

**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE NICARAGUA  
UNAN-MANAGUA  
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS  
DEPARTAMENTO DE CONTADURÍA PÚBLICA Y FINANZAS**



**SEMINARIO DE GRADUACIÓN PARA OPTAR AL TÍTULO DE  
LICENCIADOS EN BANCA Y FINANZAS**

**TEMA GENERAL: OPERACIONES BANCARIAS**

**SUB-TEMA: ANALISIS PARA EL OTORGAMIENTO DE CREDITO EN  
LA ADQUISICION DE VEHICULO MEDIANTE BANCO LAFISE,  
SUCURSAL BOACO EN EL AÑO 2015-2016**

**ELABORADO POR:**

➤ **BR. LISBETH ELIGIA DÍAZ GUTIÉRREZ**

➤ **BR. KEVIN ALEXANDRO SERRANO**

**TUTOR:**

**MSC. RICARDO JOSÉ MENDOZA MENESES**

**MANAGUA, 25 DE OCTUBRE DEL 2016**

## **i. Dedicatoria**

Primeramente, a Dios, por haberme permitido llegar hasta este punto y haberme dado salud, por ser el manantial de vida y darme lo necesario para seguir día a día para lograr mis objetivos, además de su infinita bondad y amor.

A mi madre, hermanas y amigos por haberme apoyado en todo momento, por sus consejos, sus valores, por la motivación constante que me han permitido ser una persona de bien, por los ejemplos de perseverancia y constancia que los caracterizaron, por el valor mostrado para salir adelante y por su amor. Y a todos aquellos que ayudaron directa o indirectamente a realizar este documento.

A nuestros maestros, por su gran apoyo y motivación para la culminación de nuestros estudios profesionales, por su apoyo ofrecido en este trabajo, por haberme transmitido los conocimientos obtenidos y haberme llevado paso a paso en el aprendizaje.

A nosotros mismos, por desempeñar los esfuerzos que hicimos durante un periodo de nuestras vidas.

## **ii. Dedicatoria**

Primeramente, gracias a Dios por darme las fuerzas y sabiduría, pasión y entendimiento necesario, amistades que lo valen todo y la ayuda de mi familia, la cual se ocupó de motivarme cada semestre y cada año para que en nuestro hogar existiese un universitario graduado en una de las mejores universidades de Nicaragua.

Siempre se debe tomar en cuenta aquellas acciones que nos impulsaron a mejorar personal y académicamente, siempre con visión y emprendimiento a saber analizar y ver las cosas tal y como son y poder mejorar en el ámbito social.

Formar parte de esta nueva generación saliente de la Universidad Nacional Autónoma de Nicaragua, en el recinto "Carlos Fonseca Amador", es un gran orgullo por la calidad de profesores, compañeros y amigos que hice en toda mi estadía dentro de esta gran Universidad, no hay palabras suficientes o los mejores deseos para toda esta gente que directa o indirectamente formaron gran parte de mi crecimiento para servir a la sociedad en todos sus conjuntos.

No queda más que agradecer al rey de reyes y todo aquello que puso en el camino de todos los que hoy somos egresados, la vida es bella y para poder verla mejor, se debe seguir en estudio y crecimiento emocional estable para dar más de lo que nos piden y ofrecen.

Gracias a la vida por esta gran oportunidad, pensando siempre en el poder de leer un libro y dar lo máximo de sí mismo para ser alguien en el mundo.

Kevin Alejandro Serrano

### **iii. Agradecimiento**

Agradecemos este trabajo, primeramente, a nuestro creador divino que nos dio fortalezas, para llegar al final de nuestra carrera, logrando cumplir con objetivos y metas esperadas en nuestras vidas. De igual forma agradecemos a nuestros familiares que permitieron que nos inspiráramos en sus ejemplos.

A nuestros maestros que nos guiaron por el camino del éxito, con su esfuerzo, enseñanza continuo con el día a día. También agradezco a mis padres porque ellos estuvieron en los días más difíciles de mi vida como estudiante. Y agradezco a Dios por darme la salud que tengo, por tener una cabeza con la que puedo pensar muy bien y además un cuerpo sano y una mente de bien. Estoy seguro que mis metas planteadas darán fruto en el futuro y por ende me debo esforzar cada día para ser mejor en el colegio y en todo lugar sin olvidar el respeto que engrandece a la persona.

#### **iv. Valoración del Docente**

25 de octubre 2016

**MSc. Álvaro Guido Quiroz**

Director del Departamento de Contaduría Pública y Finanzas

Facultad de Ciencias Económicas

UNAN-Managua

Su despacho

Estimado Maestro Guido:

Por medio de la presente, remito a Usted los juegos resumen final de Seminario de Graduación correspondiente al II Semestre 2015, con tema general **“Operaciones Bancarias”** y subtema: *Análisis para el otorgamiento de crédito en la Adquisición de Vehículo mediante Banco La Fise Sucursal Boaco en el año 2015*, presentado por los bachilleres *Lisbeth Eligia Díaz Gutiérrez* con número de carné **11-20533-7** y *Kevin Alejandro Serrano Rodríguez* con número de carné **10-20405-0**, para optar al título de Licenciados en Banca y Finanzas.

Este trabajo reúne los requisitos establecidos para resumen final de Seminario de Graduación que especifica el Reglamento de la UNAN-Managua.

Esperando la fecha de defensa final, me suscribo deseándole éxito en sus labores cotidianas.

Cordialmente,

**MSc. Ricardo Jose Mendoza Meneses**

Docente del Departamento de Contaduría Pública y Finanzas

Tutor de Seminario de Graduación

UNAN-Managua

## **v. Resumen**

El siguiente trabajo tiene como finalidad determinar la importancia de los créditos vehiculares como procedimientos particulares, dentro del universo de operaciones que se llevan a cabo en las diferentes entidades bancarias a nivel nacional. Teniendo en cuenta el objetivo primario se describirá, en primer lugar, las diferentes operaciones bancarias existentes y se explicitará cuáles son las funciones que cumplen las mismas dentro del mercado financiero. Luego, se analizará particularmente el crédito bancario como elemento indispensable para la obtención de bienes y de capital por parte de personas físicas y jurídicas. Se describirán entonces, las condiciones necesarias para la obtención de un crédito bancario y los diferentes procesos de devolución de capital que existen en la actualidad. A continuación, se detallarán los beneficios que ofrece esta operación a las entidades bancarias y a la economía de un país en general.

Se explica también el proceso para la obtención de un crédito vehicular, en el cual conlleva a leyes y condiciones que cada una de las entidades financieras le proponen al acreedor del crédito, lo cual propone al compromiso de ambas partes. Ahora bien existen detalles que se mencionan en la tesis siguiente, que descubre los pros y los contras de toda la actividad que representa un crédito, siendo este el vehicular, ya que en particular se habló de dicho crédito. Vemos el procedimiento para adquirirlo y darle uso al procedimiento completo, explicándolo a detalle, ahora bien, analizar cada una de las condiciones de dicho crédito.

Se enfocó en banco LAFISE por su amplio portafolio de opciones para adquirir , así como la variedad de facilidades en los límites establecidos por la SIBOIF, con respecto al trato general para las transacciones mencionadas, dicho banco tiene fundamento suficiente para tomarlo en cuenta por su renombramiento internacional también, al cabo que llega a ser uno de los grandes bancos a nivel centroamericano, Por último, se examinó el caso práctico del crédito para vehículo del banco LAFISE con el objetivo de determinar las ventajas y desventajas que conlleva la obtención de un crédito vehicular en Nicaragua para las distintas partes que conforman la operación.

## vi. Índice

i.	Dedicatoria .....	i
ii.	Dedicatoria .....	ii
iii.	Agradecimiento.....	iii
iv.	Valoración del Docente .....	iv
v.	Resumen .....	v
vi.	Índice .....	vi
I.	INTRODUCCION.....	1
II.	JUSTIFICACION .....	2
III.	OBJETIVOS .....	3
	3.1 Objetivo General .....	3
	3.2 Objetivos Específicos .....	3
IV.	DESARROLLO DEL SUBTEMA .....	4
	4.1 Generalidades de las operaciones bancarias .....	4
	4.1.1 Tipos de operaciones bancarias .....	4
	4.1.1.1. Operaciones activas.....	4
	4.1.1.2. Operaciones pasivas.....	5
	4.1.2 Clasificación de los depósitos Bancarios .....	6
	4.2 Tipos de préstamos más comunes otorgados por los bancos.....	8
	4.2.1 Prestamos a plazos .....	8
	4.2.2 Crédito Renovable.....	8
	4.2.3 Apertura de Crédito .....	8
	4.3 Clases de bancos .....	10
	4.3.1 Según el origen del capital .....	10
	4.3.2 Según el tipo de operación.....	10
	4.4 Tipos de Cuentas .....	11
	4.5 Obligaciones del cliente poseedor de una cuenta corriente .....	11
	4.5.1 Comprobantes bancarios de mayor utilización .....	11
	4.5.2 Cheque .....	12
	4.5.3 Causas de las diferencias entre el saldo de los libros propios y del Banco .....	12
	4.5.4 Conciliación de la Cuenta del Banco .....	13
	4.5.5 Procedimiento de Funcionamiento del Fondo Fijo.....	14
	4.5.6 Tratamiento de Faltantes y Sobrantes de Caja Chica .....	15

4.5.7 Pignoraciones.....	15
4.5.8 Inventarios .....	16
4.5.8.1 Determinación de la cantidad del inventario .....	16
4.5.8.2 Determinación del Costo Unitario del Inventario.....	17
4.6 El Crédito.....	18
4.7 Instrumentos de crédito.....	18
4.8 Analisis del crédito .....	20
4.8.1 Aspectos necesarios en la evaluacion de un crédito .....	20
4.8.2 Operatoria del crédito.....	20
4.8.3 Aspectos necesarios en el análisis .....	21
4.8.4 Riesgo Del Credito .....	21
4.9 Diferencia préstamo y crédito.....	22
4.10 Crédito Bancario.....	23
4.10.1 Tipos de Créditos .....	24
4.10.2 Clases de crédito.....	27
4.10.2.1 Según el origen .....	27
4.10.2.2 Según el destino.....	27
4.10.2.3 Según el plazo.....	27
4.10.2.4 Según la garantía .....	28
4.10.3 División y finalidad de una cartera de créditos.....	28
4.10.3.1 Clasificación de un deudor .....	29
4.10.3.2 Categorías de clasificación de un deudor en la cartera de créditos .....	29
4.10.3.3 Criterios asignados en cada una de las categorías al clasificarse a un deudor .....	29
4.11 Importancia del crédito en la economía nacional.....	30
4.12 Crédito en el socialismo .....	31
4.13 Variables del crédito.....	33
4.14 Informe Monetario y Financiero que realiza de manera mensual el BCN (SFN sistema financiero nacional) Marzo 2016 .....	37
4.15 ¿Qué debe preguntarse antes de pedir un crédito? .....	37
4.16 El crédito para vehículo o financiamiento en Nicaragua.....	37
4.17 Ventajas y desventajas de un crédito para vehículo.....	38
V. CASO PRÁCTICO.....	41
5.1 Historia, mision,vision y valores de LAFISE BANCENTRO.....	41
5.2 Justificacion .....	43
5.3 Diagrama del proceso para el otorgamiento de un crédito .....	44



## Operaciones Bancarias Crédito para vehículo

5.4	prestamos para vehículo .....	45
5.5	Caso práctico de un vehículo nuevo en banco LAFISE BANCENTRO .....	50
5.5.1	Solicitud de Préstamo para Vehículo .....	52
5.5.2	Cotizacion del vehiculo y tabla de amortización .....	55
5.5	Anexos del caso practico .....	80
VI.	CONCLUSIONES DE LA INVESTIGACION .....	81
VII.	BIBLIOGRAFIA.....	82
VIII.	ANEXOS.....	83

## **I. INTRODUCCION**

Operaciones bancarias, son todas aquellas operaciones de crédito practicadas por el banco de manera profesional, como eslabón de una serie de operaciones activas y similares, con el cual se pretende que los alumnos adquieran la teoría científica, las políticas, las técnicas, las estrategias y herramientas básicas que les permita comprender el funcionamiento de los bancos e instituciones afines en el manejo de las operaciones bancarias activas y pasivas, que son la columna principal de sus ganancias y a valorar el papel que éstos desempeñan en el desarrollo de la economía nacional. Las operaciones de los bancos son aquellas transacciones que las personas emplean para un determinado bien económico puede ser a través de cuentas bancarias.

Se conoce como crédito a la operación financiera donde una entidad le concede a otra una cantidad de dinero en una cuenta a su disposición, comprometiéndose la segunda a devolver todo el dinero tomado, pagando además un interés por el uso de esa cantidad. Los créditos bancarios son otorgados por instituciones crediticias, típicamente los bancos, mediante la celebración de un contrato por el que nace la deuda.

El crédito bancario se materializa en la denominada “cuenta de crédito”, en la cual se permiten realizar tanto ingresos como disposiciones. Normalmente la disposición de los fondos se realiza a través de los instrumentos habituales utilizados en las cuentas corrientes: cheques, pagarés, tarjetas, transferencias, etc. Las entidades financieras son aquellas que captan dinero de sus clientes mediante operaciones pasivas y lo prestan a tasas más altas de las que lo reciben, en operaciones activas.

Un crédito vehicular es particular, así como el hipotecario, el personal y toda la variedad de créditos accedidos al público y sus limitantes para adquirirlo, ya que existen leyes y requisitos para ello, y en este trabajo se explica a detalle el seguimiento del crédito vehicular, sus pros y sus contras, para poderse llevar a cabo y ser una de las principales herramientas de ingresos de las instituciones financieras que ofrecen dicho servicio.

## **II. JUSTIFICACION**

El presente trabajo tiene como finalidad la descripción de las principales operaciones de los créditos bancarios que realiza el banco LAFISE-BANCENTRO, como actividad empresarial, contribuyendo con información valiosa que sirva de reflexión sobre el actuar de la institución en estudio y genere acciones de juicio en el lector de cómo se desarrolla el sistema de créditos de vehículos en Nicaragua.

Con este trabajo se demuestra que los créditos de vehículos presentan una ventaja de crear un ambiente de crecimiento empresarial porque a través de este tipo de actividad se consigue atraer más clientes en el otorgamiento de los créditos bancarios, lo que permite crear un dinamismo en diferentes personas con cuotas accesibles.

Desde esta perspectiva se menciona la importancia de los créditos bancarios en el ámbito financiero de una institución al servicio público, los constantes cambios en sistemas financieros han permitido el surgimiento de nuevas alternativas financieras en la gama de ofertas que presentan cada una de las instituciones relacionadas con la actividad, lo que les obliga modernizarse y estar a la altura de los servicios demandado por sus clientes.

