que es el arrendamiento financiero, para que comprendieran el producto de arrendamiento desarrollado para la red de distribuidores de camiones. En síntesis se les hizo hincapié en: - la renta que el cliente paga cubre parte del valor del camión, el arrendatario se va haciendo dueño del camión que renta, - los intereses son deducibles conforme se devenguen, - el cliente debe de registrar en sus activos el equipo de transporte arrendado, por lo que paga el 2% de impuesto al activo, - al término del contrato con un pago simbólico, denominado opción de compra el arrendatario adquiere la propiedad legal del bien.

2.-La documentación necesaria para que la arrendadora pueda analizar el crédito de un posible cliente:

Se explicó la documentación que debía acompañar a cada expediente de crédito, y la importancia de la misma para el análisis del crédito. La documentación solicitada es:

Persona física

1. Solicitud debidamente requisitada y firmada - es importante que sea requisitada en su totalidad, ya que incluye los siguientes datos que son importantes para el análisis del crédito: tipo de equipo, precio del equipo, plazo, nombre completo del

solicitante, dirección, teléfono, giro o actividad, experiencia, R.F.C., estado civil, en caso de que esté casado, mencionar bajo qué régimen, nacionalidad, edad, nombre de cónyuge, si el lugar donde vive es propio, de familiares, rentado o hipotecado, en su caso de cuanto es la renta o hipoteca y cuál es el saldo que se debe, referencias bancarias: cuenta de cheques (anotando el nombre del banco, teléfono, ejecutivo que lo atiende, no. de cuenta y fecha de apertura); créditos (anotando el nombre del banco, teléfono, qué tipo de crédito se solicitó, el monto que se debe, el vencimiento, y qué garantías se dieron), tarjetas de crédito (anotando el número de tarjeta, el nombre del banco, el límite de crédito, el saldo, fecha de apertura) y referencias comerciales: de proveedores (anotando nombre del proveedor y teléfono) y de clientes (anotando nombre del cliente, porcentaje de ventas y teléfono).

2. Relación patrimonial: breve descripción del patrimonio, debidamente cuantificada (valor comercial aproximado de cada bien), con fecha actual (menor a tres meses), y firmada; incluyendo pasivos. Anexar documentación comprobatoria de los bienes inmuebles copias de escrituras incluyendo el Registro Público de la Propiedad y de los bienes muebles: copia de facturas.

3. Relación mensual de Ingresos y egresos: lo más detalladamente posible, firmada y con fecha actual (menor a tres meses), o estado de resultados con fecha actual (menor a tres meses).

4. Comprobantes de Ingresos (por lo menos dos de los siguientes):

-copia de la declaración anual de los últimos dos ejercicios y parciales del presente año

-copia de los últimos tres estados de cuenta de cheques

-copia de los últimos tres meses de facturación

-y en el caso de permisionarios pueden también comprobar sus ingresos con las hojas de liquidación mensual que expide la línea de transporte foráneo a la cual pertenece.

5. Copia de la cédula de identificación fiscal R.F.C. y alta de Hacienda.
6. Acta de nacimiento: ya que en el contrato de arrendamiento financiero se incluyen los datos generales del acreditado: nombre completo, fecha y lugar de nacimiento.
7. Acta de matrimonio (en su caso): ya que en el caso de que el solicitante esté casado bajo el régimen de sociedad conyugal, el cónyuge tendrá que firmar también el contrato de arrendamiento financiero.
8. Copia de comprobante de domicilio: ya que en el contrato y pagaré se incluye el domicilio del cliente.
9. Copia identificación oficial.
10. En su caso, copia de la constancia de la concesión del servicio del transporte y de la afiliación a la agrupación.
11. Carta de recomendación del distribuidor: firmada por el dueño, director o gerente general.

Persona moral

1. Solicitud debidamente requisitada y firmada, es importante que sea requisitada en su totalidad, ya que incluye los siguientes datos que son importantes para el análisis del crédito: tipo de equipo, precio del equipo, plazo, nombre o razón social, dirección, teléfono, giro o actividad, experiencia, R.F.C., principales accionistas y su porcentaje de participación en la empresa, nombre de los ejecutivos (incluyendo puesto y años de experiencia), referencias bancarias: cuenta de cheques (anotando el nombre del banco, teléfono, ejecutivo que lo atiende, no. de cuenta y fecha de apertura), créditos (anotando el nombre del banco, teléfono, qué tipo de

crédito se solicitó, el monto que se debe, el vencimiento, y qué garantías se dieron), y referencias comerciales: de proveedores (anotando nombre del proveedor y teléfono) y de clientes (anotando nombre del cliente, porcentaje de ventas y teléfono).

2. Estados financieros más recientes (que no excedan de una antigüedad de 3 meses y que incluyan relaciones analíticas), debidamente firmados.
3. Estados financieros de los dos últimos ejercicios (que incluyan relaciones analíticas), debidamente firmados.
4. Últimas dos declaraciones anuales, y las tres parciales más recientes (en caso de no contar con las parciales estados de cuenta bancarios de los últimos tres meses).
5. Copia de la acta constitutiva, de poderes y últimas modificaciones a la sociedad.
6. Copia cédula de identificación fiscal R.F.C. y comprobante de domicilio.
7. En su caso, copia de la constancia de la concesión del servicio del transporte y de la afiliación a la agrupación.
8. Carta de recomendación del distribuidor: firmada por el dueño, director o gerente general.

Avales, en su caso:

Persona física

1. Relación patrimonial: de igual forma que se pide al acreditado.

2. Acta de nacimiento: ya que en el contrato de arrendamiento financiero se incluye los datos generales del aval: nombre completo, fecha y lugar de nacimiento.
3. Acta de matrimonio (en su caso): ya que en el caso de que el aval esté casado bajo el régimen de sociedad conyugal, el cónyuge tendrá también que firmar el contrato de arrendamiento financiero.
4. Copia de comprobante de domicilio: ya que en el contrato y pagaré debe incluirse el domicilio.
5. Copia identificación oficial.

Persona moral:

1. Estados financieros más recientes (que no excedan de una antigüedad de 3 meses y que incluyan relaciones analíticas), debidamente firmados.
2. Estados financieros de los dos últimos ejercicios (que incluyan relaciones analíticas), debidamente firmados.
3. Copia de la acta constitutiva, de poderes y últimas modificaciones a la sociedad. El aval debe contemplar en su objeto social el avalar por terceros.

3.- El producto diseñado especialmente para la red de distribuidores Dina.

Se explicó detalladamente, cada componente que forma parte del producto para financiamiento de equipo Dina, tal y como se mencionó en el capítulo tres:

1. Cotización rápida en hojas preimpresas: se explicó la forma de utilizar esta cotización, así como la importancia del uso correcto del factor para el cálculo de la

renta, en caso de no contar con el C.P.P. vigente, se indicó la posibilidad de llamar por teléfono a la arrendadora con su ejecutivo o asesor financiero, para que les proporcionen el C.P.P.

2. Cotización por medio de la computadora: se explicó el uso del programa en el curso, por medio de ejercicios. Posteriormente los ejecutivos acudieron a las agencias para instalar y mostrar el funcionamiento del programa, y se les entregó un diskette con este programa.

3. Análisis del crédito paramétrico: se enseñó los aspectos básicos a evaluar en el análisis paramétrico. Para montos superiores a los N\$350,000 la documentación será la misma y se realizará además del análisis paramétrico, otro tipo de análisis; en caso de requerir otro tipo de información, el ejecutivo financiero se los hará saber. Para la autorización de un crédito será necesaria la visita del ejecutivo financiero al cliente, y para montos superiores a los N\$1,000,000 será necesaria además la visita de una persona del departamento de crédito. El tiempo máximo de respuesta será: para expedientes analizados por el modelo paramétrico de 5 días hábiles, y para expedientes superiores a un monto de N\$ 350,000 de 8 días hábiles.

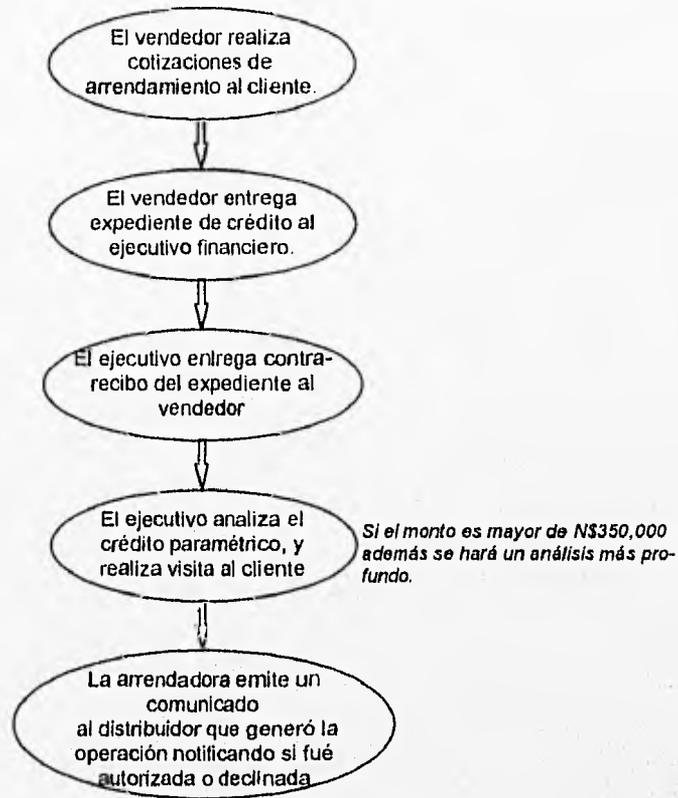
Tanto el ejecutivo financiero como el analista de crédito, tendrán derecho de hacer todas las preguntas necesarias al cliente, para poder llevar a cabo un análisis de crédito satisfactorio. Si el cliente en un momento dado, no quisiera responder a las preguntas será motivo de suspensión para la autorización del crédito.

El ejecutivo realizará el estudio paramétrico y elaborará una carátula para aprobación del crédito, que incluya los datos generales del cliente, el balance y estado de

resultados, así como condiciones especiales: aval, enganche, garantía, las referencias bancarias y comerciales y los comentarios de apoyo a la operación. Una vez elaborado tanto el análisis paramétrico como la carátula, tendrá que ser autorizado por el director regional correspondiente, luego será turnado al departamento de crédito quien lo revisará, una vez revisado por el departamento de crédito deberá ser autorizado por dos directores más.