### **III. OBJETIVOS**

#### **3.1 Objetivo General**

- Analizar el proceso para el otorgamiento del crédito a fin de que las personas adquieran vehículos a través de sus principales fuentes de ingresos.

#### **3.2 Objetivos Específicos**

- Describir Generalidades de las operaciones bancarias.
- Determinar las distintas fuentes de ingresos que poseen los clientes que solicitan créditos para adquirir vehículos.
- Valorar el proceso que el cliente prefiere para la adquisición de crédito para vehículo.
- Presentar un caso práctico en el cual se muestre el proceso de análisis en cumplimiento a las políticas y requerimientos para el otorgamiento de crédito en la adquisición de vehículos en el año 2015-2016

## **IV.DESARROLLO DEL SUBTEMA**

### **4.1 Generalidades de las operaciones bancarias**

Operaciones bancarias son aquellas operaciones de crédito practicadas por un banco de manera profesional, como eslabón de una serie de operaciones activas y pasivas similares.

Las operaciones bancarias son una gama de actividades financieras que realizan las instituciones relacionadas económicamente en el ámbito del comercio nacional e internacional, controladas por el gobierno a través del Banco Central y la superintendencia de banco (instituciones financieras y no financieras).

Las operaciones bancarias son aquellas transacciones que las personas emplean para satisfacer necesidades de tráfico de capital para la obtención y enajenación de dinero y títulos valores, para entenderlas es necesario conocer un poco más sobre las operaciones que realizan los bancos.

De esta forma podemos mencionar que los bancos en la actualidad cumplen tres grandes funciones como intermediarios de actividades financieras, la administración de capitales y la intermediación de pagos. Todas estas operaciones que realizan los bancos, se conocen como operaciones activas, pasivas y complementarias (neutras).

#### **4.1.1 Tipos de operaciones bancarias**

##### **4.1.1.1. Operaciones activas**

Consisten en la presentación de sumas de dinero o disponibilidad por parte de las entidades bancarias a sus clientes. El banco entonces se transforma en acreedor por las cantidades entregadas en carácter de créditos o préstamos.

La apertura de crédito es el contrato por el cual un banco pone a disposición de su cliente una suma de dinero determinada por un periodo de tiempo a discreción del usuario para utilizarlo según le convenga a cambio de una comisión.

La obligación del cliente se resume en el pago de la comisión convenida más los intereses derivado de la utilización del dinero, y fundamentalmente, la restitución de las sumas que le fueron adelantadas.

En este contrato cobra especial relevancia el elemento “disponibilidad “. En efecto, que el cliente tenga a su disposición el dinero que necesita significa que tiene la posibilidad de emplear la caja del banco, como si fuera propia, hasta el monto acordado y por el período de tiempo señalado en el contrato. Podrá entonces efectuar los retiros que necesite que sea una sola vez o fraccionada -mente El préstamo bancario es el

contrato por el cual un banco entrega a su cliente una suma determinada de Dinero, Garantía de un bien de Consumo Personal, obligándose el cliente a restituir en la misma especie y cantidad en el plazo convenido pagando los intereses pactados. Es una operación activa por que el banco se hace acreedor de los intereses, comisiones y eventualmente de los intereses moratorios para el caso de incumplimiento del cliente.

Las obligaciones del prestatario (cliente) son las siguientes: pagar los intereses pactados y las comisiones bancarias estipuladas en el contrato y devolver el capital prestado en la fecha estipulada.

Los deberes del banco consisten en prestar la suma de dinero acordada en el contrato y respetar el plazo de devolución convenida.

El contrato de préstamo se diferencia de la apertura de crédito en que esta última, el banco abre una línea de crédito al cliente con un límite máximo que el cliente ira utilizando y amortizando a medida que necesite el dinero. En el préstamo, en cambio, se le entrega la cantidad de dinero estipulada y se restituirá una vez finalizado el plazo contractualmente fijado.

#### **4.1.1.2. Operaciones pasivas**

Las operaciones pasivas representan aquellas actividades mediante las cuales el banco recibe crédito, obtiene capitales de diversas procedencias para disponer de ellos. Son aquellos fondos directamente por la clientela, de los cuales el banco puede disponer para la realización de sus operaciones de activo.

La captación de pasivos, es de gran importancia para todo banco, ya que supone las actividades que realiza una institución bancaria para allegarse dinero, esencialmente del público en general. Para que un banco pueda desarrollarse, es necesario que adquiera depósito, pues sin esto es imposible crear una reserva suficiente que le ayude a colocar estos fondos en préstamos e inversiones que le generen dividendos, y que le permitan hacer frente a las demandas de retiro de dinero en efectivo, solicitado por sus clientes.

En otras palabras, podemos decir que las operaciones pasivas están conformadas por aquellas operaciones que el banco capta, recibe o recolecta dinero de las personas. Las operaciones de captación de recursos, denominados operaciones de carácter pasivo se materializan a través de los depósitos.

#### **4.1.2 Clasificación de los depósitos Bancarios**

- **Cuentas Corrientes**

Estos son depósitos corrientes que pueden ser utilizados en cualquier momento, a voluntad y requerimiento del cliente o titular de la cuenta. Es una forma de captación de depósitos que constituyen un servicio del Banco y al cual acuden y se acogen los clientes debido a la confianza, comodidad, seguridad y el control que se le da a los fondos que ponen bajo la custodia del banco. Los saldos en este tipo de cuenta no ganan intereses y prácticamente el banco no cobra por este servicio.

La cuenta corriente representa depósitos de los clientes cuyas sumas son pagaderas a solicitud del interesado, mediante órdenes de pagos o cheques, sin previo aviso. Otro ejemplo lo constituye la devolución de cheque por los bancos cuando las cuentas no disponen de saldos suficientes para cubrir el importe del pago.

En este caso los bancos, no siguen una política uniforme, ya que si bien todos hacen un cambio a la respectiva cuenta el monto del debito varia en los distintos bancos. Las cuentas corrientes pueden ser abiertas, tanto por personas naturales como jurídicas y se clasifican en personales y comerciales; el tiempo de duración es indefinido y la relación contractual entre el banco y el cliente puede dar por terminada por decisión de cualquiera de las dos partes.

- **Depósitos de ahorro o cuentas de ahorro**

Los depósitos de ahorros es aquel tipo de depósito que se consigna en las entidades financieras que tienen entre sus actividades, la captación de fondos y los mismos se mantienen en poder y a disposición de dicha entidad por periodos más largos que los depósitos de cuenta corrientes.

El hecho de mantener por un mayor tiempo, los fondos depositados en el banco, pero con la facilidad de convertirlos en dinero corriente (efectivo) es un corto tiempo y sin pérdida de valor, es lo que le asigna a esta clase de depósito la categoría o calificativo de "cuasi-dinero ". Por otra parte, para hacer retiros de esta cuenta, especialmente cuando se trata de montos elevados, banco exige un aviso previo por escrito, de tal manera que pueda contar con la liquidez suficiente para cubrir el compromiso.

Los bancos reconocen beneficios en conceptos de intereses por las cuentas de ahorros, ese interés es anual y por lo general capital mensualmente, sobre el promedio de los saldos más bajos de cada mes. Cualquier persona mayor de edad, puede abrir este tipo de cuenta. Para el banco, constituye un típico servicio de captación de recursos.

- **Depósitos a plazo fijo**

Son depósitos que se formalizan entre el cliente y el banco por medio de un documento o certificado; se pactan por un monto el plazo determinado y de los mismos no pueden hacerse retiros ni incrementarse antes del vencimiento del plazo pactado. Los intereses que se pagan por estos depósitos quedan a criterio y política de cada banco.

Estos depósitos son líneas de captación de recursos, que, por ser negociados a plazos, no son exigibles a la vista y su entrega al cliente, solo es exigible a la fecha en que se vence el termino de plazo o mediante notificación escrita y previamente entregadas al banco.

Los recursos obtenidos, el banco los puede usar como activos productivos para préstamos a mediano y largo plazo, inversiones y otros tipos de créditos, que a la vez que conforman el pasivo determinaría, condicionan en formante determinante la capacidad productiva de la empresa bancaria.

- **Operaciones de servicios**

Mejor conocida como operaciones neutrales consisten en la atención de los negocios ajenos, desarrollándose por contratos de presentación de servicios, de comisión, de mandato o mediación. En general sirven para complementar las operaciones activas o pasivas de los bancos.

Las operaciones de servicios son prestaciones complementarias que con llevan o propician operaciones activas y pasivas. También son llamadas operaciones neutras, en este tipo de actividad financiera no adoptan una posición deudora o acreedora, y se formalizan mediante los denominados contratos bancarios y entre los más comunes tenemos:

- Alquiler de cajas de seguridad: El banco cede al cliente el uso de una caja de seguridad instalada en el edificio, custodiando la caja y no el contenido. Se autoriza solo a una persona el acceso a la caja.
- Transferencias bancarias: Son órdenes dictadas por el cliente y remitida a la entidad de crédito vinculada con el cuentahabiente en concepto de abono.
- Banca electrónica: Acceso a la entidad financiera mediante internet. En este servicio se permiten consultas directas en línea de saldos y movimientos de cuentas, información que explica cualquier duda con respecto a servicios y divisas de por medio.



- Mesa de compra y venta de divisas: Se refiere a la cotización de monedas extranjeras con respecto a nuestra moneda. La oferta y demanda relativa de divisas determinara el precio del tipo de cambio en nuestro mercado financiero.

## **4.2 Tipos de préstamos más comunes otorgados por los bancos.**

### **4.2.1 Prestamos a plazos**

El prestatario toma en préstamo una cantidad de dinero específica y la devuelve pagando además interés, en pagos mensuales iguales a lo largo de un período asignado, generalmente de uno o más años. El prestatario debe volver a tramitar una solicitud cada vez que desee un nuevo préstamo.

### **4.2.2 Crédito Renovable**

En este tipo de crédito se abre una cuenta que permite que el prestatario tenga acceso a una cierta suma máxima de fondos prestados. A este máximo se le llama el límite crediticio del titular de la cuenta. El prestatario puede obtener dinero en efectivo o comprar casa al crédito siempre que la suma total endeudada no sobre pase la meta crediticia. Así, el prestatario no tiene que volver a solicitar un préstamo cada vez que desea usar la cuenta. Cada mes el prestatario debe efectuar el pago mínimo o cancelar el total de la deuda. El interés se cobra normalmente cada mes basado en el saldo diario promedio adecuado.

### **4.2.3 Apertura de Crédito**

El contrato de crédito es un contrato por el cual la entidad financiera se compromete a proporcionar al cliente fondos hasta una cierta cuantía o limite, en diversas formas, percibiendo por permitir tal disponibilidad de fondos una comisión, así como unos intereses que se giran de acuerdo con las condiciones pactadas por la entidad financiera y el cliente, por todos y cada uno de los días en que el cliente adeude una suma de dinero y en función de las cantidades dispuestas en cada momento.

A partir de la firma del contrato, el banco queda comprometido a hacer efectivas las órdenes del cliente que dentro del espacio de tiempo convenido y hasta el límite total de disposición pactado. Por ello el cliente retribuirá al banco con las comisiones que hayan pactado y los intereses por las cantidades dispuestas hasta el final del reembolso.

El crédito bancario (en términos más estrictos, apertura de crédito en cuenta corriente), es un contrato por el cual la Entidad Financiera pone a disposición del cliente

cierta cantidad de dinero, el cual deberá de devolver con intereses y sumándoles una comisión según los plazos pactados.

La mayoría de los activos pueden ser comprados y arrendados, de acuerdo a la necesidad que se nos presenta a diario. De vacaciones o de viaje de negocios, surge la necesidad de Adquirir un medio de transporte por algunos días. Un ejemplo de rentar a plazo determinado para sufragar necesidades de primer orden. De esta forma se evita una actividad comercial que luego se transformara en una acción innecesaria.

Las empresas, Personas naturales adquieren Renta, Alquiler de Vehículos tanto a corto como a largo plazos que puedan cubrir sus necesidades y así facilitar el acceso para transportarse de un lado a otro, pero nosotros nos referiremos a actividades financieras que abarque más allá de los tres o cinco años. Préstamo de Consumo para Crédito de Vehículo en un plazo determinado de acuerdo a las condiciones que presente un solicitante, en cuanto a Ingresos que perciben. Con el avance de la modernización se han incrementado la demanda de este tipo de crédito como una alternativa de financiamiento.

Para que surja un contrato para Préstamo de Vehículo, tiene que existir tres partes: El Cliente, La Casa Comercial, El Banco. Los tres negocian los términos de acuerdo al Vehículo que se demanda que se demanda y las condiciones que se exigen para convenir un posible préstamo. Por lo siguiente se logra establecer una relación financiera que permita a un Cliente alcanzar metas específicas.

El Préstamo de Vehículo a largo plazo se analiza de acuerdo a las diversas ventajas que presentan La Casa Comercial con el Banco a Financiar el bien, donde: El Financiamiento que se otorga al cliente es de un 90%, con un 10% de prima sobre el valor actual del Vehículo. Los plazos van desde 0 a 72 Meses. El Plazo máximo es de 72 meses, esto tiende a variar según el plazo que requiere el cliente en su momento, de acuerdo a la capacidad de pago que presente el mismo, Según Información de Banca Net de Banco LAFISE, indica que, para aplicar a un Crédito de Vehículo, cliente debe cumplir Ciertos Parámetros.

Dentro de los Parámetros que requiere el Banco tenemos:

Cliente de acuerdo a su capacidad Económica

Asalariados: Donde el cliente demuestra soportes de Ingresos Tales Como Colillas de Pago INSS, Constancia Salarial, Vigentes, Cumpliendo con antigüedad laboral como mínimo de un año.

Propietarios de Negocios: Deben presentar soportes de Ingresos tales como Estados de Cuentas Bancarias del Periodo de los últimos 6 meses, donde este demuestre su liquidez en negocio existente. Para así realizar el estudio en Base a un análisis de Crédito.

El cliente deberá soportar todos los soportes antes mencionados para poder adquirir un préstamo de Vehículo, Es importante mencionar que estos pueden tender a variar de acuerdo al estudio que se realiza en un Análisis de Crédito, Esto suele pasar ya que en muchas ocasiones el cliente puede presentar un nivel de endeudamiento que sobre pase con las políticas Internas del Banco en este caso, deberá adjuntar mayor soporte de Ingresos o bien es posible que se solicite mayor porcentaje de prima, esto tienda a variar al igual de acuerdo al valor que tenga el vehículo q cliente.

Un arrendamiento es un acuerdo contractual en donde se establece que el arrendatario tiene el derecho a usar un activo y que a cambio de ello debería hacer pagos periódicos al arrendador, propietario del activo quien podrá ser el productor del activo o una compañía arrendadora de tipo independiente. Si el arrendador es una compañía arrendadora independiente deberá comprar el activo al productor, posteriormente, lo entregara al arrendatario y el arrendamiento habrá entrado en vigor”

### **4.3 Clases de bancos**

#### **4.3.1 Según el origen del capital**

- Bancos públicos: El capital es aportado por el estado.
- Bancos privados: El capital es aportado por accionistas particulares.
- Bancos mixtos: Su capital se forma con aportes privados y públicos.