4.- Procedimiento

Como tema final, se explicó con detalle los pasos que se tienen que seguir para otorgar un crédito, haciendo hincapié de que en caso de necesitar ayuda para asesorar a algún cliente o si tuvieran cualquier duda sobre la documentación, podrán contactar a su ejecutivo financiero.



Las operaciones autorizadas contendrán las siguientes condiciones: monto autorizado, plazo, tipo de equipo, y en su caso: enganche, avales y garantías específicas, con una vigencia para su disposición de 3 meses. En caso de que las operaciones sean declinadas se marcarán las causas de su rechazo.

Si el crédito está autorizado se seguirán los siguientes pasos:



En caso de que algún cliente de la arrendadora necesite otra unidad y haya pagado puntualmente; no tendrá que esperar a que termine su contrato de arrendamiento

financiero para solicitarlo, para tal caso se le pedirá documentación financiera reciente para analizar el nuevo crédito.

CONCLUSIONES

El desarrollo de este producto diseñado especialmente para la red de distribuidores de camiones Dina y el haber capacitado a vendedores, gerentes, directores y dueños de las agencias permitió:

- A los distribuidores:
 - Realizar rápidamente las cotizaciones, sin tener que esperar a que la arrendadora se las entregue.
 - Tener un conocimiento más profundo de lo que es el arrendamiento financiero y del funcionamiento del producto diseñado especialmente para la red de distribuidores, por lo que les dió seguridad al ofrecerlo a sus clientes.
 - Obtener mayor ventas de camiones y autobuses.

- A la arrendadora:
 - A agilizar sus tiempos de respuesta en cuanto a autorizaciones de crédito.
 - A aumentar el financiamiento del número de unidades Dina.
 - A lograr una posición mejor dentro de las arrendadoras financieras, ya que en 1993 logró llegar al lugar número 20 de 60 arrendadoras y en 1994 el lugar número 12 de 61 arrendadoras.

A continuación se muestran los datos de cartera neta de arrendamiento y activos totales por arrendadora financiera para 1993 y 1994.

Datos 1993

Lugar	Arrendadora	Cartera neta de Arrendamiento (Miles de nuevos pesos)	Activos Totales (Miles de nuevos pesos)
1	Bancomer	N\$ 2,911,436	N\$ 3,443,524
2	Internacional	N\$ 2,295,978	N\$ 2,675,578
3	Serfin	N\$ 1,355,723	N\$ 1,588,140
4	Banamex	N\$ 1,338,095	N\$ 1,515,614
5	Unión	N\$ 1,151,641	N\$ 1,370,629
6	Alias	N\$ 740,596	N\$ 887,233
7	Monterrey	N\$ 425,172	N\$ 764,475
8	Invermexico	N\$ 631,311	N\$ 719,991
9	Prime	N\$ 542,370	N\$ 718,460
10	Inverlat	N\$ 652,803	N\$ 698,408
11	Somex	N\$ 451,176	N\$ 697,349
12	Havre	N\$ 569,449	N\$ 621,083
13	Banorte	N\$ 589,753	N\$ 621,068
14	Comermex	N\$ 451,258	N\$ 513,559
15	Fin del Norte	N\$ 391,170	N\$ 454,298
16	Fin Reforma	N\$ 115,000	N\$ 422,022
17	Capital	N\$ 307,988	N\$ 368,362
18	Quadrum	N\$ 311,051	N\$ 352,107
19	Margen	N\$ 286,872	N\$ 347,007
20	Dina	N\$ 332,045	N\$ 366,840
21	Banobras	N\$ 245,483	N\$ 334,554
22	Inbursa	N\$ 102,218	N\$ 308,002
23	Abarenda	N\$ 270,023	N\$ 291,072
24	Imexa	N\$ 236,770	N\$ 278,913
25	Vector	N\$ 242,402	N\$ 276,742
26	Probursa	N\$ 225,529	N\$ 269,551
27	Pragma	N\$ 186,270	N\$ 261,869
28	Sofimex	N\$ 203,804	N\$ 242,480
29	Multiva	N\$ 226,303	N\$ 235,656
30	Banpals	N\$ 190,705	N\$ 221,217
31	Ultra	N\$ 171,681	N\$ 217,959

32	Bancrecer	N\$ 179,774	N\$ 210,408
33	Fina-Rent	N\$ 164,373	N\$ 202,643
34	Arka	N\$ 163,215	N\$ 177,172
35	Estrategia	N\$ 91,709	N\$ 167,686
36	Interacciones	N\$ 87,621	N\$ 166,062
37	Atlántico	N\$ 138,371	N\$ 163,582
38	Promex	N\$ 150,456	N\$ 154,742
39	Multiarrend	N\$ 83,039	N\$ 121,498
40	Finac	N\$ 99,505	N\$ 112,751
41	Fin Mexicana	N\$ 81,646	N\$ 92,544
42	Valmex	N\$ 85,493	N\$ 90,615
43	Alfa	N\$ 68,292	N\$ 89,998
44	Fin del Bajío	N\$ 64,914	N\$ 81,739
45	Lefact	N\$ 60,227	N\$ 79,185
46	Chapultepec	N\$ 53,482	N\$ 65,096
47	FinArrenda	N\$ 52,269	N\$ 62,504
48	Afirme	N\$ 57,303	N\$ 62,454
49	Asecam	N\$ 52,405	N\$ 56,335
50	Lease	N\$ 37,753	N\$ 43,546
51	Bursarrendam	N\$ 38,075	N\$ 41,894
52	Alin	N\$ 38,718	N\$ 40,234
53	Magna	N\$ 30,591	N\$ 34,903
54	Anáhuac	N\$ 16,696	N\$ 33,138
55	Mifiel	N\$ 22,245	N\$ 22,664
56	Corpofin	N\$ 17,138	N\$ 21,651
57	Uclc	N\$ 1,748	N\$ 19,205
58	Arren Directo	N\$ 10,604	N\$ 17,517
59	Tradem	N\$ 12,469	N\$ 14,875
60	Finco	N\$ 2,386	N\$ 13,937
TOTAL		N\$ 20,114,572	N\$ 24,517,362

Datos Año 1994

Lugar	Arrendadora	Cartera neta de Arrendamiento (Miles de nuevos pesos)	Activos Totales (Miles de nuevos pesos)
1	Bancomer	N\$ 3,281,769	N\$ 3,751,004
2	Internacional	N\$ 2,977,132	N\$ 3,531,371
3	Serfin	N\$ 1,607,992	N\$ 1,903,400
4	Banamex	N\$ 1,484,288	N\$ 1,660,494
5	Invermexico	N\$ 1,351,642	N\$ 1,622,214
6	Unión	N\$ 1,271,634	N\$ 1,620,476
7	Allas	N\$ 893,646	N\$ 1,052,569
8	Invertat	N\$ 801,525	N\$ 861,178
9	Capital	N\$ 737,737	N\$ 821,583
10	Banorte	N\$ 716,755	N\$ 808,185
11	Multivalores	N\$ 643,149	N\$ 672,361
12	Dina	N\$ 594,996	N\$ 652,400
13	Prime	N\$ 571,834	N\$ 821,002
14	Banobras	N\$ 534,777	N\$ 626,923
15	Abarenda	N\$ 374,743	N\$ 421,512
16	Quadrum	N\$ 370,948	N\$ 401,500
17	Comermex	N\$ 351,799	N\$ 397,484
18	Margen	N\$ 337,659	N\$ 459,749
19	Probursa	N\$ 315,871	N\$ 356,249
20	Fin Reforma	N\$ 307,883	N\$ 606,124
21	Inbursa	N\$ 288,134	N\$ 658,346
22	Bancrecer	N\$ 286,332	N\$ 344,284
23	Imexa	N\$ 285,680	N\$ 329,989
24	Com. América	N\$ 273,061	N\$ 311,520
25	Finac	N\$ 266,086	N\$ 278,538
26	Arka	N\$ 254,679	N\$ 303,401
27	Sofimex	N\$ 256,096	N\$ 287,119
28	Fin del Norte	N\$ 549,316	N\$ 633,134
29	Monterrey	N\$ 237,033	N\$ 733,401
30	Fina-Rent	N\$ 227,903	N\$ 273,602
31	Banpais	N\$ 219,019	N\$ 268,364
32	Fin Mexicana	N\$ 218,464	N\$ 243,804

33	Ultra	N\$ 217,125	N\$ 301,718
34	Promex	N\$ 194,694	N\$ 204,113
35	Allántico	N\$ 191,602	N\$ 242,401
36	Interacciones	N\$ 110,863	N\$ 158,642
37	Lefact	N\$ 112,550	N\$ 149,956
38	Alfa	N\$ 101,913	N\$ 138,303
39	Fin. del Sureste	N\$ 95,362	N\$ 98,203
40	Fin. del Bajío	N\$ 87,275	N\$ 112,713
41	Anáhuac	N\$ 82,561	N\$ 103,548
42	Mulliarrendadora	N\$ 79,267	N\$ 123,472
43	Afirme	N\$ 74,512	N\$ 82,299
44	Asecam	N\$ 69,406	N\$ 79,496
45	Magna	N\$ 66,085	N\$ 77,793
46	Industrial	N\$ 65,337	N\$ 69,243
47	Estrategia	N\$ 61,131	N\$ 146,293
48	FinaArrenda	N\$ 57,185	N\$ 74,874
49	Mifiel	N\$ 56,360	N\$ 57,446
50	Arren Directo	N\$ 48,767	N\$ 54,996
51	Chapultepec	N\$ 48,055	N\$ 67,852
52	Valmex	N\$ 43,162	N\$ 53,100
53	Lease	N\$ 41,044	N\$ 63,686
54	Tradem	N\$ 34,993	N\$ 35,919
55	Uclc	N\$ 33,209	N\$ 36,011
56	Corpofin	N\$ 27,547	N\$ 30,047
57	Afin	N\$ 24,237	N\$ 33,036
58	Agil	N\$ 5,143	N\$ 14,919
59	Havre	Sin información	Sin información
60	Pragma	Sin información	Sin información
61	Minera Mercantil	Sin información	Sin información
T O T A L		N\$ 24,918,971	N\$ 30,323,427

Cartera neta y activos totales de Arrendadora Financiera Dina S.A. de C.V., años 1992, 1993 y 1994

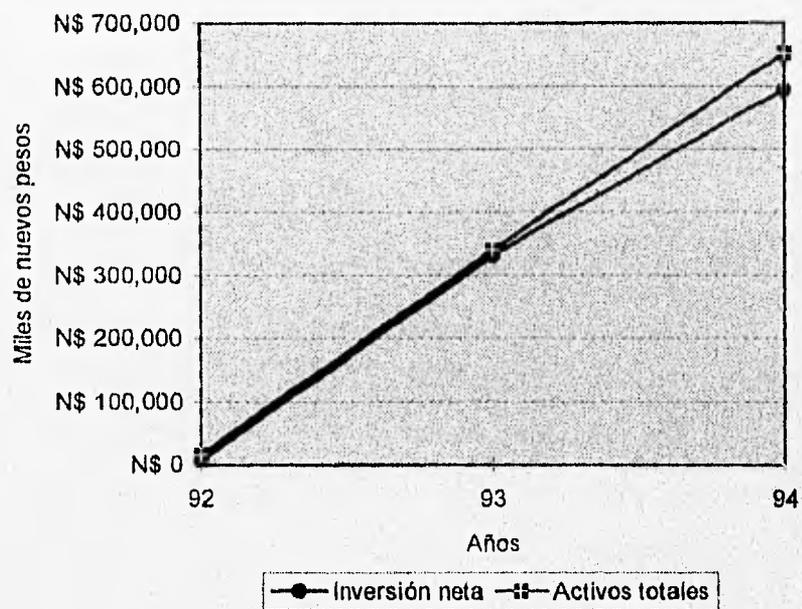


TABLA DE FACTORES
PLAZOS

ANEXO 1

TASAS	12	24	36	48	60
16.00%	0.0907309	0.0489631	0.0351570	0.0283403	0.0243181
16.25%	0.0908492	0.0490826	0.0352806	0.0284635	0.0244511
16.50%	0.0909676	0.0492024	0.0354044	0.0285870	0.0245845
16.75%	0.0910862	0.0493222	0.0355284	0.0287259	0.0247184
17.00%	0.0912049	0.0494423	0.0356527	0.0288560	0.0248526
17.25%	0.0913234	0.0495625	0.0357773	0.0289945	0.0249872
17.50%	0.0914422	0.0496828	0.0359021	0.0291144	0.0251222
17.75%	0.0915611	0.0498034	0.0360271	0.0292445	0.0252576
18.00%	0.0916800	0.0499241	0.0361524	0.0293750	0.0253934
18.25%	0.0917990	0.0500450	0.0362779	0.0295066	0.0255296
18.50%	0.0919181	0.0501660	0.0364037	0.0296369	0.0256662
18.75%	0.0920373	0.0502872	0.0365297	0.0297684	0.0258032
19.00%	0.0921566	0.0504086	0.0366560	0.0299001	0.0259406
19.25%	0.0922759	0.0505302	0.0367825	0.0300322	0.0260783
19.50%	0.0923954	0.0506519	0.0369093	0.0301646	0.0262161
19.75%	0.0925149	0.0507738	0.0370363	0.0302973	0.0263550
20.00%	0.0926345	0.0508958	0.0371636	0.0304304	0.0264939
20.25%	0.0927542	0.0510180	0.0372911	0.0305637	0.0266332
20.50%	0.0928740	0.0511404	0.0374188	0.0306974	0.0267729
20.75%	0.0929938	0.0512629	0.0375468	0.0308314	0.0269129
21.00%	0.0931138	0.0513857	0.0376751	0.0309657	0.0270534
21.25%	0.0932338	0.0515085	0.0378035	0.0311003	0.0271942
21.50%	0.0933539	0.0516316	0.0379323	0.0312363	0.0273354
21.75%	0.0934741	0.0517548	0.0380612	0.0313705	0.0274770
22.00%	0.0935944	0.0518782	0.0381905	0.0315061	0.0276189
22.25%	0.0937147	0.0520017	0.0383199	0.0316420	0.0277612
22.50%	0.0938352	0.0521254	0.0384496	0.0317782	0.0279039
22.75%	0.0939557	0.0522493	0.0385795	0.0319147	0.0280470
23.00%	0.0940763	0.0523733	0.0387097	0.0320515	0.0281905
23.25%	0.0941970	0.0524975	0.0388401	0.0321886	0.0283343
23.50%	0.0943178	0.0526219	0.0389708	0.0323260	0.0284785
23.75%	0.0944387	0.0527464	0.0391017	0.0324638	0.0286230
24.00%	0.0945596	0.0528711	0.0392329	0.0326018	0.0287680
24.25%	0.0946806	0.0529960	0.0393642	0.0327402	0.0289133
24.50%	0.0948017	0.0531210	0.0394959	0.0328789	0.0290589
24.75%	0.0949229	0.0532462	0.0396277	0.0330178	0.0292049
25.00%	0.0950442	0.0533715	0.0397598	0.0331571	0.0293513
25.25%	0.0951656	0.0534970	0.0398922	0.0332967	0.0294981
25.50%	0.0952870	0.0536227	0.0400247	0.0334366	0.0296452
25.75%	0.0954085	0.0537486	0.0401576	0.0335768	0.0297926
26.00%	0.0955301	0.0538746	0.0402906	0.0337173	0.0299405
26.25%	0.0956518	0.0540007	0.0404239	0.0338581	0.0300887
26.50%	0.0957736	0.0541271	0.0405574	0.0339992	0.0302372
26.75%	0.0958955	0.0542536	0.0406912	0.0341406	0.0303861
27.00%	0.0960174	0.0543802	0.0408252	0.0342823	0.0305353
27.25%	0.0961394	0.0545071	0.0409595	0.0344243	0.0306849
27.50%	0.0962615	0.0546340	0.0410939	0.0345666	0.0308349
27.75%	0.0963837	0.0547612	0.0412286	0.0347092	0.0309852
28.00%	0.0965060	0.0548885	0.0413636	0.0348521	0.0311358
28.25%	0.0966283	0.0550160	0.0414988	0.0349953	0.0312868
28.50%	0.0967508	0.0551436	0.0416342	0.0351388	0.0314382
28.75%	0.0968733	0.0552714	0.0417698	0.0352826	0.0315898
29.00%	0.0969959	0.0553994	0.0419057	0.0354267	0.0317419
29.25%	0.0971186	0.0555275	0.0420418	0.0355711	0.0318942
29.50%	0.0972413	0.0556558	0.0421782	0.0357158	0.0320470
29.75%	0.0973642	0.0557842	0.0423148	0.0358607	0.0322000
30.00%	0.0974871	0.0559128	0.0424516	0.0360060	0.0323534

PASOS A SEGUIR PARA OBTENER EL FACTOR DESEADO:

- 1.- OBSERVAR EL C.P.P. (COSTO PORCENTUAL PROMEDIO) VIGENTE
- 2.- SUMAR AL C.P.P. 6 PUNTOS (ESTA CANTIDAD VA A SER LA TASA)
- 3.- EL RESULTADO UBICUOLO SOBRE LA COLUMNA DE TASAS (AL CUARTO DE PUNTO MAS PROXIMO)
- 4.- OBSERVE EL PLAZO QUE USTED DESEA Y A MANERA DE COORDENADA JUNTO CON SU TASA, OBTENGA SU FACTOR.
- 5.- YA QUE TENGA SU FACTOR, ANOTELO EN EL REVERSO DE ESTA HOJA.

TASA ANUAL 20.00%

PLAZO 12

MONTO A FINANCIAR N\$ 300,000.00

MES	AMORTIZACION A CAPITAL	INTERES	RENTA	SALDO INSOLUTO	SEGURO DEUDOR
0				N\$ 300,000.00	N\$ 114.00
1	N\$ 22,790.35	N\$ 5,000.00	N\$ 27,790.35	N\$ 277,209.65	N\$ 105.34
2	N\$ 23,170.19	N\$ 4,620.16	N\$ 27,790.35	N\$ 254,039.46	N\$ 96.53
3	N\$ 23,556.36	N\$ 4,233.99	N\$ 27,790.35	N\$ 230,483.10	N\$ 87.58
4	N\$ 23,948.97	N\$ 3,841.38	N\$ 27,790.35	N\$ 206,534.13	N\$ 78.48
5	N\$ 24,348.12	N\$ 3,442.24	N\$ 27,790.35	N\$ 182,186.01	N\$ 69.23
6	N\$ 24,753.92	N\$ 3,036.43	N\$ 27,790.35	N\$ 157,432.10	N\$ 59.82
7	N\$ 25,166.48	N\$ 2,623.87	N\$ 27,790.35	N\$ 132,265.61	N\$ 50.26
8	N\$ 25,585.92	N\$ 2,204.43	N\$ 27,790.35	N\$ 106,679.69	N\$ 40.54
9	N\$ 26,012.36	N\$ 1,777.99	N\$ 27,790.35	N\$ 80,667.33	N\$ 30.65
10	N\$ 26,445.90	N\$ 1,344.46	N\$ 27,790.35	N\$ 54,221.43	N\$ 20.60
11	N\$ 26,886.66	N\$ 903.69	N\$ 27,790.35	N\$ 27,334.77	N\$ 10.39
12	N\$ 27,334.77	N\$ 455.58	N\$ 27,790.35	N\$ 0.00	N\$ 0.00
TOTAL	N\$ 300,000.00				N\$ 763.44