#### **4.3.2 Según el tipo de operación**

- Bancos corrientes: Son los mayoristas comunes con que opera el público en general. Sus operaciones habituales incluyen depósitos en cuenta, caja de ahorro, préstamos, cobros, pagos y cobros por cuentas de terceros, custodia de artículos y valores, alquileres de cajas de seguridad, financieras, etc.
- Bancos especializados: Tienen una finalidad crediticia específica.

- Bancos de emisión: Actualmente se preservan como bancos oficiales, estos bancos son los que emiten dinero.
- Bancos Centrales: Son las casas bancarias de categoría superior que autorizan el funcionamiento de entidades crediticias, las supervisan y controlan.
- Bancos de segundo piso: son aquéllos que canalizan recursos financieros al mercado, a través de otras instituciones financieras que actúan como intermediarios. Se utilizan fundamentalmente para canalizar recursos hacia sectores productivos.

#### **4.4 Tipos de Cuentas**

Torres (2009) afirma que los tipos de cuenta se dividen en

- Cuenta corriente: contrato nominado por el cual el Banco se obliga a cancelar las órdenes de pago emitidas por el cliente, sobre los depósitos realizados por éste.
- A plazo fijo: el cliente deposita dinero para ser retirado en un plazo determinado (prefijado). No pueden emitirse cheques. No pueden hacerse retiros, sino en la fecha fijada, no puede obligarse al cliente a recibir el dinero antes de la fecha, el cliente cobra intereses altos.
- Cuentas de ahorro: el cliente deposita dinero en el banco y puede retirarlo a su parecer (el retiro debe ser personal), gana intereses altos los cuales están libres del Impuesto sobre la Renta hasta una cierta cantidad (p. 40).

#### **4.5 Obligaciones del cliente poseedor de una cuenta corriente**

- Emitir cheques por las cantidades depositadas o por los sobregiros concedidos.
- Pagar las cantidades recibidas (sobregiros).
- Pagar los intereses y comisiones.

Demás requisitos exigidos en el contrato y lo establecido en la Ley de Bancos.

##### **4.5.1 Comprobantes bancarios de mayor utilización**

- El cheque
- Planillas de depósito
- Nota de débito

- Nota de crédito
- Estado de cuenta bancario

#### **4.5.2 Cheque**

Es un título de crédito que contiene una orden de pago. El Librador (cliente) ordena al Librado (banco), en virtud del dinero que se tiene depositado, hacer los pagos correspondientes.

Tipos de cheques:

- Normal o corriente: el que emite el librador, para ser pagado a una persona, de los fondos que posee éste en un Instituto Bancario.
- De gerencia: son los emitidos por el Banco contra sucursales u otros bancos, los cuales no necesitan confirmación, sino que son pagaderos a su presentación.
- Certificados: son los emitidos por el cliente, los cuales han sido presentados al Banco para que certifique que el librador tiene fondos sobre esos cheques. El Banco al hacer la certificación los carga directamente a la cuenta del cliente.
- Confirmados: son los que el banco da la conformidad, de que el que firma es persona autorizada.
- Endosado: son los que fueron emitidos a favor de una persona y ésta al firmarlo por el reverso cede los derechos a otra persona o institución.
- Cruzado o barrado: son los que llevan dos rayas paralelas y en sentido diagonal con lo que se indica al banco que sólo debe ser pagado al beneficiario. Este tipo de cheque no es endosable.

#### **4.5.3 Causas de las diferencias entre el saldo de los libros propios y del Banco**

Cada mes el Banco está obligado a enviar, a la persona o institución que tiene una cuenta corriente abierta en su entidad, una relación detallada del movimiento de esa cuenta en el mes y el saldo al final del mismo.

Generalmente este saldo no coincide con el saldo que la cuenta "Banco" reflejada en los libros propios, por lo que se requiere hacer una conciliación bancaria cada mes para determinar las causas de las diferencias existentes y conseguir el saldo correcto.

Las causas de estas diferencias son las siguientes:

## **Operaciones Bancarias Crédito para vehículo**

- Cheques pendientes o en tránsito: cheques emitidos por la empresa y no cobrados en el Banco por el beneficiario del mismo. Por lo que están abonados en libros, pero no cargados en el Estado de Cuenta del Banco.
- Depósitos en tránsito: generalmente corresponden con depósitos enviados por correo a fin de mes o que por cualquier causa no hayan llegado al Banco. Por lo que aparecen cargados en nuestros libros y no abonados por el Banco.
- Notas de Débito: cargos hechos por el Banco por diversos conceptos (intereses, comisiones, giros descontados devueltos, cheques recibidos de clientes y devueltos por el Banco) que por no haberse recibido del Banco la nota de débito respectiva (generalmente por correos) no se ha abonado en nuestros libros.
- Notas de Crédito: abonos hechos por el Banco (descuento de giros, pignoraciones, pagarés) que por no haberse recibido la nota de crédito no se han cargado en nuestros libros.
- Errores: puede suceder tanto en nuestros registros como en los del Banco ya que al registrarse cualquier operación puede colocarse una cantidad distinta.
- Cargos o abonos incorrectos: puede originarse por depósitos o cheques de bancos con los que la empresa lleva cuenta, los cuales por error se carguen o abonen a otro Banco distinto o que el Banco nos cargue o abone en nuestra cuenta, operaciones que corresponden a otro cliente del Banco.
- Otras diferencias: Algún otro tipo de diferencia que ocurren con menor frecuencia.

### **4.5.4 Conciliación de la Cuenta del Banco**

Se realiza para verificar y realizar los ajustes requeridos en las cuentas con el Banco si son necesarios. El procedimiento para realizar esta operación es el siguiente:

- Comparar la cuenta en el Mayor correspondiente al Banco con el Estado de Cuentas que envía éste.
- Chequear que: (las operaciones que se registran en el Debe de la entidad coinciden con las que aparecen en el Haber del Banco y viceversa).
- Los cargos hechos en nuestros libros en el mes se hayan abonado en el Banco, los que no aparezcan se incluyen en Partidas de Conciliación (Depósitos en tránsito).

- Los abonos hechos en nuestros libros en el mes se hayan cargado en el Banco, los que no aparezcan se incluyen en Partidas de Conciliación (Cheques pendientes o en tránsito).
- Ver si hay cargos o abonos en el Estado de Cuentas que no aparezcan en nuestros libros (Notas de Débito o de Crédito).
- Si hay diferencias numéricas en una misma operación, verificar la correcta e incluir la diferencia en la conciliación.
- Si en el mes anterior existiesen Partidas de Conciliación, revisar si ya fueron registradas, si no, incluirlas de nuevo en la conciliación de este mes.

#### **4.5.5 Procedimiento de Funcionamiento del Fondo Fijo**

Fondo de caja chica: Pequeña cantidad de dinero en efectivo dentro de la empresa que se utiliza para afrontar una serie de pagos pequeños, los que serían muy engorrosos saldar con cheques. Es un activo circulante.

- Creación del fondo.
- Se estima una cantidad de dinero que cubra las necesidades para pequeños pagos en determinado lapso.
- Se emite un cheque por la cantidad estimada y se le entrega a la persona que se va a encargar de su custodia y manejo dentro de la empresa.
- Se establecen una serie de normas para su funcionamiento (prohibir hacer pagos de caja chica por montos superiores a cierta cantidad, establecer qué persona debe autorizar los pagos con el efectivo del fondo fijo).
- El cajero de caja chica va cancelando las diversas obligaciones y guardará constancia que justifique los pagos hechos.
- Cuando el fondo esté a punto de agotarse, o en cierto período de tiempo preestablecido, el cajero presenta los diversos comprobantes por lo que ha cancelado y se le emite un nuevo cheque por el total de los recibos para que vuelva a tener su fondo fijo completo y así sucesivamente.

No se afectó la cuenta "Caja Chica" ya que ésta se moviliza solamente cuando se crea, cuando se decide aumentar el fondo o cuando se decide disminuir el fondo.

#### **4.5.6 Tratamiento de Faltantes y Sobrantes de Caja Chica**

Cada cierto tiempo debe hacerse un arqueo de los fondos de la Caja Chica por una persona autorizada. La suma de los diversos comprobantes de egresos y el efectivo debe ser igual al total del fondo asignado a la Caja Chica, pero puede suceder que se haya hecho un pago no relacionado, o se cancele un comprobante por una suma mayor o menor, o el cajero haya hecho uso indebido del mismo, entonces pueden originar sobrantes o faltantes de dinero en la Caja Chica.

Si existe un faltante de efectivo para tener completo el fondo fijo, hay dos alternativas:

- Decidir cobrarle el faltante al Cajero, el cual cargaremos a una cuenta de Activo Circulante denominada "Cuentas por Cobrar Empleado".
- Considerar el faltante como un gasto de la empresa y cargarlos a una cuenta de Otros Egresos denominada "Faltante de Caja Chica".

En cualquiera de los dos casos hay que hacer el cheque de reposición por lo que le falta al efectivo para volver a tener su fondo fijo completo.

Si el arqueo arroja un sobrante, el mismo se debe abonar a una cuenta de Otros Ingresos denominada "Sobrante de Caja Chica".

Si llegada la fecha de cierre de un ejercicio, existen dentro de la Caja Chica comprobantes de egresos que corresponden al ejercicio que termina y no se ha emitido el cheque de reposición, se debe hacer el asiento con cargo a los gastos y con abono transitorio a la cuenta "Caja Chica".

#### **4.5.7 Pignoraciones**

Es un tipo de operación comercial que realizan generalmente las instituciones bancarias y son préstamos a terceros cuyo respaldo o garantía está representado por mercancía que quedará grabada hasta la cancelación parcial o total de la deuda.

Permite a comerciantes, industriales y personas dedicadas a las actividades agropecuarias obtener financiamiento entregando parte de sus inventarios como garantía del préstamo obtenido y en el caso de importar algún tipo de materia prima, el hacerlo en grandes cantidades lo que les permite obtener descuentos por cantidades y evitar pagar posteriormente un mayor precio en el mercado internacional, posiblemente debido a los efectos inflacionarios de la economía.

El Pignorante (quien obtiene el préstamo) puede realizar pagos parciales a cuenta del crédito obtenido y obtiene la devolución de parte de la mercancía gravada que corresponda a la parte cancelada.



El crédito o préstamo obtenido representa un pasivo para con el Banco, el cual generalmente es a un plazo menor de un año. Esta obligación se denominará Pignoración a pagar y se reflejará en el balance general como Cuenta de Pasivo circulante y la mercancía entregada en calidad de garantía se incluirá en una cuenta denominada Mercancía Pignorada que es una cuenta de orden debido a que quien recibe el préstamo conserva la propiedad del activo que está reflejado contablemente dentro de los inventarios.

#### **4.5.8 Inventarios**

Sistema de inventarios periódicos (sistema físico): la empresa no mantiene un registro continuo de las mercancías en existencia, sino que al final del período realiza un conteo físico de los inventarios en existencia y aplica los costos unitarios apropiados para determinar el costo del inventario final.

Asientos con el sistema periódico: la empresa registra las compras de mercancías en la cuenta Compras (una cuenta de gastos). Al final del período elimina de la cuenta de Inventario el saldo inicial y anota el saldo final que se determina mediante el conteo físico.

Sistema de inventarios perpetuos: En este sistema la empresa mantiene un registro continuo de cada artículo del inventario, de forma que los registros muestran en todo momento las mercancías disponibles y la empresa puede determinar el costo del inventario final y el costo de las mercancías vendidas directamente de las cuentas, sin tener que hacer un conteo físico. El conteo físico de los inventarios es necesario porque es la única forma de estar seguros de la cantidad de mercancías en existencia. En los mejores sistemas de contabilidad se producen errores y se necesita del conteo para establecer el valor correcto del inventario. Cuando se detecta un error se ajustan los registros para que estén de acuerdo con el conteo físico.

Efectos de los errores en los inventarios: Como el inventario final de un período es el inventario inicial del siguiente, el error en el inventario final se lleva al siguiente período. Sin embargo, debido a que la misma cifra del inventario final que se rebaja al calcular el costo de las mercancías vendidas en un período se añade al calcular el costo de las mercancías vendidas en el siguiente el efecto del error se cancela.

##### **4.5.8.1 Determinación de la cantidad del inventario**

La mayor parte de los negocios cuentan físicamente sus inventarios al menos una vez al año para presentarlo con exactitud en el Balance General. Este conteo puede realizarse de las formas siguientes:

- Cerrando el negocio para lograr un buen conteo
- Realizando el conteo en un fin de semana
- Realizando el conteo mientras se llevan a cabo las operaciones

Una complicación en la determinación de la cantidad de inventario son las mercancías compradas o vendidas en tránsito cuando se efectúa el inventario.

Las condiciones LAB (libre a bordo) definen cuando la propiedad pasa del vendedor al comprador:

- LAB en el punto de embarque: indica que la propiedad pasa cuando las mercancías abandonan el lugar de negocios del vendedor (las mercancías en tránsito se incluyen en el inventario del comprador).
- LAB destino: significa que la propiedad se traspaşa cuando las mercancías llegan a la ubicación del comprador (las mercancías en tránsito compradas de esta forma no se incluyen en el inventario).

#### **4.5.8.2 Determinación del Costo Unitario del Inventario**

Los inventarios se contabilizan a su costo histórico.

El costo del inventario es el precio que paga el negocio por adquirirlo y consta de: precio de factura menos cualquier descuento sobre compras, más el impuesto sobre la renta, aranceles, cargos de transportación, seguros mientras esté en tránsito y los demás costos incurridos para que las mercancías estén listas para la venta.

La contabilización de los inventarios desempeña un papel importante en los sistemas de contabilidad de las comercializadoras, ya que por lo general son el activo circulante mayor en su balance general y el gasto de inventario es el gasto mayor en el estado de resultados.

Es imprescindible mantener alejados de los registros contables a quienes manejan los inventarios. Un empleado que tenga acceso a ambas cosas puede robar mercancías y hacer un asiento para esconder el robo. Por ejemplo, pudiera aumentar el importe de una rebaja en el valor de los inventarios para hacer parecer que las mercancías disminuyen en valor, cuando en realidad fueron robadas.

#### **4.6 El Crédito**

La palabra crédito proviene del latín *cred tum*, cuyo significado es “cosa confiada”. Actualmente se le denomina crédito a una suma de dinero que se le debe a alguna entidad. Generalmente se estipula una fecha límite de devolución y esta debe realizarse con intereses.