TASA ANUAL 20.00%

PLAZO 24

MONTO A FINANCIAR N\$ 300,000.00

MES	AMORTIZACION A CAPITAL	INTERES	RENTA	SALDO INSOLUTO	SEGURO DEUDOR
0				N\$ 300,000.00	N\$ 114.00
1	N\$ 10,268.74	N\$ 5,000.00	N\$ 15,268.74	N\$ 289,731.26	N\$ 110.10
2	N\$ 10,439.89	N\$ 4,828.85	N\$ 15,268.74	N\$ 279,291.37	N\$ 106.13
3	N\$ 10,613.88	N\$ 4,654.86	N\$ 15,268.74	N\$ 268,677.49	N\$ 102.10
4	N\$ 10,790.78	N\$ 4,477.96	N\$ 15,268.74	N\$ 257,886.71	N\$ 98.00
5	N\$ 10,970.63	N\$ 4,298.11	N\$ 15,268.74	N\$ 246,916.08	N\$ 93.83
6	N\$ 11,153.47	N\$ 4,115.27	N\$ 15,268.74	N\$ 235,762.60	N\$ 89.59
7	N\$ 11,339.36	N\$ 3,929.38	N\$ 15,268.74	N\$ 224,423.24	N\$ 85.28
8	N\$ 11,528.35	N\$ 3,740.39	N\$ 15,268.74	N\$ 212,894.89	N\$ 80.90
9	N\$ 11,720.49	N\$ 3,548.25	N\$ 15,268.74	N\$ 201,174.39	N\$ 76.45
10	N\$ 11,915.83	N\$ 3,352.91	N\$ 15,268.74	N\$ 189,258.56	N\$ 71.92
11	N\$ 12,114.43	N\$ 3,154.31	N\$ 15,268.74	N\$ 177,144.13	N\$ 67.31
12	N\$ 12,316.34	N\$ 2,952.40	N\$ 15,268.74	N\$ 164,827.79	N\$ 62.63
13	N\$ 12,521.61	N\$ 2,747.13	N\$ 15,268.74	N\$ 152,306.18	N\$ 57.88
14	N\$ 12,730.30	N\$ 2,538.44	N\$ 15,268.74	N\$ 139,575.87	N\$ 53.04
15	N\$ 12,942.48	N\$ 2,326.26	N\$ 15,268.74	N\$ 126,633.40	N\$ 48.12
16	N\$ 13,158.18	N\$ 2,110.56	N\$ 15,268.74	N\$ 113,475.21	N\$ 43.12
17	N\$ 13,377.49	N\$ 1,891.25	N\$ 15,268.74	N\$ 100,097.73	N\$ 38.04
18	N\$ 13,600.45	N\$ 1,668.30	N\$ 15,268.74	N\$ 86,497.28	N\$ 32.87
19	N\$ 13,827.12	N\$ 1,441.62	N\$ 15,268.74	N\$ 72,670.16	N\$ 27.61
20	N\$ 14,057.57	N\$ 1,211.17	N\$ 15,268.74	N\$ 58,612.59	N\$ 22.27
21	N\$ 14,291.86	N\$ 976.88	N\$ 15,268.74	N\$ 44,320.73	N\$ 16.84
22	N\$ 14,530.06	N\$ 738.68	N\$ 15,268.74	N\$ 29,790.66	N\$ 11.32
23	N\$ 14,772.23	N\$ 496.51	N\$ 15,268.74	N\$ 15,018.43	N\$ 5.71
24	N\$ 15,018.43	N\$ 250.31	N\$ 15,268.74	N\$ 0.00	N\$ 0.00
TOTAL	N\$ 300,000.00				N\$ 1,515.05

TASA ANUAL 20.00%

PLAZO 36

MONTO A FINANCIAR N\$ 300,000.00

MES	AMORTIZACION A CAPITAL	INTERES	RENTA	SALDO INSOLUTO	SEGURO DEUDOR
0				N\$ 300,000.00	N\$ 114.00
1	N\$ 6,149.08	N\$ 5,000.00	N\$ 11,149.08	N\$ 293,850.92	N\$ 111.66
2	N\$ 6,251.56	N\$ 4,897.52	N\$ 11,149.08	N\$ 287,599.37	N\$ 109.29
3	N\$ 6,355.75	N\$ 4,793.32	N\$ 11,149.08	N\$ 281,243.61	N\$ 106.87
4	N\$ 6,461.68	N\$ 4,687.39	N\$ 11,149.08	N\$ 274,781.93	N\$ 104.42
5	N\$ 6,569.38	N\$ 4,579.70	N\$ 11,149.08	N\$ 268,212.56	N\$ 101.92
6	N\$ 6,678.87	N\$ 4,470.21	N\$ 11,149.08	N\$ 261,533.69	N\$ 99.38
7	N\$ 6,790.18	N\$ 4,358.89	N\$ 11,149.08	N\$ 254,743.51	N\$ 96.80
8	N\$ 6,903.35	N\$ 4,245.73	N\$ 11,149.08	N\$ 247,840.16	N\$ 94.18
9	N\$ 7,018.41	N\$ 4,130.67	N\$ 11,149.08	N\$ 240,821.75	N\$ 91.51
10	N\$ 7,135.38	N\$ 4,013.70	N\$ 11,149.08	N\$ 233,686.37	N\$ 88.80
11	N\$ 7,254.30	N\$ 3,894.77	N\$ 11,149.08	N\$ 226,432.07	N\$ 86.04
12	N\$ 7,375.21	N\$ 3,773.87	N\$ 11,149.08	N\$ 219,056.87	N\$ 83.24
13	N\$ 7,498.13	N\$ 3,650.95	N\$ 11,149.08	N\$ 211,558.74	N\$ 80.39
14	N\$ 7,623.10	N\$ 3,525.98	N\$ 11,149.08	N\$ 203,935.64	N\$ 77.50
15	N\$ 7,750.15	N\$ 3,398.93	N\$ 11,149.08	N\$ 196,185.49	N\$ 74.55
16	N\$ 7,879.32	N\$ 3,269.76	N\$ 11,149.08	N\$ 188,306.18	N\$ 71.56
17	N\$ 8,010.64	N\$ 3,138.44	N\$ 11,149.08	N\$ 180,295.54	N\$ 68.51
18	N\$ 8,144.15	N\$ 3,004.93	N\$ 11,149.08	N\$ 172,151.39	N\$ 65.42
19	N\$ 8,279.89	N\$ 2,869.19	N\$ 11,149.08	N\$ 163,871.50	N\$ 62.27
20	N\$ 8,417.88	N\$ 2,731.19	N\$ 11,149.08	N\$ 155,453.62	N\$ 59.07
21	N\$ 8,558.18	N\$ 2,590.89	N\$ 11,149.08	N\$ 146,895.44	N\$ 55.82
22	N\$ 8,700.82	N\$ 2,448.26	N\$ 11,149.08	N\$ 138,194.62	N\$ 52.51
23	N\$ 8,845.83	N\$ 2,303.24	N\$ 11,149.08	N\$ 129,348.79	N\$ 49.15
24	N\$ 8,993.26	N\$ 2,155.81	N\$ 11,149.08	N\$ 120,355.53	N\$ 45.74
25	N\$ 9,143.15	N\$ 2,005.93	N\$ 11,149.08	N\$ 111,212.38	N\$ 42.26
26	N\$ 9,295.54	N\$ 1,853.54	N\$ 11,149.08	N\$ 101,916.84	N\$ 38.73
27	N\$ 9,450.46	N\$ 1,698.61	N\$ 11,149.08	N\$ 92,466.38	N\$ 35.14
28	N\$ 9,607.97	N\$ 1,541.11	N\$ 11,149.08	N\$ 82,858.42	N\$ 31.49
29	N\$ 9,768.10	N\$ 1,380.97	N\$ 11,149.08	N\$ 73,090.31	N\$ 27.77
30	N\$ 9,930.90	N\$ 1,218.17	N\$ 11,149.08	N\$ 63,159.41	N\$ 24.00
31	N\$ 10,096.42	N\$ 1,052.66	N\$ 11,149.08	N\$ 53,062.99	N\$ 20.16
32	N\$ 10,264.69	N\$ 884.38	N\$ 11,149.08	N\$ 42,798.30	N\$ 16.26
33	N\$ 10,435.77	N\$ 713.31	N\$ 11,149.08	N\$ 32,362.53	N\$ 12.30
34	N\$ 10,609.70	N\$ 539.38	N\$ 11,149.08	N\$ 21,752.83	N\$ 8.27
35	N\$ 10,786.53	N\$ 362.55	N\$ 11,149.08	N\$ 10,966.30	N\$ 4.17
36	N\$ 10,966.30	N\$ 182.77	N\$ 11,149.08	N\$ 0.00	N\$ 0.00
TOTAL	N\$ 300,000.00				N\$ 2,311.16

TASA ANUAL 20.00%
PLAZO 48
MONTO A FINANCIAR N\$ 300,000.00

MES	AMORTIZACION A CAPITAL	INTERES	RENTA	SALDO INSOLUTO	SEGURO DEUDOR
0				N\$ 300,000.00	N\$ 114.00
1	N\$ 4,129.11	N\$ 5,000.00	N\$ 9,129.11	N\$ 295,870.89	N\$ 112.43
2	N\$ 4,197.93	N\$ 4,931.18	N\$ 9,129.11	N\$ 291,672.96	N\$ 110.84
3	N\$ 4,267.89	N\$ 4,861.22	N\$ 9,129.11	N\$ 287,405.07	N\$ 109.21
4	N\$ 4,339.02	N\$ 4,790.08	N\$ 9,129.11	N\$ 283,066.05	N\$ 107.57
5	N\$ 4,411.34	N\$ 4,717.77	N\$ 9,129.11	N\$ 278,654.71	N\$ 105.89
6	N\$ 4,484.86	N\$ 4,644.25	N\$ 9,129.11	N\$ 274,169.84	N\$ 104.18
7	N\$ 4,559.61	N\$ 4,569.50	N\$ 9,129.11	N\$ 269,610.23	N\$ 102.45
8	N\$ 4,635.60	N\$ 4,493.50	N\$ 9,129.11	N\$ 264,974.63	N\$ 100.69
9	N\$ 4,712.86	N\$ 4,416.24	N\$ 9,129.11	N\$ 260,261.76	N\$ 98.90
10	N\$ 4,791.41	N\$ 4,337.70	N\$ 9,129.11	N\$ 255,470.35	N\$ 97.08
11	N\$ 4,871.27	N\$ 4,257.84	N\$ 9,129.11	N\$ 250,599.08	N\$ 95.23
12	N\$ 4,952.46	N\$ 4,176.65	N\$ 9,129.11	N\$ 245,646.62	N\$ 93.35
13	N\$ 5,035.00	N\$ 4,094.11	N\$ 9,129.11	N\$ 240,611.62	N\$ 91.43
14	N\$ 5,118.91	N\$ 4,010.19	N\$ 9,129.11	N\$ 235,492.71	N\$ 89.49
15	N\$ 5,204.23	N\$ 3,924.88	N\$ 9,129.11	N\$ 230,288.48	N\$ 87.51
16	N\$ 5,290.97	N\$ 3,838.14	N\$ 9,129.11	N\$ 224,997.51	N\$ 85.50
17	N\$ 5,379.15	N\$ 3,749.96	N\$ 9,129.11	N\$ 219,618.36	N\$ 83.45
18	N\$ 5,468.80	N\$ 3,660.31	N\$ 9,129.11	N\$ 214,149.56	N\$ 81.38
19	N\$ 5,559.95	N\$ 3,569.16	N\$ 9,129.11	N\$ 208,589.61	N\$ 79.26
20	N\$ 5,652.62	N\$ 3,476.49	N\$ 9,129.11	N\$ 202,936.99	N\$ 77.12
21	N\$ 5,748.83	N\$ 3,382.28	N\$ 9,129.11	N\$ 197,190.17	N\$ 74.93
22	N\$ 5,842.61	N\$ 3,286.50	N\$ 9,129.11	N\$ 191,347.56	N\$ 72.71
23	N\$ 5,939.98	N\$ 3,189.13	N\$ 9,129.11	N\$ 185,407.58	N\$ 70.45
24	N\$ 6,038.98	N\$ 3,090.13	N\$ 9,129.11	N\$ 179,368.60	N\$ 68.16
25	N\$ 6,139.63	N\$ 2,989.48	N\$ 9,129.11	N\$ 173,228.96	N\$ 65.83
26	N\$ 6,241.96	N\$ 2,887.15	N\$ 9,129.11	N\$ 166,987.01	N\$ 63.46
27	N\$ 6,345.99	N\$ 2,783.12	N\$ 9,129.11	N\$ 160,641.01	N\$ 61.04
28	N\$ 6,451.76	N\$ 2,677.35	N\$ 9,129.11	N\$ 154,189.25	N\$ 58.59
29	N\$ 6,559.29	N\$ 2,569.82	N\$ 9,129.11	N\$ 147,629.97	N\$ 56.10
30	N\$ 6,668.61	N\$ 2,460.50	N\$ 9,129.11	N\$ 140,961.36	N\$ 53.57
31	N\$ 6,779.75	N\$ 2,349.36	N\$ 9,129.11	N\$ 134,181.61	N\$ 50.99
32	N\$ 6,892.75	N\$ 2,236.36	N\$ 9,129.11	N\$ 127,288.86	N\$ 48.37
33	N\$ 7,007.63	N\$ 2,121.48	N\$ 9,129.11	N\$ 120,281.23	N\$ 45.71
34	N\$ 7,124.42	N\$ 2,004.69	N\$ 9,129.11	N\$ 113,156.81	N\$ 43.00
35	N\$ 7,243.16	N\$ 1,885.95	N\$ 9,129.11	N\$ 105,913.65	N\$ 40.25
36	N\$ 7,363.88	N\$ 1,765.23	N\$ 9,129.11	N\$ 98,549.76	N\$ 37.45
37	N\$ 7,486.61	N\$ 1,642.50	N\$ 9,129.11	N\$ 91,063.15	N\$ 34.60
38	N\$ 7,611.39	N\$ 1,517.72	N\$ 9,129.11	N\$ 83,451.76	N\$ 31.71
39	N\$ 7,738.25	N\$ 1,390.86	N\$ 9,129.11	N\$ 75,713.52	N\$ 28.77
40	N\$ 7,867.22	N\$ 1,261.89	N\$ 9,129.11	N\$ 67,846.30	N\$ 25.78
41	N\$ 7,998.34	N\$ 1,130.77	N\$ 9,129.11	N\$ 59,847.96	N\$ 22.74
42	N\$ 8,131.64	N\$ 997.47	N\$ 9,129.11	N\$ 51,716.32	N\$ 19.65
43	N\$ 8,267.17	N\$ 861.94	N\$ 9,129.11	N\$ 43,449.15	N\$ 16.51
44	N\$ 8,404.96	N\$ 724.15	N\$ 9,129.11	N\$ 35,044.19	N\$ 13.32
45	N\$ 8,545.04	N\$ 584.07	N\$ 9,129.11	N\$ 26,499.15	N\$ 10.07
46	N\$ 8,687.46	N\$ 441.65	N\$ 9,129.11	N\$ 17,811.70	N\$ 6.77
47	N\$ 8,832.25	N\$ 296.86	N\$ 9,129.11	N\$ 8,979.45	N\$ 3.41
48	N\$ 8,979.45	N\$ 149.66	N\$ 9,129.11	N\$ 0.00	N\$ 0.00
TOTAL	N\$ 300,000.00				N\$ 3,150.90

TASA ANUAL 20.00%
PLAZO 60

ANEXO 2

MONTO A FINANCIAR N\$ 300,000.00

MES	AMORTIZACION A CAPITAL	INTERES	RENTA	SALDO INSOLUTO	SEGURO DEUDOR
0				N\$ 300,000.00	N\$ 114.00
1	N\$ 2,948.17	N\$ 5,000.00	N\$ 7,948.17	N\$ 297,051.83	N\$ 112.88
2	N\$ 2,997.30	N\$ 4,950.86	N\$ 7,948.17	N\$ 294,054.53	N\$ 111.74
3	N\$ 3,047.26	N\$ 4,900.91	N\$ 7,948.17	N\$ 291,007.28	N\$ 110.58
4	N\$ 3,098.04	N\$ 4,850.12	N\$ 7,948.17	N\$ 287,909.23	N\$ 109.41
5	N\$ 3,149.68	N\$ 4,798.49	N\$ 7,948.17	N\$ 284,759.56	N\$ 108.21
6	N\$ 3,202.17	N\$ 4,745.99	N\$ 7,948.17	N\$ 281,557.38	N\$ 106.99
7	N\$ 3,255.54	N\$ 4,692.62	N\$ 7,948.17	N\$ 278,301.84	N\$ 105.75
8	N\$ 3,309.90	N\$ 4,638.36	N\$ 7,948.17	N\$ 274,992.04	N\$ 104.50
9	N\$ 3,364.95	N\$ 4,583.20	N\$ 7,948.17	N\$ 271,627.08	N\$ 103.22
10	N\$ 3,421.05	N\$ 4,527.12	N\$ 7,948.17	N\$ 268,206.03	N\$ 101.92
11	N\$ 3,478.06	N\$ 4,470.10	N\$ 7,948.17	N\$ 264,727.96	N\$ 100.60
12	N\$ 3,536.03	N\$ 4,412.13	N\$ 7,948.17	N\$ 261,191.93	N\$ 99.25
13	N\$ 3,594.97	N\$ 4,353.20	N\$ 7,948.17	N\$ 257,596.97	N\$ 97.89
14	N\$ 3,654.88	N\$ 4,293.28	N\$ 7,948.17	N\$ 253,942.08	N\$ 96.50
15	N\$ 3,715.80	N\$ 4,232.37	N\$ 7,948.17	N\$ 250,226.29	N\$ 95.09
16	N\$ 3,777.73	N\$ 4,170.44	N\$ 7,948.17	N\$ 246,448.56	N\$ 93.65
17	N\$ 3,840.69	N\$ 4,107.48	N\$ 7,948.17	N\$ 242,607.87	N\$ 92.19
18	N\$ 3,904.70	N\$ 4,043.46	N\$ 7,948.17	N\$ 238,703.17	N\$ 90.71
19	N\$ 3,969.78	N\$ 3,978.39	N\$ 7,948.17	N\$ 234,733.39	N\$ 89.20
20	N\$ 4,035.94	N\$ 3,912.22	N\$ 7,948.17	N\$ 230,697.45	N\$ 87.67
21	N\$ 4,103.21	N\$ 3,844.96	N\$ 7,948.17	N\$ 226,594.24	N\$ 86.11
22	N\$ 4,171.59	N\$ 3,776.57	N\$ 7,948.17	N\$ 222,422.65	N\$ 84.52
23	N\$ 4,241.12	N\$ 3,707.04	N\$ 7,948.17	N\$ 218,181.52	N\$ 82.91
24	N\$ 4,311.81	N\$ 3,636.36	N\$ 7,948.17	N\$ 213,869.72	N\$ 81.27
25	N\$ 4,383.67	N\$ 3,564.50	N\$ 7,948.17	N\$ 209,486.05	N\$ 79.60
26	N\$ 4,456.73	N\$ 3,491.43	N\$ 7,948.17	N\$ 205,029.32	N\$ 77.91
27	N\$ 4,531.01	N\$ 3,417.16	N\$ 7,948.17	N\$ 200,498.31	N\$ 76.19
28	N\$ 4,606.53	N\$ 3,341.64	N\$ 7,948.17	N\$ 195,891.78	N\$ 74.44
29	N\$ 4,683.30	N\$ 3,264.86	N\$ 7,948.17	N\$ 191,208.48	N\$ 72.66
30	N\$ 4,761.36	N\$ 3,186.81	N\$ 7,948.17	N\$ 186,447.12	N\$ 70.85
31	N\$ 4,840.71	N\$ 3,107.45	N\$ 7,948.17	N\$ 181,606.41	N\$ 69.01
32	N\$ 4,921.39	N\$ 3,026.77	N\$ 7,948.17	N\$ 176,685.02	N\$ 67.14
33	N\$ 5,003.41	N\$ 2,944.75	N\$ 7,948.17	N\$ 171,681.60	N\$ 65.24
34	N\$ 5,086.81	N\$ 2,861.36	N\$ 7,948.17	N\$ 166,594.80	N\$ 63.31
35	N\$ 5,171.59	N\$ 2,776.58	N\$ 7,948.17	N\$ 161,423.21	N\$ 61.34
36	N\$ 5,257.78	N\$ 2,690.39	N\$ 7,948.17	N\$ 156,165.43	N\$ 59.34
37	N\$ 5,345.41	N\$ 2,602.76	N\$ 7,948.17	N\$ 150,820.03	N\$ 57.31
38	N\$ 5,434.50	N\$ 2,513.67	N\$ 7,948.17	N\$ 145,385.53	N\$ 55.25
39	N\$ 5,525.07	N\$ 2,423.09	N\$ 7,948.17	N\$ 139,860.46	N\$ 53.15
40	N\$ 5,617.16	N\$ 2,331.01	N\$ 7,948.17	N\$ 134,243.30	N\$ 51.01
41	N\$ 5,710.78	N\$ 2,237.39	N\$ 7,948.17	N\$ 128,532.52	N\$ 48.84
42	N\$ 5,805.96	N\$ 2,142.21	N\$ 7,948.17	N\$ 122,726.56	N\$ 46.64
43	N\$ 5,902.72	N\$ 2,045.44	N\$ 7,948.17	N\$ 116,823.84	N\$ 44.39
44	N\$ 6,001.10	N\$ 1,947.06	N\$ 7,948.17	N\$ 110,822.74	N\$ 42.11
45	N\$ 6,101.12	N\$ 1,847.05	N\$ 7,948.17	N\$ 104,721.62	N\$ 39.79
46	N\$ 6,202.80	N\$ 1,745.36	N\$ 7,948.17	N\$ 98,518.82	N\$ 37.44
47	N\$ 6,306.18	N\$ 1,641.98	N\$ 7,948.17	N\$ 92,212.63	N\$ 35.04
48	N\$ 6,411.29	N\$ 1,536.89	N\$ 7,948.17	N\$ 85,801.34	N\$ 32.60
49	N\$ 6,518.14	N\$ 1,430.02	N\$ 7,948.17	N\$ 79,283.20	N\$ 30.13
50	N\$ 6,626.78	N\$ 1,321.39	N\$ 7,948.17	N\$ 72,656.42	N\$ 27.61
51	N\$ 6,737.22	N\$ 1,210.94	N\$ 7,948.17	N\$ 65,919.20	N\$ 25.05
52	N\$ 6,849.51	N\$ 1,098.65	N\$ 7,948.17	N\$ 59,069.69	N\$ 22.45
53	N\$ 6,963.67	N\$ 984.49	N\$ 7,948.17	N\$ 52,106.02	N\$ 19.80
54	N\$ 7,079.73	N\$ 868.43	N\$ 7,948.17	N\$ 45,026.28	N\$ 17.11
55	N\$ 7,197.73	N\$ 750.44	N\$ 7,948.17	N\$ 37,828.56	N\$ 14.37
56	N\$ 7,317.69	N\$ 630.48	N\$ 7,948.17	N\$ 30,510.87	N\$ 11.59
57	N\$ 7,439.65	N\$ 508.51	N\$ 7,948.17	N\$ 23,071.22	N\$ 8.77
58	N\$ 7,563.64	N\$ 384.52	N\$ 7,948.17	N\$ 15,507.57	N\$ 5.89
59	N\$ 7,689.71	N\$ 258.46	N\$ 7,948.17	N\$ 7,817.87	N\$ 2.97
60	N\$ 7,817.87	N\$ 130.30	N\$ 7,948.17	N\$ 0.00	N\$ 0.00
TOTAL	N\$ 300,000.00				N\$ 4,033.09