El crédito es un **préstamo de dinero** que el Banco otorga a su cliente, con el compromiso de que en el futuro, el cliente devolverá dicho préstamo en forma gradual (mediante el pago de cuotas) o en un solo pago y con un interés adicional que compensa al Banco por todo el tiempo que no tuvo ese dinero (mediante el prepago). Cuando el crédito es de **consumo**, éste permite disponer de una cantidad de dinero para la adquisición de bienes de consumo o el pago de servicios.

Ahora bien, no cualquier persona puede tener acceso a un crédito bancario. Para ello debe cumplir con ciertos requisitos, siendo los principales contar con antecedentes comerciales y crediticios adecuados y demostrar ingresos actuales y posteriores que le permitan atender de manera adecuada la deuda que va a contraer.

El Crédito financiero, o contrato entre cliente y un Banco, es un contrato mediante el cual un Cliente establece como persona Natural con una Institución Financiera. Donde posee una Necesidad Económica o ya sea que requiera de un producto que oferte el Banco y este sea de su interés, aquí el cliente puede adquirir un bien, a cambio del pago de cuotas Mensuales durante un plazo determinado, al término del cual tiene la opción de cancelar Hipoteca, Vehículo, o personal, en préstamo de consumo, pagando un precio determinado por el tipo de crédito que adquiriera.

#### **4.7 Instrumentos de crédito**

Son instrumentos de crédito, los documentos que emplean acreedores y deudores para justificar los préstamos y garantizar sus derechos, estos documentos o escritos, en que constan las promesas, se llaman también títulos fiduciarios. Los instrumentos de crédito pueden ser públicos o privados.

Los instrumentos de crédito son de varias clases. El primero y más simple de todos es la escritura privada, en que el deudor confiesa haber recibido cierta cantidad que se obliga a devolver. Este instrumento se conoce también con el nombre de vale; mientras que el documento privado en que el acreedor se da por saldado, afirmando que el deudor le entregó lo que le debía, suele llamarse recibo. De aquí se infiere, que la obligación empieza con el vale y acaba con el recibo.

Para asegurar el cumplimiento de las promesas, evitando engaños, negación de firmas y otras desconfianzas, a la escritura particular o privada sucedió la escritura pública o notarial, y a ésta se agregó después la inscripción hipotecaria o mercantil.

Esta clase de documentos dificultan la celebración de contratos, porque no siendo negociables requieren en cada transferencia una novación embarazosa, más a pesar de eso subsistirán siempre, por no poderse en algunos casos dar a las obligaciones contraídas otra expresión fehaciente.

Se inventaron después los documentos a la orden, tales como las letras de cambio, las libranzas, los pagarés, los warrants y otros títulos endosables, en que la transferencia de los créditos se hace por un simple endoso, que evita la renovación de los contratos con sus complicadas formalidades.

Los documentos a la orden fueron un verdadero progreso respecto de las escrituras o vales, toda vez que los endosos pueden repetirse indefinidamente y los créditos pasar por muchas manos en corlo plazo de tiempo; pero como al hacerlos efectivos es necesario identificar la persona del portador v comprobar la firma del librador, carecen de movilidad conveniente para la rapidez del cambio.

Luego aparecieron los documentos al portador, como son las láminas de la deuda, las cédulas hipotecarias, las acciones de minas, las obligaciones de ferrocarriles y otros títulos de sociedades, en que se reputa dueño el tenedor que los presenta, sin necesidad de dar a conocer su nombre, puesto que para su negociación no se requiere el endoso.

Con esta clase de papel, los accionistas son socios y los obligacionistas acreedores, variando las condiciones y los derechos de unos y de otros con arreglo a las circunstancias de su distinto carácter.

Estos instrumentos son útiles al acreedor, al deudor y al comercio en general, por las facilidades que ofrecen en sus transferencias, negociaciones y empleos ; pero es de notar que tienen el inconveniente de los valores futuros, cuando son pagaderos a determinado plazo y no pueden negociarse de presente.

Finalmente se inventaron los documentos al portador y a la vista, como son los billetes de Banco, que son convertibles en dinero en el instante mismo en que el tenedor los presenta.

Estos instrumentos son de utilidad notoria, tanto como medio de crédito como de circulación.

## **4.8 Analisis del crédito**

### **Generalidades**

- Todo crédito debe pasar por una etapa de evaluación previa por simple y rápida que esta sea.
- Todo crédito por fácil y bueno y bien garantizado que parezca tiene riesgo.
- El análisis de crédito no pretende acabar con el 100% de la incertidumbre del futuro, sino que disminuya.
- Es necesario en importante contar con buen criterio y sentido común.

### **4.8.1 Aspectos necesarios en la evaluacion de un crédito**

- En el proceso de evaluación de un crédito para una empresa se debe contemplar una evaluación profunda tanto de sus aspectos cualitativos como cualitativos.
- Es necesario considerar el comportamiento pasado del cliente tanto como cliente de la misma institución como de las demás instituciones.
- La decisión crediticia se la debe tomar en base a antecedentes históricos o presentes.
- Es necesario considerar en los análisis de crédito diferentes consideraciones que se pueden dar con el fin de anticipar los problemas.
- Después de haber realizado un análisis concienzudo del crédito es necesario tomar una decisión por lo que se recomienda escoger 4 o 5 variables de las tantas que se dieron para su elaboración.
- En lo que se refiere a casos de garantía, debe tratarse en la mejor forma posible tener la mejor garantía y que tenga una relación con el préstamo de 2 a 1 esto con el fin de poder cubrir ampliamente el crédito.

### **4.8.2 Operatoria del crédito**

- Debe existir una solicitud de intenciones en las que se especifique claramente los requerimientos del cliente ( plazo, tipo de amortizaciones, periodos de gracia, valores residuales, tasa de interés, fondos, objeto, y la forma de pago ).
- Una vez aprobado el crédito es necesario elaborar el contrato correspondiente donde se establecerá claramente las obligaciones del prestatario como del ente financiero.
- Se deberá establecer el calendario de pago de las amortizaciones.

- Es necesario estar en completo seguimiento del crédito ya que la economía del clientes es bastante cambiante y tenemos que tener permanentemente información que nos corroboren con el crédito.

#### **4.8.3 Aspectos necesarios en el análisis**

- Seriedad.
- Simulación de capacidad de pago.
- Situación patrimonial.
- Garantías.

#### **4.8.4 Riesgo Del Credito**

Desde el punto de vista del crédito.

- Riesgo como viabilidad de retorno del crédito.
- Riesgo como probabilidad de pérdida.
- Riesgo país o del marco institucional.
- Riesgo de sector.
- Riesgo financiero.
- Riesgo de mantenimiento de valor de la moneda vs precios.
- Riesgos cambiarios (macroeconómicos –globales).
- Riesgo de fluctuaciones de las tasas de interés.
- Riesgo de descalces de plazos.
- Riesgo operacional.
- Riesgo de mercado.
- Riesgos tecnológico.
- Riesgo de eficiencia (costos).
- Riesgos de abastecimiento.
- Riesgo de cobranza.
- Riesgo de dirección o capacidad gerencial.

- Riesgo operacionales especiales.
- Riesgo por otorgamiento de anticipos.
- Riesgo de toma de posición.
- Riesgo de concesiones VS. Dominio de pertenencias.
- Riesgo por no renovación de fuente productiva.
- Riesgo de irregularidades del mercado.
- Cierres de mercado.
- Riesgo de cobranza.
- Riesgo de situación patrimonial.
- Riesgo de seriedad y moralidad.
- Adulteración de información.
- Actos ilegales.
- Sobregiros reiterados.
- Solicitudes inusuales o excesivas.
- Atrasos continuos en pago de capital e intereses.
- Incumplimiento de contratos.
- Documento de favor recibidos.
- Compra de IVA.
- Riesgo de las garantías.

#### **4.9 Diferencia préstamo y crédito**

Aunque habitualmente consideremos que préstamos y créditos son sinónimos, en realidad son dos productos distintos.

Un préstamo es la operación financiera en la que una entidad o persona (el prestamista) entrega otra (el prestatario) una cantidad fija de dinero al comienzo de la operación, con la condición de que el prestatario devuelva esa cantidad junto con los

intereses pactados en un plazo determinado. La amortización (devolución) del préstamo normalmente se realiza mediante unas cuotas regulares (mensuales, trimestrales, semestrales...) a lo largo de ese plazo. Por lo tanto, la operación tiene una vida determinada previamente. Los intereses se cobran sobre el total del dinero prestado.

Un crédito es la cantidad de dinero, con un límite fijado, que una entidad pone a disposición de un cliente. Al cliente no se le entrega esa cantidad de golpe al inicio de la operación, sino que podrá utilizarla según las necesidades de cada momento, utilizando una cuenta o una tarjeta de crédito. Es decir, la entidad irá realizando entregas parciales a petición del cliente. Puede ser que el cliente disponga de todo el dinero concedido, o sólo una parte o nada. Sólo paga intereses por el dinero del que efectivamente haya dispuesto, aunque suele cobrarse además una comisión mínima sobre el saldo no dispuesto. A medida que devuelve el dinero podrá seguir disponiendo de más, sin pasarse del límite.

Los créditos también se conceden durante un plazo, pero a diferencia de los préstamos, cuando éste se termina se puede renovar o ampliar.

Los intereses de los créditos suelen ser más altos que los de un préstamo, pero, como ya hemos dicho, sólo se paga por la cantidad utilizada.

Los préstamos suelen concederse para financiar la adquisición de un bien o servicio en concreto: un coche, unos estudios, una reforma en casa, etc. Los créditos sirven más para cubrir desfases entre cobros y pagos y para afrontar períodos pasajeros de falta de liquidez. Por tanto, los créditos normalmente son más indicados para empresas que para particulares.

#### **4.10 Crédito Bancario**

Cantalapiedra arenas (2016) afirma que “La expresión crédito bancario, por un lado, hace referencia a la confianza que se tiene en una entidad bancaria que lleva a sus clientes a depositar fondos en ella. Por otro lado, se refiere a la operación bancaria por la que una entidad bancaria concede crédito a sus cliente” (parr, 1)

En concreto, mediante la operación de crédito, el banco concede el derecho a disponer de una cantidad de dinero con un límite durante un período de tiempo determinado, a cambio del cobro de unos intereses y unas comisiones, siendo una operación prevista fundamentalmente para financiar el activo a corto plazo (de duración inferior o igual al año) de los clientes de las entidades bancarias que realizan una actividad empresarial. Durante el plazo pactado, el cliente puede hacer uso o no del crédito a su conveniencia, siendo el funcionamiento similar al de una cuenta corriente.

El crédito bancario se materializa en la denominada “cuenta de crédito”, en la cual se permiten realizar tanto ingresos como disposiciones. Normalmente la disposición de los



fondos se realiza a través de los instrumentos habituales utilizados en las cuentas corrientes: cheques, pagarés, tarjetas, transferencias, etcétera. También admite la domiciliación de recibos periódicos, impuestos y efectos comerciales.

La operación de crédito bancario se formaliza mediante “póliza de crédito”, intervenida por fedatario público (corredor o notario de comercio) y en ella suele exigirse algún tipo de garantía que asegure el riesgo del crédito, la cual puede ser de tipo personal, donde el patrimonio global del cliente o de un tercero vinculado a él asegura el riesgo; o de tipo real, que, a su vez, puede subdividirse en pignoraticia: donde un bien mueble dado en prenda garantiza el riesgo, e hipotecaria: donde es un bien inmueble el que se afecta al cumplimiento de la obligación, debiendo formalizarse el crédito que la incluya en “escritura pública”.

La adquisición de un activo se hace en una institución financiera autorizada por SIBOIF, o en una casa comercial través de un contrato el cual recibe el bien en condición de préstamo a cambios de pagos periódicos caracterizados a largo plazo, y con la opción de convertirse en el propietario del bien arrendado una vez terminado el contrato a un precio bajo o inferior al valor justo de mercado. Si bien es cierto, el activo por lo general se vuelve más productivo después de su vida útil y el arrendatario puede convertirse en el propietario una vez que finaliza el contrato.

#### **4.10.1 Tipos de Créditos**

Dentro de los tipos de créditos más comunes encontramos los siguientes:

1. **De consumo:** este es una suma de dinero que recibe un individuo del banco o cualquier entidad financiera para pagar algún bien o servicio. Generalmente estos créditos se pagan en el corto y mediano plazo, es decir, en menos de cuatro años.
2. **Hipotecario:** este es una suma de dinero que recibe un individuo del banco o entidad financiera para comprar un terreno, propiedad o bien para pagar la construcción de algún bien raíz. Estos créditos son entregados con la hipoteca sobre el bien en sí como garantía. Los créditos hipotecarios suelen ser pagados en el mediano o largo plazo, es decir entre los 8 y 40 años.
3. **Comercial:** este es un crédito que el banco o entidad financiera le entrega a una empresa para que esta logre satisfacer sus necesidades relacionadas con la compra de bienes, el capital de trabajo, para el pago de servicios o proveedores. Estos créditos, suelen ser pagados en el corto y mediano plazo.

4. **Personal:** este es una suma de dinero que el banco o entidad financiera le entrega a una persona física, nunca jurídica, para que esta adquiera bienes muebles. Estos préstamos suelen ser pagados en el corto y mediano plazo.
5. **Prendario:** es una suma de dinero que recibe una persona física por parte del banco o entidad financiera. Este préstamo se realiza para que la persona pueda realizar la compra de un bien. Este debe ser aprobado por la entidad bancaria o financiera y quedará con prenda hasta que la deuda sea pagada en su totalidad.
6. **Automotor:** este es una suma de dinero recibida por una empresa o persona para financiar la compra de un auto, ya sea nuevo o usado (“enciclopedia de clasificaciones”, 2016).

El crédito, si nos ceñimos a su significado, es una operación financiera en la que una persona o entidad presta una cantidad de dinero a otra persona o entidad, a la que se le denomina deudor, y esta se compromete a devolver la cantidad que ha solicitado en un tiempo y plazos definidos, según unas condiciones establecidas, que normalmente se recogen en un contrato.

Actualmente no se puede entender ningún tipo de negocio, ya sea para una pyme, autónomo, empresa, etc. que en su momento no necesite o pueda necesitar un crédito. El crédito es importante porque facilita, en un momento dado, el tener liquidez para poder comprar, hacer pagos, algún tipo de inversión, etc. Actualmente, el crédito es un tema que, en la mayoría de las entidades financieras, exigen un mínimo de liquidez a la empresa para asegurarse el cobro de éste, en caso de que el deudor no pueda hacer frente a los pagos.

El crédito no sólo ayuda en muchos aspectos empresariales, sino que, además, aporta confianza en el sistema financiero de un país, evita que el tejido industrial del mismo se rompa y, sobre todo, de cara al exterior invita a la inversión de todo tipo de empresas extranjeras en el propio país. Si bien es cierto que actualmente el principal problema que existe en la mayoría de los países, debido a la crisis, es que las entidades financieras no dan créditos a sus clientes, parece que esta tendencia está cambiando ya que las propias entidades se dan cuenta de que, si no facilita el crédito, esto al final repercute negativamente en sus propios balances.