TASA ANUAL 23.00%
PLAZO 12
MONTO A FINANCIAR N\$ 150,000.00

MES	AMORTIZACION A CAPITAL	INTERES	RENTA	SALDO INSOLUTO	SEGURO DEUDOR
0				N\$ 150,000.00	N\$ 57.00
1	N\$ 11,236.45	N\$ 2,875.00	N\$ 14,111.45	N\$ 138,763.55	N\$ 52.73
2	N\$ 11,451.81	N\$ 2,659.63	N\$ 14,111.45	N\$ 127,311.74	N\$ 48.38
3	N\$ 11,671.31	N\$ 2,440.14	N\$ 14,111.45	N\$ 115,640.43	N\$ 43.94
4	N\$ 11,895.01	N\$ 2,216.44	N\$ 14,111.45	N\$ 103,745.43	N\$ 39.42
5	N\$ 12,122.99	N\$ 1,988.45	N\$ 14,111.45	N\$ 91,622.43	N\$ 34.82
6	N\$ 12,355.35	N\$ 1,756.10	N\$ 14,111.45	N\$ 79,267.08	N\$ 30.12
7	N\$ 12,592.16	N\$ 1,519.29	N\$ 14,111.45	N\$ 66,674.92	N\$ 25.34
8	N\$ 12,833.51	N\$ 1,277.94	N\$ 14,111.45	N\$ 53,841.40	N\$ 20.46
9	N\$ 13,079.49	N\$ 1,031.96	N\$ 14,111.45	N\$ 40,761.92	N\$ 15.49
10	N\$ 13,330.18	N\$ 781.27	N\$ 14,111.45	N\$ 27,431.74	N\$ 10.42
11	N\$ 13,585.67	N\$ 525.77	N\$ 14,111.45	N\$ 13,846.07	N\$ 5.26
12	N\$ 13,846.07	N\$ 265.38	N\$ 14,111.45	N\$ 0.00	N\$ 0.00
TOTAL	N\$ 150,000.00				N\$ 383.38

TASA ANUAL 23.00%
PLAZO 24
MONTO A FINANCIAR N\$ 150,000.00

MES	AMORTIZACION A CAPITAL	INTERES	RENTA	SALDO INSOLUTO	SEGURO DEUDOR
0				N\$ 150,000.00	N\$ 57.00
1	N\$ 4,981.00	N\$ 2,875.00	N\$ 7,856.00	N\$ 145,019.00	N\$ 55.11
2	N\$ 5,076.46	N\$ 2,779.53	N\$ 7,856.00	N\$ 139,942.54	N\$ 53.18
3	N\$ 5,173.76	N\$ 2,682.23	N\$ 7,856.00	N\$ 134,768.78	N\$ 51.21
4	N\$ 5,272.93	N\$ 2,583.07	N\$ 7,856.00	N\$ 129,495.85	N\$ 49.21
5	N\$ 5,373.99	N\$ 2,482.00	N\$ 7,856.00	N\$ 124,121.86	N\$ 47.17
6	N\$ 5,476.99	N\$ 2,379.00	N\$ 7,856.00	N\$ 118,644.86	N\$ 45.09
7	N\$ 5,581.97	N\$ 2,274.03	N\$ 7,856.00	N\$ 113,062.89	N\$ 42.96
8	N\$ 5,688.96	N\$ 2,167.04	N\$ 7,856.00	N\$ 107,373.94	N\$ 40.80
9	N\$ 5,798.00	N\$ 2,058.00	N\$ 7,856.00	N\$ 101,575.94	N\$ 38.60
10	N\$ 5,909.12	N\$ 1,946.87	N\$ 7,856.00	N\$ 95,666.82	N\$ 36.35
11	N\$ 6,022.38	N\$ 1,833.61	N\$ 7,856.00	N\$ 89,644.43	N\$ 34.06
12	N\$ 6,137.81	N\$ 1,718.18	N\$ 7,856.00	N\$ 83,506.62	N\$ 31.73
13	N\$ 6,255.45	N\$ 1,600.54	N\$ 7,856.00	N\$ 77,251.17	N\$ 29.36
14	N\$ 6,375.35	N\$ 1,480.65	N\$ 7,856.00	N\$ 70,875.82	N\$ 26.93
15	N\$ 6,497.54	N\$ 1,358.45	N\$ 7,856.00	N\$ 64,378.28	N\$ 24.46
16	N\$ 6,622.08	N\$ 1,233.92	N\$ 7,856.00	N\$ 57,756.20	N\$ 21.95
17	N\$ 6,749.00	N\$ 1,106.99	N\$ 7,856.00	N\$ 51,007.20	N\$ 19.38
18	N\$ 6,878.36	N\$ 977.64	N\$ 7,856.00	N\$ 44,128.84	N\$ 16.77
19	N\$ 7,010.19	N\$ 845.80	N\$ 7,856.00	N\$ 37,118.65	N\$ 14.11
20	N\$ 7,144.56	N\$ 711.44	N\$ 7,856.00	N\$ 29,974.09	N\$ 11.39
21	N\$ 7,281.49	N\$ 574.50	N\$ 7,856.00	N\$ 22,692.60	N\$ 8.62
22	N\$ 7,421.05	N\$ 434.94	N\$ 7,856.00	N\$ 15,271.55	N\$ 5.80
23	N\$ 7,563.29	N\$ 292.70	N\$ 7,856.00	N\$ 7,708.25	N\$ 2.93
24	N\$ 7,708.25	N\$ 147.74	N\$ 7,856.00	N\$ 0.00	N\$ 0.00
TOTAL	N\$ 150,000.00				N\$ 764.17

TASA ANUAL 23.00%

PLAZO 36

MONTO A FINANCIAR N\$ 150,000.00

MES	AMORTIZACION A CAPITAL	INTERES	RENTA	SALDO INSOLUTO	SEGURO DEUDOR
0				N\$ 150,000.00	N\$ 57.00
1	N\$ 2,931.46	N\$ 2,875.00	N\$ 5,806.46	N\$ 147,068.54	N\$ 55.89
2	N\$ 2,987.64	N\$ 2,818.81	N\$ 5,806.46	N\$ 144,080.90	N\$ 54.75
3	N\$ 3,044.91	N\$ 2,761.55	N\$ 5,806.46	N\$ 141,035.99	N\$ 53.59
4	N\$ 3,103.27	N\$ 2,703.19	N\$ 5,806.46	N\$ 137,932.72	N\$ 52.41
5	N\$ 3,162.75	N\$ 2,643.71	N\$ 5,806.46	N\$ 134,769.97	N\$ 51.21
6	N\$ 3,223.37	N\$ 2,583.09	N\$ 5,806.46	N\$ 131,546.61	N\$ 49.99
7	N\$ 3,285.15	N\$ 2,521.31	N\$ 5,806.46	N\$ 128,261.46	N\$ 48.74
8	N\$ 3,348.11	N\$ 2,458.34	N\$ 5,806.46	N\$ 124,913.34	N\$ 47.47
9	N\$ 3,412.29	N\$ 2,394.17	N\$ 5,806.46	N\$ 121,501.06	N\$ 46.17
10	N\$ 3,477.69	N\$ 2,328.77	N\$ 5,806.46	N\$ 118,023.37	N\$ 44.85
11	N\$ 3,544.34	N\$ 2,262.11	N\$ 5,806.46	N\$ 114,479.03	N\$ 43.50
12	N\$ 3,612.28	N\$ 2,194.18	N\$ 5,806.46	N\$ 110,866.75	N\$ 42.13
13	N\$ 3,681.51	N\$ 2,124.95	N\$ 5,806.46	N\$ 107,185.24	N\$ 40.73
14	N\$ 3,752.07	N\$ 2,054.38	N\$ 5,806.46	N\$ 103,433.16	N\$ 39.30
15	N\$ 3,823.99	N\$ 1,982.47	N\$ 5,806.46	N\$ 99,609.17	N\$ 37.85
16	N\$ 3,897.28	N\$ 1,909.18	N\$ 5,806.46	N\$ 95,711.89	N\$ 36.37
17	N\$ 3,971.98	N\$ 1,834.48	N\$ 5,806.46	N\$ 91,739.91	N\$ 34.86
18	N\$ 4,048.11	N\$ 1,758.35	N\$ 5,806.46	N\$ 87,691.80	N\$ 33.32
19	N\$ 4,125.70	N\$ 1,680.76	N\$ 5,806.46	N\$ 83,566.10	N\$ 31.76
20	N\$ 4,204.77	N\$ 1,601.68	N\$ 5,806.46	N\$ 79,361.33	N\$ 30.16
21	N\$ 4,285.37	N\$ 1,521.09	N\$ 5,806.46	N\$ 75,075.96	N\$ 28.53
22	N\$ 4,367.50	N\$ 1,438.96	N\$ 5,806.46	N\$ 70,708.46	N\$ 26.87
23	N\$ 4,451.21	N\$ 1,355.25	N\$ 5,806.46	N\$ 66,257.25	N\$ 25.18
24	N\$ 4,536.53	N\$ 1,269.93	N\$ 5,806.46	N\$ 61,720.72	N\$ 23.45
25	N\$ 4,623.48	N\$ 1,182.98	N\$ 5,806.46	N\$ 57,097.24	N\$ 21.70
26	N\$ 4,712.09	N\$ 1,094.36	N\$ 5,806.46	N\$ 52,385.15	N\$ 19.91
27	N\$ 4,802.41	N\$ 1,004.05	N\$ 5,806.46	N\$ 47,582.74	N\$ 18.08
28	N\$ 4,894.46	N\$ 912.00	N\$ 5,806.46	N\$ 42,688.28	N\$ 16.22
29	N\$ 4,988.27	N\$ 818.19	N\$ 5,806.46	N\$ 37,700.02	N\$ 14.33
30	N\$ 5,083.87	N\$ 722.58	N\$ 5,806.46	N\$ 32,616.14	N\$ 12.39
31	N\$ 5,181.32	N\$ 625.14	N\$ 5,806.46	N\$ 27,434.83	N\$ 10.43
32	N\$ 5,280.62	N\$ 525.83	N\$ 5,806.46	N\$ 22,154.20	N\$ 8.42
33	N\$ 5,381.84	N\$ 424.62	N\$ 5,806.46	N\$ 16,772.37	N\$ 6.37
34	N\$ 5,484.99	N\$ 321.47	N\$ 5,806.46	N\$ 11,287.38	N\$ 4.29
35	N\$ 5,590.12	N\$ 216.34	N\$ 5,806.46	N\$ 5,697.26	N\$ 2.16
36	N\$ 5,697.26	N\$ 109.20	N\$ 5,806.46	N\$ 0.00	N\$ 0.00
TOTAL	N\$ 150,000.00				N\$ 1,170.38

TASA ANUAL 23.00%
 PLAZO 48
 MONTO A FINANCIAR N\$ 150,000.00

MES	AMORTIZACION A CAPITAL	INTERES	RENTA	SALDO INSOLUTO	SEGURO DEUDOR
0				N\$ 150,000.00	N\$ 57.00
1	N\$ 1,932.72	N\$ 2,875.00	N\$ 4,807.72	N\$ 148,067.28	N\$ 56.27
2	N\$ 1,969.76	N\$ 2,837.96	N\$ 4,807.72	N\$ 146,097.51	N\$ 55.52
3	N\$ 2,007.52	N\$ 2,800.20	N\$ 4,807.72	N\$ 144,090.00	N\$ 54.75
4	N\$ 2,046.00	N\$ 2,761.72	N\$ 4,807.72	N\$ 142,044.00	N\$ 53.98
5	N\$ 2,085.21	N\$ 2,722.51	N\$ 4,807.72	N\$ 139,958.79	N\$ 53.18
6	N\$ 2,125.18	N\$ 2,682.54	N\$ 4,807.72	N\$ 137,833.61	N\$ 52.38
7	N\$ 2,165.91	N\$ 2,641.81	N\$ 4,807.72	N\$ 135,667.70	N\$ 51.55
8	N\$ 2,207.42	N\$ 2,600.30	N\$ 4,807.72	N\$ 133,460.28	N\$ 50.71
9	N\$ 2,249.73	N\$ 2,557.99	N\$ 4,807.72	N\$ 131,210.55	N\$ 49.86
10	N\$ 2,292.85	N\$ 2,514.87	N\$ 4,807.72	N\$ 128,917.70	N\$ 48.99
11	N\$ 2,336.80	N\$ 2,470.92	N\$ 4,807.72	N\$ 126,580.90	N\$ 48.10
12	N\$ 2,381.59	N\$ 2,426.13	N\$ 4,807.72	N\$ 124,199.31	N\$ 47.20
13	N\$ 2,427.23	N\$ 2,380.49	N\$ 4,807.72	N\$ 121,772.08	N\$ 46.27
14	N\$ 2,473.76	N\$ 2,333.96	N\$ 4,807.72	N\$ 119,298.32	N\$ 45.33
15	N\$ 2,521.17	N\$ 2,286.55	N\$ 4,807.72	N\$ 116,777.15	N\$ 44.38
16	N\$ 2,569.49	N\$ 2,238.23	N\$ 4,807.72	N\$ 114,207.66	N\$ 43.40
17	N\$ 2,618.74	N\$ 2,188.98	N\$ 4,807.72	N\$ 111,588.92	N\$ 42.40
18	N\$ 2,668.93	N\$ 2,138.79	N\$ 4,807.72	N\$ 108,919.99	N\$ 41.39
19	N\$ 2,720.09	N\$ 2,087.63	N\$ 4,807.72	N\$ 106,199.90	N\$ 40.36
20	N\$ 2,772.22	N\$ 2,035.50	N\$ 4,807.72	N\$ 103,427.68	N\$ 39.30
21	N\$ 2,825.36	N\$ 1,982.36	N\$ 4,807.72	N\$ 100,602.32	N\$ 38.23
22	N\$ 2,879.51	N\$ 1,928.21	N\$ 4,807.72	N\$ 97,722.81	N\$ 37.13
23	N\$ 2,934.70	N\$ 1,873.02	N\$ 4,807.72	N\$ 94,788.11	N\$ 36.02
24	N\$ 2,990.95	N\$ 1,816.77	N\$ 4,807.72	N\$ 91,797.16	N\$ 34.88
25	N\$ 3,048.28	N\$ 1,759.45	N\$ 4,807.72	N\$ 88,748.88	N\$ 33.72
26	N\$ 3,106.70	N\$ 1,701.02	N\$ 4,807.72	N\$ 85,642.18	N\$ 32.54
27	N\$ 3,166.25	N\$ 1,641.48	N\$ 4,807.72	N\$ 82,475.94	N\$ 31.34
28	N\$ 3,226.93	N\$ 1,580.79	N\$ 4,807.72	N\$ 79,249.01	N\$ 30.11
29	N\$ 3,288.78	N\$ 1,518.94	N\$ 4,807.72	N\$ 75,960.23	N\$ 28.86
30	N\$ 3,351.82	N\$ 1,455.90	N\$ 4,807.72	N\$ 72,608.41	N\$ 27.59
31	N\$ 3,416.06	N\$ 1,391.66	N\$ 4,807.72	N\$ 69,192.35	N\$ 26.29
32	N\$ 3,481.53	N\$ 1,326.19	N\$ 4,807.72	N\$ 65,710.82	N\$ 24.97
33	N\$ 3,548.26	N\$ 1,259.46	N\$ 4,807.72	N\$ 62,162.55	N\$ 23.62
34	N\$ 3,616.27	N\$ 1,191.45	N\$ 4,807.72	N\$ 58,546.28	N\$ 22.25
35	N\$ 3,685.58	N\$ 1,122.14	N\$ 4,807.72	N\$ 54,860.70	N\$ 20.85
36	N\$ 3,756.22	N\$ 1,051.50	N\$ 4,807.72	N\$ 51,104.47	N\$ 19.42
37	N\$ 3,828.22	N\$ 979.50	N\$ 4,807.72	N\$ 47,276.25	N\$ 17.96
38	N\$ 3,901.59	N\$ 906.13	N\$ 4,807.72	N\$ 43,374.66	N\$ 16.48
39	N\$ 3,976.37	N\$ 831.35	N\$ 4,807.72	N\$ 39,398.29	N\$ 14.97
40	N\$ 4,052.59	N\$ 755.13	N\$ 4,807.72	N\$ 35,345.70	N\$ 13.43
41	N\$ 4,130.26	N\$ 677.46	N\$ 4,807.72	N\$ 31,215.44	N\$ 11.86
42	N\$ 4,209.42	N\$ 598.30	N\$ 4,807.72	N\$ 27,006.01	N\$ 10.26
43	N\$ 4,290.11	N\$ 517.62	N\$ 4,807.72	N\$ 22,715.91	N\$ 8.63
44	N\$ 4,372.33	N\$ 435.39	N\$ 4,807.72	N\$ 18,343.58	N\$ 6.97
45	N\$ 4,456.14	N\$ 351.59	N\$ 4,807.72	N\$ 13,887.44	N\$ 5.28
46	N\$ 4,541.54	N\$ 266.18	N\$ 4,807.72	N\$ 9,345.90	N\$ 3.55
47	N\$ 4,628.59	N\$ 179.13	N\$ 4,807.72	N\$ 4,717.31	N\$ 1.79
48	N\$ 4,717.31	N\$ 90.42	N\$ 4,807.72	N\$ 0.00	N\$ 0.00
TOTAL	N\$ 150,000.00				N\$ 1,801.36