Para los bancos, el crédito no sólo significa el dar dinero, implica también que van a recibir el dinero que han prestado con unos intereses que benefician a la propia entidad. La morosidad es un elemento que va implícito en el crédito, ya que hay un porcentaje de morosidad que la entidad tiene en cuenta. Sin embargo, es mucho más el beneficio lo que obtiene el propio banco por los créditos que concede, que el dinero que pierde por la morosidad.

El valor del crédito está en que, con las condiciones adecuadas, todos nos podemos beneficiar de él, en mayor o menor medida. Además, nos ayuda en muchas situaciones personales y profesionales que podemos tener.

El crédito es un elemento que está y que siempre estará dentro de la economía de un país y que es necesario, esencial, para que el propio país tenga solvencia, la capacidad empresarial y el apoyo social necesario para mantener un gobierno y dar estabilidad a una sociedad, a una economía y al propio país.

Vivimos en una época en la que el dinero es un elemento esencial para la vida. Atrás quedan épocas en las que todavía se podía realizar todo tipo de transacciones mediante el trueque o los pagos se formalizaba dándose la mano dos personas, como garantía de que se devolvería el dinero.

Si bien es cierto que sí podemos conseguir ciertos artículos, sobre todo los relacionados con la alimentación, sin tener que pagar por ellos, por ejemplo, productos agrícolas, si tenemos cierto número de metros cuadrados de terreno en una casa, o criando algún tipo de animal, la mayoría de las necesidades del ser humano sólo se pueden cubrirse a cambio del pago de dinero.

Tenemos que tener claro que de lo que no estamos hablando es de tribus o grupos sociales que viven al margen de la civilización occidental, que es lo que conocemos. Hay que darse cuenta de que en ese tipo de sociedades, la necesidad mayor de los individuos que la componen, en la mayoría de las ocasiones, se centra en la búsqueda de comida en el entorno y agua.

Pero estamos hablando de la sociedad en la que vivimos y, en esta, sin dinero no tenemos acceso a nada. Aunque pueda parecer paradójico, desde que nacemos se nos enseña que con más o menos recursos, el dinero es importante para alimentarse, para vestirse y, sobre todo para vivir en sociedad.

Tenemos que pensar que, si tenemos cubiertas las necesidades básicas, como es comer, beber y un techo bajo el que vivir, el siguiente paso son las relaciones sociales y para ellas es necesario el dinero. El dinero no abre ese camino. Si queremos tomarnos un café necesitamos dinero, si queremos relacionarnos con los compañeros de colegio, instituto, Universidad, trabajo, etc., lo más probable es que necesitemos dinero para poder relacionarnos con ellos. Hay que ser consciente que gracias al dinero podemos tener acceso a una serie de complementos vitales, como pueden ser un coche, ocio, cultura, sanidad, etc.

Esto si lo vemos sólo desde el punto de vista personal y social. Si lo vemos desde el punto de vista de un país, el dinero es esencial para mantener no sólo la calidad de vida

de los sus habitantes, sino también toda la infraestructura del país, ya sea su seguridad social, tejido empresarial, empleo, inversiones, presupuestos, etc.

Sin el dinero, el país en el que vivimos, la sociedad en la que nos relacionamos y la economía del mismo, sería imposible que lo conociéramos cómo es.

#### **4.10.2 Clases de crédito**

##### **4.10.2.1 Según el origen**

- **Créditos comerciales:** son los que los fabricantes conceden a otros para financiar la producción y distribución de bienes; créditos a la inversión, demandados por las empresas para financiar la adquisición de bienes de equipo, las cuales también pueden financiar estas inversiones emitiendo bonos, pagarés de empresas y otros instrumentos financieros que, por lo tanto, constituyen un crédito que recibe la empresa.
- **Créditos bancarios:** son los concedidos por los bancos como préstamos, créditos al consumo o créditos personales, que permiten a los individuos adquirir bienes y pagarlos a plazos.
- **Créditos hipotecarios:** concedidos por los bancos y entidades financieras autorizadas, contra garantía del bien inmueble adquirido.
- **Créditos contra emisión de deuda pública:** que reciben los gobiernos centrales, regionales o locales al emitir deuda pública.
- **Créditos internacionales:** son los que concede un gobierno a otro, o una institución internacional a un gobierno, como es el caso de los créditos que concede el Banco Mundial.

##### **4.10.2.2 Según el destino**

- **De producción:** Crédito aplicado a la agricultura, ganadería, pesca, comercios, industrias y transporte de las distintas actividades económicas.
- **De consumo:** Para facilitar la adquisición de bienes personales.
- **Hipotecarios:** destinados a la compra de bienes inmuebles.

##### **4.10.2.3 Según el plazo**

- **A corto y mediano plazo:** Otorgados por Bancos a proveedores de materia prima para la producción y consumo.
- **A largo plazo:** Para viviendas familiares e inmuebles, equipamientos,maquinarias, etc.

#### **4.10.2.4 Según la garantía**

- Personal: Créditos a sola firma sobre sus antecedentes personales y comerciales.
- Real (hipotecas): Prendarias cuando el acreedor puede garantizar sobre un objeto que afecta en beneficio del acreedor (Guzman,2014, p.20).

#### **4.10.3 División y finalidad de una cartera de créditos**

La cartera de créditos está dividida en: créditos comerciales, créditos a micro empresas (MES), créditos de consumo y créditos hipotecarios para vivienda. Los créditos comerciales y de micro empresas son otorgados a personas naturales o personas jurídicas y los créditos de consumo y créditos hipotecarios para vivienda son sólo destinados a personas naturales. Por lo demás los créditos comerciales, de micro empresas y de consumo, incluyen los créditos otorgados a las personas jurídicas a través de tarjetas de créditos, operaciones de arrendamiento financiero o cualquier otra forma de financiamiento que tuvieran fines similares a los de estas clases de créditos.

- Créditos comerciales: Son aquellos que tienen por finalidad financiar la producción y comercialización de bienes y servicios en sus diferentes fases.
- Créditos a las Micro Empresas (MES): Son aquellos créditos destinados al financiamiento de actividades de producción, comercio o prestación de servicios siempre que reúnan éstas dos características:
  - Que el cliente cuente con un total de activos que no supere o sea equivalente a los US \$ 20,000. Para éste cálculo no toman en cuenta los inmuebles del cliente.
  - El endeudamiento del cliente en el sistema financiero no debe exceder de US \$ 20,000 o su equivalente en moneda nacional.

Cuando se trate de personas naturales su principal fuente de ingresos deberá ser la realización de actividades empresariales, por lo que no consideran en ésta categoría a las personas cuya principal fuente de ingresos provienen de rentas de quinta categoría.

- Créditos de consumo: Son créditos que tienen como propósito atender el pago de bienes, servicios o gastos no relacionados con una actividad empresarial.
- Créditos hipotecarios para vivienda: Son aquellos créditos destinados a la adquisición, construcción, refacción, remodelación, ampliación, mejoramiento y subdivisión de vivienda propia, siempre que tales créditos sean otorgados amparados con hipotecas debidamente inscritas, pudiendo otorgarse los mismos

por el sistema convencional de préstamo hipotecario, de letras hipotecarias o por cualquier otro sistema de similares características.

#### **4.10.3.1 Clasificación de un deudor**

La clasificación del deudor está determinada principalmente por su capacidad de pago, definida por el flujo de fondos y el grado de cumplimiento de sus obligaciones. Si un deudor es responsable de varios tipos de créditos con una misma empresa, la clasificación estará basada en la categoría de mayor riesgo. En caso que la responsabilidad del deudor en dos o más empresas financieras incluye obligaciones que consideradas individualmente resulten con distintas clasificaciones, el deudor será clasificado a la categoría de mayor riesgo que le haya sido asignada por cualquiera de las empresas cuyas deudas representen más del 20% en el sistema, considerándose para dicho efecto la última información disponible en la central de riesgo.

#### **4.10.3.2 Categorías de clasificación de un deudor en la cartera de créditos**

Cada deudor que es responsable de uno o varios tipos de créditos será clasificado de acuerdo a las siguientes categorías:

- Categoría Normal (0)
- Categoría con problemas Potenciales (1)
- Categoría Deficiente (2)
- Categoría Dudoso (3)
- Categoría Pérdida (4)

#### **4.10.3.3 Criterios asignados en cada una de las categorías al clasificarse a un deudor**

Si el deudor es clasificado en categoría Normal (0), esto significa que es capaz de atender holgadamente todos sus compromisos financieros, es decir, que presenta una situación financiera líquida, bajo nivel de endeudamiento patrimonial y adecuada estructura del mismo con relación a su capacidad de generar utilidades, cumple puntualmente con el pago de sus obligaciones, entendiéndose que el cliente los cancela sin necesidad de recurrir a nueva financiación directa o indirecta de la empresa.

Si la clasificación está en la categoría con Problemas Potenciales (1), esto significa que el deudor puede atender la totalidad de sus obligaciones financieras, sin embargo, existen situaciones que, de no ser controladas o corregidas en su oportunidad, podrían

comprometer la capacidad futura de pago del deudor. Los flujos de fondos del deudor tienden a debilitarse y se presentan incumplimientos ocasionales y reducidos.

Si es clasificado en categoría Deficiente (2), esto quiere decir que el deudor tiene problemas para atender normalmente la totalidad de sus compromisos financieros, que de no ser corregidos pueden resultar en una pérdida para la empresa del sistema financiero. En este caso el deudor presenta una situación financiera débil y un nivel de flujo de fondos que no le permite atender el pago de la totalidad del capital y de los intereses de las deudas, pudiendo cubrir sólo estos últimos y además incumplimientos mayores a 60 días y que no exceden de 120 días.

La categoría Dudoso (3), significa que es altamente improbable que el deudor pueda atender a la totalidad de sus compromisos financieros. El deudor no puede pagar ni capital ni intereses, presentando una situación financiera crítica y muy alto nivel de endeudamiento, con incumplimientos mayores a 120 días y que no exceden de 365 días.

Si la clasificación es considerada en categoría Pérdida (4), esto quiere decir que las deudas son consideradas incobrables pese a que pueda existir un valor de recuperación bajo en el futuro. El deudor ha suspendido sus pagos, siendo posible que incumpla eventuales acuerdos de reestructuración. Además, se encuentra en estado de insolvencia decretada, ha pedido su propia quiebra, presentando incumplimientos mayores a 365 días (Guzman, 2014, p. 21).

#### **4.11 Importancia del crédito en la economía nacional**

Uno de los principales aportes del crédito es que permite incentivar el consumo y la inversión presente de las familias, empresas y gobiernos, que por diferentes motivos se encuentran con limitaciones de financiamiento. Permitiendo así la satisfacción de necesidades y contribuye a elevar el nivel de bienestar de la población en general.

A partir de lo anterior, el crédito también aporta a la reactivación del sistema productivo del país de la siguiente manera:

- Cuando el crédito genera un mayor consumo (público o privado) se promueve la demanda presente de bienes y servicios y anima la producción de las empresas
- Cuando el crédito aumenta la inversión privada, se eleva la capacidad productiva de las empresas y beneficia la productividad de una empresa o sector económico que genera mayores fuentes de empleo.
- Cuando el crédito aumenta la inversión pública, se generan beneficios sociales hacia la población (salud, educación, conectividad, etc).

El crédito es más que una tarjeta de plástico en la billetera. Mientras que las tarjetas de crédito pueden ser importantes para establecer su historial financiero, el crédito de por sí está mejor representado como la confianza que el banco deposita en usted para que pague un préstamo.

Tener una línea de crédito significa que un banco cree que usted devolverá el dinero que pide prestado para hacer una compra. A los prestamistas, a cambio, se les paga un interés como porcentaje del préstamo.

Crear un historial confiable de pagos en tiempo puede ayudarlo a obtener tasas de interés más bajas cuando financia una casa, un auto, la educación universitaria o para compras pequeñas, como electrodomésticos nuevos.

También debe considerar su "proporción de deudas-ingresos", que dice qué porcentaje de su ingreso mensual total está destinado a deudas.

Un buen crédito puede tener beneficios más allá de su banco. Alquilar un apartamento, activar los servicios de agua y electricidad, y hasta obtener un trabajo pueden verse afectados por su historial crediticio. Los arrendadores, la compañía de electricidad y su potencial empleador pueden usar su crédito para descubrir si usted es un inquilino, cliente o empleado responsable.

Si genera "malos créditos" haciendo pagos atrasados o no pagándolos, los bancos y otros prestamistas lo considerarán un alto riesgo. Para proteger sus inversiones, pueden cobrarle un interés mayor o simplemente no prestarle dinero.

Aprovechar su crédito al máximo comienza por poder comprenderlo. Cuanto más pronto pueda controlar sus gastos y sus deudas, más rápido podrá disfrutar una libertad financiera a largo plazo.

#### **4.12 Crédito en el socialismo**

Sistema de relaciones monetarias que el Estado utiliza para movilizar los recursos en dinero, temporalmente libres, de las entidades económicas, del presupuesto y de la población, para aplicarlos de manera planificada sentadas las condiciones de devolución y plazos de la misma con el fin de asegurar la reproducción socialista ampliada.

Las fuentes del crédito son: los recursos monetarios temporalmente libres de las empresas y que se forman en el transcurso del ciclo y de la rotación de los fondos de producción de las empresas; los recursos monetarios del Estado acumulados por el superávit anual del presupuesto y los recursos presupuestarios corrientes disponibles debido a que los ingresos y los gastos en el presupuesto no coinciden en el tiempo; los recursos temporalmente libres de la población por haberse acumulado ahorros del trabajo.



Los principios en que se asienta el crédito en el socialismo son: su carácter planificado, directo y de fines concretos, la concesión del crédito a plazo fijo y con carácter reintegrable, el de ser garantizado por valores materiales.

Los créditos son concedidos por los bancos a las empresas estatales y cooperativas en forma de crédito bancario directo. El volumen y la orientación de los créditos concedidos a las empresas socialistas se prevén de antemano en los planes crediticios del sistema bancario.

Los créditos se otorgan directamente a las empresas del Estado y cooperativas para fines concretos, en consonancia con los planes de producción y financieros de la entidad. El crédito concedido a las empresas ha de devolverse al banco en los plazos establecidos, que se hacen coincidir con los plazos en que los valores materiales y los recursos monetarios pasan por las diversas fases del ciclo y de la rotación de los fondos de producción y de los fondos de circulación.

Según el tiempo por el que se conceden los recursos monetarios a las empresas, el crédito bancario puede ser a corto plazo y a largo plazo. Los créditos a corto plazo suelen concederse por el tiempo máximo de un año, sobre todo para completar los medios de rotación. También pueden ser objeto de créditos a corto plazo las inversiones para restablecer y ampliar los fondos básicos si tales inversiones revienen rápidamente (reparaciones fundamentales introducción de nuevas técnicas, racionalización y mecanización del proceso de producción, organización de la producción de bienes de amplio consumo). Los créditos a largo plazo suelen concederse para ampliar o reponer los fondos básicos. Dichos créditos los reciben sobre todo las empresas cooperativas.

En pequeñas sumas, el crédito se otorga a la población para cubrir necesidades de consumo. En los países socialistas, existen también relaciones crediticias en que el Estado aparece como prestatario de recursos a la población en forma de empréstitos del Estado y en forma de diversos depósitos monetarios de la población en las cajas de ahorros y en los bancos. Estos recursos se utilizan en provecho del pueblo. Por el crédito concedido, los bancos perciben un interés cuyo tipo fija el Estado.

La exigencia de un interés por el crédito, induce a las empresas utilizar con cuidado los recursos de los préstamos, contribuye a vigorizar la disciplina crediticia en la economía. Con este fin el Estado fija tipos de interés diferenciados, en dependencia de la clase de crédito, y un tipo de interés más elevado, en calidad de sanción, para los préstamos prorrogados. En R.U.S.I.A., por todo préstamo bancario se percibe del 1 al 2 % anual, y por los créditos prorrogados, el 3 %; por los depósitos de la población se abona el 2 % si se trata de depósitos sin sujeción a plazo, y el 3 % si se trata de depósitos a plazo. El crédito, en R.U.S.I.A., constituye una importante fuente de recursos necesarios para crear la base material y técnica del comunismo.

El crecimiento de las inversiones crediticias en todas las ramas de la economía nacional y el ulterior perfeccionamiento del proceso de la concesión de préstamos permiten utilizar de manera más plena y eficaz los créditos en calidad de instrumento de control, por medio del rublo, con vistas a consolidar la autonomía económica y a elevar la rentabilidad, el consumo racional y circunspecto de los recursos. Al extinguirse las relaciones monetarias mercantiles en la fase superior del comunismo, el crédito dejará de existir.

#### **4.13 Variables del crédito**

El crédito contiene tres importantes variables:

- La tasa de interés
- La cuota a pagar
- Las garantías.

La tasa de interés es el pago a quien provee el dinero, este pago es la compensación que se le da al que posee los fondos por el riesgo asumido al prestarlo aun tercero. Cuando la tasa de interés se encuentra dentro de los plazos de pago, se llama interés compensatorio. Pero, cuando el pago ya está vencido, no sólo se cargan los intereses compensatorios, sino un interés moratorio, que se aplica a la deuda impaga. Es por ello que los créditos impagos crecen en valor de una manera más rápida, puesto que soporta ya dos costos: la compensación normal y las moras por el no pago

La tasa de interés puede ser simple, cuando lo que cobramos no se va acumulando con el tiempo, es decir el monto de la deuda no suma en cada período los intereses impagos, veamos, por ejemplo:

Préstamo: 1000 Córdobas

Vencimiento: 3 años

Interés: 10% anual

En 3 años yo pagaré a tasa de interés simple:  $1000 \times 3 \times 10\% = 300$  Córdobas

La fórmula general es entonces: Interés: Deuda x Períodos x Tasa de interés

Hay que tener cuidado cuando la tasa es mensual y los períodos son anuales, en ese caso debemos convertirlo todo en años o meses, para tener una medida homogénea y válida.

La tasa de interés puede ser compuesta, si para ello consideramos que el interés de cada período se suma a la deuda, de modo que sobre este saldo se pague un nuevo interés. En la práctica esta tasa es la que usan las entidades financieras diversas.

Veamos un ejemplo:

Préstamo: 1000 Córdobas

Vencimiento: 3 años

Interés: 10% anual

#### CUADRO DE PAGOS

Fuente: León, 2007

Como se ve en el ejemplo, el total de interés pagado es de 331 Córdobas (Mayor a la tasa de interés simple), esto significa que cada período previo al vencimiento la deuda se capitaliza, se suman los intereses.

El cálculo de esta tasa supone la siguiente secuencia:

$$F1 = P + Pi = P(1 + i)$$

$$F2 = F1 + F1 i = P ( 1 + i)^2$$

$$F3 = F2 + F2 i = P ( 1 + i)^3$$

De donde se demuestra que el pago final F, por un crédito P, a tasa compuesta i, en n períodos, es:

$$F = P ( 1 + i )^n$$

Sin embargo más que el pago final de un crédito, nos interesan las cuotas a pagar por el mismo. Para ello exploremos dos variantes: cuota constante (Amortización variable) o cuota variable (Amortización constante). La diferencia entre las cuotas radica en la variación de la amortización, la amortización es el pago del principal de la deuda o del monto acordado como préstamo.

Veamos un ejemplo de cuota constante, con los mismos datos del ejemplo anterior:

Préstamo: 1000 Córdobas

Vencimiento: 3 años

Interés: 10% anual

Para ello usaremos la siguiente fórmula, donde A es la cuota, P es el monto de deuda, i es el interés y n es el número de cuotas:

$$A: P i / [ 1 - (1 + i)^{-n} ]$$

$$A: 1000 \times 10\% / [ 1 - (1 + 10\%)^{-3} ]$$

$$A: 100 / [ 1 - (1.1)^{-3} ]$$

El resultado es 402 Córdobas, esta es la cuota apagar durante tres años. Para calcular esto, se puede recurrir también al Excel. Pulsamos el icono: funciones, buscamos la función pago e introducimos los datos. Podemos digitar también directamente y luego dar enter a:

$$= \text{pago} (10\%, 3, 1000)$$

La otra variante para el pago de los créditos es la cuota variable con amortización constante. Veamos el ejemplo:

Préstamo: 1000 Córdobas

Vencimiento: 3 años

Interés: 10% anual

Amortización constante: 333.33 cada año (Resulta de dividir la deuda entre los períodos de pago:  $P / n$ )

Procedamos a construir una tabla de pagos:

Como se muestra en el cuadro, la cuota es decreciente, debido a que al amortizar reducimos el saldo deudor y con ello los intereses. La amortización puede ser negociada con la entidad financiera, si tenemos ese poder. Sin embargo, en la generalidad de casos, lo que se trabaja con las entidades financieras es la fórmula de cuota constante.

Ya sabemos entonces, determinar la cuota, en este caso anual. Se puede trabajar de igual modo para cuotas mensuales. Si la tasa de interés es anual la podemos convertir a meses o incluso a días o semanas, para ello emplearemos una fórmula.

Si la tasa es nominal anual, entonces hacemos lo siguiente: Tasa de interés nominal / Número de períodos

Por ejemplo, una tasa de interés nominal anual de 12% es equivalente a 1% mensual, a 2% bimensual, a 3% trimestral o 0.25% semanal. Para ello sólo colocamos en el denominador el número de períodos. Operamos a la inversa si la tasa es mensual nominal, para llevarla al año.

Si la tasa de interés es efectiva anual, entonces debemos convertirla usando la siguiente fórmula:

$$i \text{ período} = [ ( 1 + i \text{ anual} )^{1 / \text{períodos}} - 1 ]$$

Por ejemplo 12% efectivo anual, es equivalente en meses a:

$$i \text{ mensual} = [ ( 1 + 12\% )^{1 / 12} - 1 ]$$

$$i \text{ mensual} = 0.95\%$$

Para fines de análisis del crédito, es muy importante comparar las tasas que ofrecen las diversas entidades financieras, para verificar cual es la más costosa y elegir aquella que me brinde los mayores beneficios. Para el otorgamiento de un crédito se solicitan muchas veces garantías, estas pueden ser los equipos que poseemos, las tierras, la cosecha. Es decir, se solicita como garantía cualquier activo que el banco pueda usar para cobrarse en caso no se pague el crédito.

Por lo general las entidades financieras recargan las garantías como un mecanismo de defensa que a la vez desalienta el crédito. Muchas las garantías son por el 100% del monto prestado. Es decir, una deuda de 1000 debe ser garantizada por una propiedad o activo que valga 2000. En este caso debemos tener mucho cuidado cuando entregamos garantías, eso dependerá ya en la práctica del valor que el banco, entidad financiera, ONG o cualquier prestamista le otorgue a nuestras propiedades.

No se debe aceptar valorizaciones muy bajas de nuestras propiedades, debemos negociar con el valor de nuestras propiedades en la mente. Sean los valores que el mercado le asigna o los valores que los tasadores establecen, para ello debemos conseguir tasadores fiables y autorizados o capacitados, en este caso una buena ayuda puede ser el Colegio de Ingenieros. No obstante, todo este proceso encarece el crédito. Por ello tengamos en mente siempre el valor de nuestras propiedades, así negociaremos en mejores condiciones.

#### **4.14 Informe Monetario y Financiero que realiza de manera mensual el BCN (SFN sistema financiero nacional) Marzo 2016**

El Banco Central de Nicaragua (BCN, 2016) afirma que “El sistema financiero registró una entrega neta de crédito de 734.8 millones de córdobas, representado uno de los principales usos de recursos del SFN. Las entregas netas estuvieron dirigidas principalmente hacia el sector comercial y personal, registrando montos de 1,350.7 y 595.3 millones de córdobas, respectivamente. En contraste, los sectores agropecuarios y de tarjeta de crédito registraron recuperaciones netas por 1,597.4 y 452.0 millones de córdobas, respectivamente. En el caso del sector agropecuario, este comportamiento es estacional, vinculado principalmente a las características del ciclo agrícola del país” (p.7).

Finalmente, con respecto a las entregas netas de crédito por moneda, se registró una recuperación neta de 221.5 millones de córdobas en créditos otorgados en moneda nacional. En cambio, en aquellos denominados en moneda extranjera se registró una entrega neta por 956.3 millones de córdobas.

#### **4.15 ¿Qué debe preguntarse antes de pedir un crédito?**

- ¿Qué capacidad de pago mensual tengo?
- ¿Cuánto de mi capacidad de pago mensual (ahorro) dispongo para pagar el crédito a solicitar?
- ¿Cuáles son los planes de pago? ¿cuál es la cuota? ¿cuál se adapta a su capacidad de pago disponible? ¿Cuál es el interés? ¿Cuál es la tasa costo efectivo anual (TCEA)? ¿En qué moneda se financia?
- ¿Cuándo se deben realizar los pagos?
- ¿Cuál es el pago mínimo que se requiere para cada mes?
- ¿Cuál es el límite de crédito?
- ¿Cuáles son las multas por pagos morosos o no realizados?
- ¿Se requiere algún tipo de garantía (prendaria)?
- ¿Cuáles son los términos y condiciones del crédito?

#### **4.16 El crédito para vehículo o financiamiento en Nicaragua**

El contrato para crédito de Consumo o Financiamiento de un Vehículo, (LEASING) es un convenio tripartito atípico en nuestro país es decir que no es muy común, debido que no existe una base legal que favorezca principalmente al Cliente. Existe un contrato donde se establecen las cláusulas de obligaciones y deberes pero al parecer por parte del cliente y confiabilidad en prestar este servicio por parte del sistema financiero son pocas las instituciones que realizan operaciones de arrendamiento financiero sin

embargo un informe elaborado por el Banco Central indica que este servicio está dirigido o aprovechado por las personas Naturales Pequeñas y medianas Empresas.

En Nicaragua solo una porción muy pequeña de la inversión en bienes de capital se financia a través de LEASING, apenas se encuentra en la etapa uno a nivel mundial tratando de impulsar el desarrollo de leasing financiero.

Existen varias compañías que ofrecen el producto leasing financiero en el mercado Nicaragüense entre ellos FINARCA (independiente), leasing solutions (convenios con el Banco de Finanza), Banco de crédito, ahora Procredit, Banco de Centro Americano (BANCENTRO).

Según el Banco Central de Nicaragua FINARCA solicitó ser regulada por la Superintendencia de Banco pero por el hecho de no captar depósitos del público su solicitud fue denegada. Es por esta razón que las entidades que arriendan bienes con opción de compra al término del plazo se sienten inseguros de abrir brecha ante el mercado financiero porque de hecho el arrendamiento, LEASING es un instrumento financiero.

El crédito para vehículo o Financiero por medio de LEASING se ha extendido sin publicidad porque es la manera que han encontrado las Casas Comerciales y compañías que ofertan activos disponibles para la producción, Consumo para uso personal, popularmente se conoce como financiamiento con opción de compra donde el cliente tiene que pagar un seguro y la tasa de descuento, es tasa de interés convirtiéndose en el rendimiento esperado por la casa arrendadora. Asumiendo todo el riesgo de daños, Gastos que incurran en el periodo determinado.

El vocablo inglés "leasing", deriva del verbo 'lo léase', que significa dar o tomar en Calidad de Préstamo un Bien. Debemos decir al respecto que la expresión es infeliz e insuficiente para expresar la complejidad del contrato, además tal y como se verá al tratar su naturaleza jurídica, el mismo excede la estructura jurídico-dogmática del arrendamiento e invierte sus efectos en determinadas situaciones.

#### **4.17 Ventajas y desventajas de un crédito para vehículo**

##### **VENTAJAS DE UN AUTO USADO**

- Precio y costos: su compra es más accesible no sólo porque el precio es menor, sino porque los gastos relacionados como seguro y tenencia son también más bajos.

- Depreciación: quien lo compró nuevo absorbió el impacto de la depreciación, por lo que, si en algún momento decides venderlo, la diferencia con respecto a lo que pagaste no será tan radical.
- Mantenimiento: “una vez vencida la garantía,+ no te verás obligado a llevarlo a la agencia automotriz para mantenerla, lo que te permitirá acceder a los servicios de mantenimiento con otro proveedor y encontrar un mejor precio”, según Profeco.

## **DESVENTAJAS**

- Mantenimiento: es posible que por el uso y la antigüedad presente problemas mecánicos, eléctricos o de otro tipo, los cuales deberás cubrir, pues es muy probable que la garantía ya no esté vigente.
- Historia del vehículo: no sabes si sufrió un choque o alguna reparación mayor, que a simple vista no puede percibirse, pero que pudiera afectar su funcionamiento. A esto habrá que sumarle que tampoco sabrás las condiciones de uso ni el mantenimiento que el o los propietarios le dieron.
- Avances tecnológicos: debido a que el vehículo se fabricó hace años, no contará con los avances en términos de seguridad y consumo de combustible, entre otros.

Si ya decidiste comprar un auto usado puedes adquirirlo no sólo con un particular, sino también en lotes en los que se ofrecen autos usados o en las secciones de autos semi nuevos de las agencias automotrices.

Al comprarlo, el proveedor tiene obligación de entregarte factura, recibo o comprobante en el que consten los datos específicos de la comercialización y que acredite la propiedad del vehículo usado.