ESTA TESIS NO DEBE
 SALIR DE LA BIBLIOTECA

TASA ANUAL 23.00%

PLAZO 60

MONTO A FINANCIAR N\$ 150,000.00

MES	AMORTIZACION A CAPITAL	INTERES	RENTA	SALDO INSOLUTO	SEGURO DEUDOR
0				N\$ 150,000.00	N\$ 57.00
1	N\$ 1,353.57	N\$ 2,875.00	N\$ 4,228.57	N\$ 148,646.43	N\$ 56.49
2	N\$ 1,379.51	N\$ 2,849.06	N\$ 4,228.57	N\$ 147,266.92	N\$ 55.96
3	N\$ 1,405.95	N\$ 2,822.62	N\$ 4,228.57	N\$ 145,860.96	N\$ 55.43
4	N\$ 1,432.90	N\$ 2,795.67	N\$ 4,228.57	N\$ 144,428.06	N\$ 54.88
5	N\$ 1,460.37	N\$ 2,768.20	N\$ 4,228.57	N\$ 142,967.69	N\$ 54.33
6	N\$ 1,488.36	N\$ 2,740.21	N\$ 4,228.57	N\$ 141,479.34	N\$ 53.76
7	N\$ 1,516.88	N\$ 2,711.69	N\$ 4,228.57	N\$ 139,962.45	N\$ 53.19
8	N\$ 1,545.96	N\$ 2,682.61	N\$ 4,228.57	N\$ 138,416.50	N\$ 52.60
9	N\$ 1,575.59	N\$ 2,652.98	N\$ 4,228.57	N\$ 136,840.91	N\$ 52.00
10	N\$ 1,605.79	N\$ 2,622.78	N\$ 4,228.57	N\$ 135,235.12	N\$ 51.39
11	N\$ 1,636.56	N\$ 2,592.01	N\$ 4,228.57	N\$ 133,598.56	N\$ 50.77
12	N\$ 1,667.93	N\$ 2,560.64	N\$ 4,228.57	N\$ 131,930.62	N\$ 50.13
13	N\$ 1,699.90	N\$ 2,528.67	N\$ 4,228.57	N\$ 130,230.72	N\$ 49.49
14	N\$ 1,732.48	N\$ 2,496.09	N\$ 4,228.57	N\$ 128,498.24	N\$ 48.83
15	N\$ 1,765.69	N\$ 2,462.88	N\$ 4,228.57	N\$ 126,732.55	N\$ 48.16
16	N\$ 1,799.53	N\$ 2,429.04	N\$ 4,228.57	N\$ 124,933.02	N\$ 47.47
17	N\$ 1,834.02	N\$ 2,394.55	N\$ 4,228.57	N\$ 123,099.00	N\$ 46.78
18	N\$ 1,869.17	N\$ 2,359.40	N\$ 4,228.57	N\$ 121,229.83	N\$ 46.07
19	N\$ 1,905.00	N\$ 2,323.57	N\$ 4,228.57	N\$ 119,324.83	N\$ 45.34
20	N\$ 1,941.51	N\$ 2,287.06	N\$ 4,228.57	N\$ 117,383.32	N\$ 44.61
21	N\$ 1,978.72	N\$ 2,249.85	N\$ 4,228.57	N\$ 115,404.60	N\$ 43.85
22	N\$ 2,016.65	N\$ 2,211.92	N\$ 4,228.57	N\$ 113,387.95	N\$ 43.09
23	N\$ 2,055.30	N\$ 2,173.27	N\$ 4,228.57	N\$ 111,332.65	N\$ 42.31
24	N\$ 2,094.69	N\$ 2,133.88	N\$ 4,228.57	N\$ 109,237.95	N\$ 41.51
25	N\$ 2,134.84	N\$ 2,093.73	N\$ 4,228.57	N\$ 107,103.11	N\$ 40.70
26	N\$ 2,175.76	N\$ 2,052.81	N\$ 4,228.57	N\$ 104,927.35	N\$ 39.87
27	N\$ 2,217.46	N\$ 2,011.11	N\$ 4,228.57	N\$ 102,709.88	N\$ 39.03
28	N\$ 2,259.96	N\$ 1,968.61	N\$ 4,228.57	N\$ 100,449.92	N\$ 38.17
29	N\$ 2,303.28	N\$ 1,925.29	N\$ 4,228.57	N\$ 98,146.64	N\$ 37.30
30	N\$ 2,347.43	N\$ 1,881.14	N\$ 4,228.57	N\$ 95,799.21	N\$ 36.40
31	N\$ 2,392.42	N\$ 1,838.15	N\$ 4,228.57	N\$ 93,406.79	N\$ 35.49
32	N\$ 2,438.27	N\$ 1,790.30	N\$ 4,228.57	N\$ 90,968.52	N\$ 34.57
33	N\$ 2,485.01	N\$ 1,743.56	N\$ 4,228.57	N\$ 88,483.51	N\$ 33.62
34	N\$ 2,532.64	N\$ 1,695.93	N\$ 4,228.57	N\$ 85,950.87	N\$ 32.66
35	N\$ 2,581.18	N\$ 1,647.39	N\$ 4,228.57	N\$ 83,369.70	N\$ 31.68
36	N\$ 2,630.65	N\$ 1,597.92	N\$ 4,228.57	N\$ 80,739.04	N\$ 30.68
37	N\$ 2,681.07	N\$ 1,547.50	N\$ 4,228.57	N\$ 78,057.67	N\$ 29.66
38	N\$ 2,732.46	N\$ 1,496.11	N\$ 4,228.57	N\$ 75,325.51	N\$ 28.62
39	N\$ 2,784.83	N\$ 1,443.74	N\$ 4,228.57	N\$ 72,540.68	N\$ 27.57
40	N\$ 2,838.21	N\$ 1,390.36	N\$ 4,228.57	N\$ 69,702.47	N\$ 26.49
41	N\$ 2,892.61	N\$ 1,335.96	N\$ 4,228.57	N\$ 66,809.87	N\$ 25.39
42	N\$ 2,948.05	N\$ 1,280.52	N\$ 4,228.57	N\$ 63,861.82	N\$ 24.27
43	N\$ 3,004.55	N\$ 1,224.02	N\$ 4,228.57	N\$ 60,857.27	N\$ 23.13
44	N\$ 3,062.14	N\$ 1,166.43	N\$ 4,228.57	N\$ 57,795.13	N\$ 21.96
45	N\$ 3,120.83	N\$ 1,107.74	N\$ 4,228.57	N\$ 54,674.30	N\$ 20.78
46	N\$ 3,180.65	N\$ 1,047.92	N\$ 4,228.57	N\$ 51,493.65	N\$ 19.57
47	N\$ 3,241.61	N\$ 986.96	N\$ 4,228.57	N\$ 48,252.04	N\$ 18.34
48	N\$ 3,303.74	N\$ 924.83	N\$ 4,228.57	N\$ 44,948.30	N\$ 17.08
49	N\$ 3,367.06	N\$ 861.51	N\$ 4,228.57	N\$ 41,581.24	N\$ 15.80
50	N\$ 3,431.60	N\$ 796.97	N\$ 4,228.57	N\$ 38,149.64	N\$ 14.50
51	N\$ 3,497.37	N\$ 731.20	N\$ 4,228.57	N\$ 34,652.27	N\$ 13.17
52	N\$ 3,564.40	N\$ 664.17	N\$ 4,228.57	N\$ 31,087.87	N\$ 11.81
53	N\$ 3,632.72	N\$ 595.85	N\$ 4,228.57	N\$ 27,455.15	N\$ 10.43
54	N\$ 3,702.35	N\$ 526.22	N\$ 4,228.57	N\$ 23,752.80	N\$ 9.03
55	N\$ 3,773.31	N\$ 455.26	N\$ 4,228.57	N\$ 19,979.49	N\$ 7.59
56	N\$ 3,845.83	N\$ 382.94	N\$ 4,228.57	N\$ 16,133.88	N\$ 6.13
57	N\$ 3,919.34	N\$ 309.23	N\$ 4,228.57	N\$ 12,214.53	N\$ 4.64
58	N\$ 3,994.46	N\$ 234.11	N\$ 4,228.57	N\$ 8,220.07	N\$ 3.12
59	N\$ 4,071.02	N\$ 157.55	N\$ 4,228.57	N\$ 4,149.05	N\$ 1.58
60	N\$ 4,149.05	N\$ 79.52	N\$ 4,228.57	N\$ 0.00	N\$ 0.00
TOTAL	N\$ 150,000.00				N\$ 2,056.26

BIBLIOGRAFIA

Arrendamiento Financiero

Estudio Contable, Fiscal y Financiero

L.C. Carlos Siu Villanueva, L.A. Ernestina Huerta Ríos, P. Ing. Luis Marquet

Venegas.

Instituto Mexicano de Contadores Públicos, A.C.

Impreso en México, Noviembre de 1991

El Arrendamiento Financiero

Sus repercusiones fiscales y financieras

Dr. Luis Haime Levy

Ediciones Fiscales ISEF, S. A. Editorial Fiscal.

México 1992

El Arrendamiento Financiero

En el Derecho Mexicano. Una opción para el desarrollo.

Soyla H. León Tovar

UNAM

México 1989

Anuario Estadístico de los Estados Unidos Mexicanos 1994.

Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática.

Con base en cifras del Departamento del Distrito Federal. Coordinación General del Transporte. Direcciones de Policía y Tránsito Estatales y Presidencias Municipales.

Leasing México 93

Memoria Cancún, Quintana Roo

Octubre de 1993

II Convención de la Asociación Mexicana de Arrendadoras Financieras

Asociación Mexicana de Arrendadoras Financieras, A. C.

Comité Comunicación y Relaciones Públicas

México, D. F. Febrero de 1992

Asociación Mexicana de Arrendadoras Financieras, A. C.

Principales indicadores Financieros de las arrendadoras financieras.

Datos al 31 de Diciembre de 1992, 1993 y 1994.

Compilación Fiscal 1993

Reglamento del Código Fiscal de la Federación

Dofiscal Editores

C.P. Enrique Domínguez

México, D. F. 1993