## **VENTAJAS DE UN AUTO NUEVO**

- Garantía: en caso de cualquier desperfecto, la agencia te da la garantía de reparación.
- Mantenimiento: no requerirá mantenimiento hasta después de los primeros 10 mil o 15 mil km (según la marca).
- Avances tecnológicos: contará con los más recientes avances tecnológicos en materia de seguridad y consumo de combustible, entre otros.



## **DESVENTAJAS**

- Precio y costos relacionados: tendrás que pagar un precio mayor por la adquisición del auto, junto con costos mayores por el seguro de daños.
- Depreciación: si decides venderlo, tendrás que hacerlo a un precio menor del que originalmente lo adquiriste.
- Garantía: si no sigues las recomendaciones del fabricante en cuanto al cuidado del auto, es probable que el coche deje de estar cubierto por la garantía.
- Mantenimiento: para conservar la garantía, deberás llevarlo a que le realicen los servicios de mantenimiento en la agencia, lo que implicará un costo más elevado.

El vendedor debe entregarte factura, recibo o comprobante en el que consten los datos específicos de comercialización del vehículo nuevo ( "Mis Finanzas", 2014).

## V. CASO PRÁCTICO



### 5.1 Historia, mision, vision y valores de LAFISE BANCENTRO

#### Nuestra historia

Grupo LAFISE es un Holding empresarial moderno y diversificado fundado en 1985 para integrar y dinamizar los mercados de la región mediante una plataforma tecnológica de avanzada y un servicio ágil y amigable, de calidad mundial.

Grupo LAFISE se ha consolidado como el líder financiero regional en servicios especializados en banca, puestos de bolsa, banca de inversión, seguros, comercialización agro exportadora, almacenes de depósito, inversiones y administración de fondos de capital de riesgo. Las operaciones de Grupo Financiero LAFISE integran hoy los mercados de Centroamérica, Estados Unidos, México, Panamá, Venezuela, República Dominicana y Colombia donde aportan soluciones financieras de avanzada para los requerimientos de instituciones, empresas y personas, apoyando el desarrollo de las comunidades y los países.

La filosofía empresarial del Grupo LAFISE se basa en su Misión que erige como principio estratégico la generación de valor agregado para todos sus públicos de interés, al ser el primer proveedor de servicios bancarios y financieros en la región, dando valor agregado a las actividades de nuestros clientes, mediante el conocimiento a profundidad de los mercados locales de capital y la presencia física en cada país de Centroamérica, México, Panamá, República Dominicana, Venezuela, Colombia y Estados Unidos

## Misión, visión y valores

### Nuestra Misión

Brindar soluciones financieras integrales que satisfagan las necesidades de nuestros clientes, caracterizándonos por un amplio conocimiento de los mercados, presencia regional, innovación, eficiencia, excelencia en el servicio, creando valor a nuestros clientes y a la comunidad.

### Nuestra Visión

Ser el proveedor preeminente de soluciones financieras, reconocido por la calidad e innovación de nuestros productos, la excelencia del capital humano al servicio de los clientes y un alto nivel de responsabilidad social con la comunidad.

### Nuestros Valores

- Excelencia - La prioridad son nuestros clientes

Es la constante búsqueda y entrega de soluciones que respondan a las necesidades financieras de nuestros clientes, obteniendo el máximo beneficio, lo que se traduce en el logro de excelentes resultados.

- Compromiso - Yo soy LAFISE

Es la medida en que estamos motivados a contribuir con el éxito de LAFISE, entregando lo mejor de nosotros mismos y trabajando unidos como equipo/familia para cumplir con orgullo las metas de nuestra organización.

- Ética e Integridad - La Ética e Integridad son nuestra consigna

Es nuestro deber hacer siempre lo correcto, guiados por nuestros principios éticos y trabajando con honestidad y lealtad hacia la organización y dentro del más alto nivel de respeto hacia nosotros mismos, nuestros compañeros y clientes.

- Innovación - La innovación está en nuestro ADN

Es la capacidad de incorporar cambios y mejoras a productos, procesos y servicios para aumentar la competitividad, optimizar el desempeño y generar valor en un mercado en constante evolución.

- Trabajo en Equipo - El trabajo en equipo es la base de nuestro éxito

Es alcanzar los mejores resultados a través de los esfuerzos en conjunto de todos los colaboradores en un ambiente de confianza, comunicación abierta y honesta, inspirados por un objetivo común.

- Respeto - El respeto a nuestros colaboradores y clientes es la base de nuestras relaciones

Es reconocer los intereses y necesidades de los demás, aceptando nuestras diferencias y valorando perspectivas diferentes.

- Responsabilidad Social - Somos una empresa socialmente responsable

Es una nueva forma de gestión y visión de hacer negocios, en una relación ganar-ganar en conjunto con nuestras partes interesadas, contribuyendo al desarrollo social y económico de las comunidades, preservando el medio ambiente y la sustentabilidad de las generaciones futuras.

### Nuestros pilares

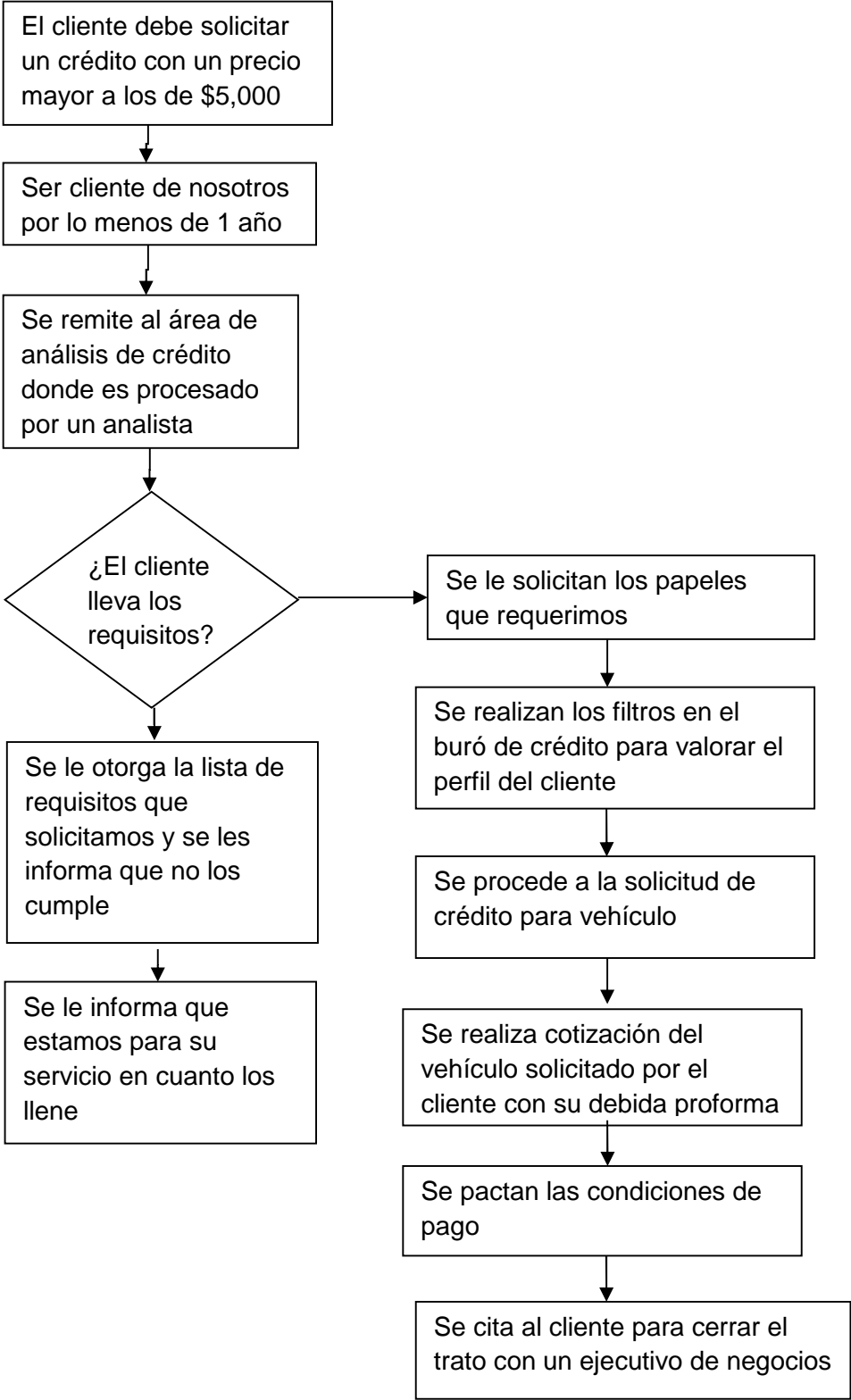
- Capital Humano altamente capacitado y comprometido
- Eficiencia y Productividad
- Excelencia en el servicio al cliente
- Ventas cruzadas
- Maximizar el uso de la tecnología
- Solida gestión integral de riesgos

## 5.2 Justificación

El presente caso tiene como propósito dar a conocer el proceso del crédito para vehículo en Nicaragua mediante el banco a financiar LAFISE-BANCENTRO donde se pretende mostrar los valores asignados a dicha empresa y la visión que tienen del alto nivel de responsabilidad social con la comunidad.

Comenzara con un diagrama donde se mostrara paso a paso el proceso para el otorgamiento de un crédito, por el cual se continuara con el presente caso dando inicio al proceso de un crédito para vehículo donde se detallara el análisis de la solicitud del crédito, con este caso se demostrara que los créditos para vehículo tienen una gran demanda en nuestro país donde hay un crecimiento empresarial en bancos y casas comerciales.

5.3 Diagrama del proceso para el otorgamiento de un crédito



## 5.4 prestamos para vehículo

Banco Lafise ( BANCENTRO, 2016) afirma que las :

### Ventajas

- Tasas de interés competitivo.
- Tarifa competitiva de seguro del vehículo y seguro de vida.
- Respuesta en 24 horas.
- Amplios plazos.
- Renovación automática de seguros.
- Comisiones y gastos de cierre competitivos.
- Financiamiento hasta el 90%
- Opción de arrendamiento. (esta modalidad no requiere fiador)

### Requisitos

- Solicitud de préstamo completa y firmada.
- Fotocopia de cedula de identidad.
- Constancia salarial (que incluya nombre completo, tiempo de servicio, cargo que desempeña y sueldo fijo)
- Dos ultimas colillas de pago y colillas del INSS.
- Proforma del vehículo a comprar.
- Sin fiador.

### Tasas

<b>Tipo de préstamo</b>	<b>Autos nuevos</b>	<b>Autos usados</b>	
Monto a financiar	Hasta 90%	Hasta 80%	(2009-2011)
		Hasta 85%	(2012)
		Hasta 85%	(2013 hasta 10,000kms)
Plazo en mes	Hasta 72 meses	Hasta 48 meses (2009)	
		Hasta 60 meses (2010-2013)	

**Operaciones Bancarias  
Crédito para vehículo**

Tasa de interés	Desde 9.75% variable	Desde 11.50% (2009-2010) variable
		Desde 11.00% (2011-2012) variable
		Desde 10.25% (2013- hasta 10,000 kms variable)
Comisión bancaria	0.75%	2%
Gastos por honorarios legales	0.25%	0.25%
Comisión administrativa	\$50	\$50

*Tabla No 1*

Ejemplo: Plata con plastica de banco lafise bancentro

El carro suele ser una de las primeras compras grandes que hacemos y también, una compra que terminamos haciendo unas cuantas veces en nuestra vida. A diferencia de la casa, que compramos una ó dos veces en el transcurso de los años, el carro es algo que solemos cambiar un poco más frecuentemente.

Sin embargo, en el momento que decidimos querer o necesitar un auto, nos entran un montón de dudas no solo sobre el tipo de carro, sino sobre el financiamiento y todo lo que ello implica.

Por eso te traigo este post a continuación, donde me di a la tarea de facilitarte el trabajo e investigar cómo funciona de la A a la Z.

¿Qué hago primero?

Cuando una persona toma la decisión de comprar un carro, lo primero que hace es buscar opciones: va a diferentes dealers y tiendas de autos a escoger el que le gusta.

Lo maravilloso es que en prácticamente todas las casas comerciales (Casa pellas, Grupo Q, Deshon, Auto Nica, Suzuki, Auto Star, Auto Mantica, Excel Automotriz, etc.) hay ejecutivos de banco que te ayudan a ver tus opciones de financiamiento.

Con solo entregarle tu cédula de identidad y contestar unas preguntas básicas, como: *¿Cuánto es el estimado de lo que ganás?* y *¿Cuánto tiempo tenés de estar trabajando?*, el ejecutivo te puede decir si estás pre-aprobado para tu crédito.

Evidentemente, ésta es una pre-aprobación y eso quiere decir que eventualmente tendrás que entregar documentos que corroboren tus datos.

¿Qué toma en cuenta el banco?

Hay algo que no podemos obviar y es que el banco siempre quiere financiar tu carro, pero también quiere tener la mayor seguridad posible de que vas a poder pagar tu préstamo.

Para esto, revisarán tu experiencia crediticia y determinarán tu comportamiento financiero. En dependencia de esto y tu estabilidad laboral –nadie quiere a alguien que ande saltando de puesto en puesto cada mes-, ellos decidirán si te pueden otorgar el crédito automotriz, por qué monto y a qué plazo.

Me he encontrado con personas que no tienen un récord crediticio porque nunca han solicitado una tarjeta de crédito ni ningún tipo de préstamo y, en estos casos, tener una cuenta de ahorro donde depositas constantemente, te puede servir como prueba de que sos una persona estable con un constante flujo de dinero.

Como cada caso es particular, podría ser que a manera de disminuir el riesgo de no pago, el banco te solicite un fiador, una prima más alta o que canceles alguna deuda para bajar tu nivel de endeudamiento, antes de darte el crédito por ese flamante carro que querés.

¿Cómo andan los números?

Si el carro que vas a comprar es nuevo, el banco, por lo general, te puede prestar hasta el 90% de su precio. Si es un carro usado, te puede prestar hasta el 80% del valor del carro. Toma en cuenta que éstos constituyen lineamientos básicos y que no necesariamente va a ser así con vos: cada caso, cliente y récord crediticio es diferente y de esto dependerá tu financiamiento.

En cuanto a la tasa y el plazo va así: si es un carro nuevo el plazo podría ser hasta de 6 años, con una tasa anual del 9%. Si es un carro usado, el plazo variará en dependencia del año del auto y la tasa que te ofrecen es ligeramente más alta: alrededor del 9.5%.



Antes que firmes el contrato y te emociones por tu nueva compra, es necesario que lo leas bien, ya que ahí especifica que la tasa es variable y es revisada cada 3 meses. Ésta puede subir, en dependencia de cómo esté la tasa del mercado.

Ya estoy listo, ¿Y ahora?

Una vez que sabes el carro que querés y el banco está dispuesto a otorgarte el crédito, deberás entregar la documentación requerida, que suele ser:

- Colilla INSS
- Cédula de identidad
- Constancia salarial
- Proforma del vehículo, en caso de que sea nuevo.
- Avalúo, carta de compra venta y registro vehicular de tránsito, en caso de ser usado.

Normalmente, el banco se va a tardar entre dos o tres días, una vez firmado el contrato.

Hecho esto, el dinero se acreditará directamente a una cuenta de la casa comercial y a vos, como comprador, se te entrega una póliza de seguro de vida y de auto, así como una carta de retiro donde se te autoriza para retirar tu carro.

Seguro de vida con cobertura de desempleo

Y hablando de seguros, recientemente descubrí que adicional al seguro de vida y auto, Banco LAFISE ofrece un seguro de vida con cobertura de desempleo. ¿Para qué? Bueno, si mientras estás pagando tu carro, llegaras a quedar sin trabajo, el banco pagaría durante 6 meses tu cuota hasta por un máximo de \$700.00 dólares-, esperando que en ese periodo logres encontrar otra fuente de ingreso. Hacerlo válido es sumamente sencillo, solo tenes que ir al banco con tu carta de despido y ellos comenzarán a cubrir tu pago por 6 meses. Si después de este tiempo aun no tenés trabajo, sí tendrías que encontrar la manera de pagar mensualmente lo que te corresponde.

De lo contrario, tras un periodo sin pagar, el banco te va a pedir que regreses el carro y ellos se encargarán de venderlo y reestructurar tu deuda... pero tu récord crediticio quedaría afectado.

## Vehículo propio con Banco LAFISE BANCENTRO

Banco Lafise Bancentro (como se cito en nicaraguaaldia, 2015) piensa que Auto plan es la feria de autos en la que Banco LAFISE BANCENTRO ofrece a sus clientes y público nicaragüense las mejores opciones de crédito para la compra de vehículos y motocicletas de uso personal o de trabajo.

Con AUTOPLAN de Banco LAFISE BANCENTRO usted podrá obtener los más convenientes y atractivos planes de financiamiento que se ajustan a su presupuesto familiar y de esta manera comprar tu nuevo auto en ANDIVA Motor Show 2016.

Banco LAFISE BANCENTRO con su marca AUTOPLAN está presente en ANDIVA MOTOR SHOW 2016. AUTOPLAN ofrece los más atractivos y convenientes planes de financiamiento para que los asistentes a la feria puedan comprar su propio auto sin complicaciones, ni demoras. ANDIVA MOTOR SHOW 2016 se realiza del 18 al 22 de noviembre.

BANCO LAFISE BANCENTRO se destaca por sus cómodas instalaciones y por la calidez y eficiencia en la atención por parte de su personal para que el proceso de aprobación del crédito sea lo más dinámico e inmediato posible. En pocas horas el cliente sabrá si su crédito fue aprobado.

“Nuestro objetivo es contribuir con apropiados planes de financiamiento a que más nicaragüenses hagan realidad su sueño de tener auto propio y de esta forma brinden seguridad y comodidad a sus seres queridos”, manifestó María Eugenia Gamboa, vicegerente de negocios de Banca de Personas de Banco LAFISE.

Gamboa detalló que los clientes de Banco LAFISE BANCENTRO cuentan con un monto pre aprobado el cual podrán utilizar para comprar el auto de su preferencia. La ventaja de ser parte de BANCO LAFISE es que los requisitos son menores gracias a la base de datos, la información de los clientes se mantiene actualizada por lo que solamente deberán presentar fotocopia de cédula y proforma del auto de su elección. Si es un nuevo cliente debe presentar la fotocopia de su cédula, comprobantes de ingresos tales como últimas dos colillas del INSS, comprobantes de cheques o depósitos a cuenta y proforma del auto.

Banco LAFISE BANCENTRO con AUTOPLAN ofrece condiciones especiales, tasas competitivas, tiempos de respuestas ágiles y tramites sencillos para que usted pueda salir de la feria con llave mano listo para manejar su nuevo vehículo o motocicleta.

### **5.5 Caso práctico de un vehículo nuevo en banco LAFISE BANCENTRO**

El presente caso surge la interrogante de adquirir un Crédito para Vehículo donde el señor Cortez es cliente de LAFISE BANCENTRO hace mas de 5 años y posee cuentas de ahorros con buen promedio en sus estados, dinero con origen de su finca, ya que se dedica a la ganadería en general en la ciudad de Boaco.

Actualmente tiene un vehículo del año 2007 pero este es cliente de banco LAFISE BANCENTRO medio por el cual un Ejecutivo de negocios le oferta una camioneta Toyota RAV 4 del año 2017 en feria ANDIVA con un plan de financiamiento muy accesible para su nivel de vida.

En mayo 2016 dicho cliente se interesa por la oferta para aprovechar tasa de interés favorable y se decide con la adquisición de un crédito para vehículo del año 2017 el cual es destinado para uso personal y familiar según sus necesidades.

El señor Cortez se interesa contacta a su ejecutivo y le solicita información sobre precio, plazo y tasa de interés del vehículo para estimar los beneficios que le brinda el banco como cliente. El ejecutivo le brinda información y le ofrece la camioneta con casa comercial Casa Pellas y el Banco a Financiar BANCENTRO. Realiza la cotización del Vehículo solicitado por el Cliente, Con su proforma adjunta, especifica plazo, monto y Prima requerida por el Banco para la adquisición del Préstamo para Vehículo.

El Proceso a seguir Para este Cliente es el Siguiete:

- 1- Caso de Solicitud para Préstamo de Vehículo es remitido al área de análisis de Crédito.
- 2- Se procesa caso en análisis, el cual es asignado por un analista de crédito.
- 3- Se realizan los filtros en el buro de Crédito para valorar el perfil del cliente.
- 4- Se realiza estudio de análisis donde se incluyen nivel de endeudamiento del cliente en otras Instituciones Financieras.
- 5- Se incluyen deudas que percibe el cliente tanto en casa Comerciales como en Instituciones Bancarias del País, para valorar si este aplica al préstamo requerido.
- 6- Promedio de cuentas bancarias de los Últimos 6 meses donde cliente posee cuentas en Dólares con BANCENTRO.

7- Según promedio de cuentas cliente califica en un porcentaje menor al 50% donde por Políticas Internas del Banco este califica al Préstamo Requerido para camioneta requerida por el banco.

En este caso el cliente presenta un mal comportamiento en Buro de Crédito donde posee Malas Referencias crediticias en SIBOIF, cliente presento atrasos en sus pagos con Gallo mas Gallo, casa Comercial donde adquirió crédito para el año 2007, tiempo en el cual se le presento inconvenientes en sus pagos, donde presento atrasos en sus pagos, llegando a un nivel de mora mayor a 180 días, esto perjudica el Record Crediticio del Sr. Cortez por ende en sus referencias crediticias adjuntas a la solicitud para este Préstamo le refleja que este cancelo dicha deuda para Enero del 2015.

Cliente manifiesta que él no pudo pagar en tiempo y forma dicho crédito ya que se le presentaron problemas familiares y de salud, por lo cual se retraso más de tres meses en pagar, y es donde este cae en Mora y el resultado es que presenta mal comportamiento en Buro de crédito.

El Banco le hace de su conocimiento al cliente sobre el comportamiento que posee, ya que según políticas cliente debe tener como mínimo 2 años para poder adquirir un nuevo crédito.

La Institución le solicita al cliente que presente algún comprobante donde demuestre que tuvo gastos en esas fechas que no pudo pagar en tiempo y forma, este de forma honesta las adjunta a correo y se valora el caso. Ya que según Filtros en SIBOIF este no posee más cuotas vencidas en otros Bancos.

Se realiza un análisis a cliente según comportamientos de pagos con otras instituciones exceptuando Gallo mas Gallo y valorando al cliente notamos que ha presentado buen comportamiento en sus pagos según Buro de crédito con otras casas comerciales y Banco. Quiere decir que este tiene la capacidad de pago y que es posible que haya tenido problemas con su situación económica en ese tiempo que presento el atraso con esta casa Comercial.

En este caso el Banco le solicita al cliente que aporte con un 20% de prima sobre el valor del vehículo para proceder. Pero este indica que no cuenta con la cantidad solicitada para la adquisición de un nuevo Vehículo. El Sr. Cortez indico al ejecutivo que él no puede dar más del 10% de prima para Préstamo de Vehículo, Indico que es cliente de Banco LAFISE y que por ende el tiene ahorros suficientes y que se le considere por el hecho de mantener su dinero con dicho Banco.

El Banco Procede con el análisis realizando una Excepción para este cliente por mantener sus Activos con el Banco. Cabe mencionar que estas excepciones no se dan con todo tipo de cliente.

Se le informa al cliente sobre la resolución de su caso donde este debe aportar con el 10% de prima para proceder con la formalización del Vehículo.

Se le otorga una tasa el 6.99% anual, la cual tiende a ser variable después de un año de la adquisición del Préstamo para Vehículo. La tasa de Interés es variable según políticas del Banco que sean necesarias de aplicar en un plazo determinado, o sea en un año. Es muy importante mencionar en este caso que el cliente en su cotización se le indicara la cuota a pagar desde el Primer mes de adquisición del Préstamo esto es sobre el total del Préstamo que se otorgue en su momento. De aquí surge la fecha de pago del cliente se establece en el análisis de crédito.

Una vez que el cliente adquiere el vehículo este se somete a cumplir con las políticas establecidas en la Institución Bancaria, quiere decir que si el día que se le realizo el análisis de crédito fue un 20 de mayo este tiene la obligación de pagar según políticas el próximo 20 de junio su primera cuota. El banco le apertura una cuenta la cual es específica para el pago de este bien. Donde el cliente puede realizar sus depósitos de cuotas mensuales ya sea en efectivo o a través de Cheques.

En políticas de la Institución y según contrato que establecen tanto el banco con el cliente indican varias obligaciones las cuales Cliente tiene que cumplir en el plazo del préstamo que se le está otorgando por el Vehículo.

### **5.5.1 Solicitud de Préstamo para Vehículo**





A continuación, mostraremos cotización del Vehículo Financiado para el Sr. Cortez con su debida tabla de amortización mensual. Donde se hace de conocimiento al cliente Valor Actual del Vehículo, seguros de vida Obligatorio de Vida, Seguro del Vehículo. Tasa de Interés Anual, Porcentaje de Prima del Vehículo. Total, del Préstamo que la casa comercial presenta al Banco.

**5.5.2 Cotizacion del vehiculo y tabla de amortización**

**Cotización**

Fecha: 17 de mayo del 2016



Atención: José Manuel Cortez Baldelomar

Teléfono:           celular: 82763498   E-mail: sin especificar

Sus manos:

Estimado (a) Sr(a): Muchas gracias por su visita a casa pellas por este medio nos permitimos presentarle cotización del siguiente vehículo:

**PRECIO Y ESPECIFICACIONES**

**Cotización No 123456**

ESPECIFICACIONES	ZAR-FE	3ZR-FE
	DOHC de 16 válvulas con VVT I Dual	
Ocupantes	5	
<b>DIMENSIONES Y PESOS</b>		
Longitud total	mm	4570



**Operaciones Bancarias  
Crédito para vehículo**

Ancho total		mm	1845
Altura total		mm	1670 (1715 con rieles de techo)
Distancia entre ejes		mm	2660
Ancho de vía	Delantero	mm	1570
	Trasero	mm	1570
Despeje del suelo		mm	176 (ZAR-FE), 197 (3ZR-FE)
Peso en orden de marcha		kg	1595-1630 (AT), 1465.1590 (MT), 1500-1615 (CVT)
Peso bruto del vehículo		kg	2130 (AT), 2000-2100 (MT), 2050- 2110 (CVT)
<b>CHASIS</b>			
Suspensión	Delantera	McPherson	
	Trasera	De doble brazo oscilante	
Frenos	Delanteros	De disco ventilado	
	Traseros	De disco solido	
Radio mínimo de giro (ruedas) m		5,3	
Capacidad del depósito de combustible litros		60	
Neumáticos		225/65R17H	
<b>MOTOR</b>			
Tipo		ZAR-FE	3ZR-FE

**Operaciones Bancarias  
Crédito para vehículo**

Mecanismo de válvulas	DOHC de 16 válvulas con VVT-Dual	
Cilindrada cc	2494	1987
Potencia máx.  SAE neta  kw/rpm	132/6000	107/6200
Par motor máx.  SAE neto  Nm/rpm	233/4100	187/3600
Sistema de combustible	SFI	EFI

*Tabla No 2*

**Precio unitario**

**U\$ 32,000.00**

**Precio sujeto a variación, oferta valida por 15 días**

---

Asesor Automotriz

CASA PELLAS

CUOTA NIVELADA ORDINARIA FRANCESA									
Principal prestado : P =	\$32,000.00	<b>Caso general</b> <b>Tasa dada en el problema</b>		No tiene periodo de gracia					
Pago inicial en cero : Co =	\$3,200.00								
plazo en años del préstamo : n =	6	Tasa nominal dada j =	6.9900%						
Periodicidad de cuota : m =	12	Frecuencia dada m =	12						
Fecha de formalización del préstamo	16-may-16	Tasa efectiva anual ie =	7.2183%						
Tasa nominal anual : j =	6.9900%	Tasa nom continua =	0.0000%						
Tasa efectiva del periodo : i =	0.5825%	Tasa efectiva anual ie =	0.00000%						
Número de pagos, periodos : N =	72								
		Valor de la cuota : C =	\$490.87						
		Total de intereses : I =	\$6,542.86						
		Total nominal pagado	\$38,542.86	10675					
<b>Programa fecha primera cuota A19 y corrija periodo de las demás</b>									
Fecha de cuota	No C	Principal	Interés	Cuota	Saldo	Aporte Ex al Saldo			
lunes, 16 de mayo de 2016	0	\$3,200.00	\$0.00	\$0.00	\$28,800.00				
jueves, 16 de junio de 2016	1	\$323.11	\$167.76	\$490.87	\$28,476.89	\$0.00			
sábado, 16 de julio de 2016	2	\$325.00	\$165.88	\$490.87	\$28,151.89	\$0.00			
martes, 16 de agosto de 2016	3	\$326.89	\$163.98	\$490.87	\$27,825.00	\$0.00			
viernes, 16 de septiembre de 2016	4	\$328.79	\$162.08	\$490.87	\$27,496.21	\$0.00			
domingo, 16 de octubre de 2016	5	\$330.71	\$160.17	\$490.87	\$27,165.50	\$0.00			
miércoles, 16 de noviembre de 2016	6	\$332.63	\$158.24	\$490.87	\$26,832.87	\$0.00			
viernes, 16 de diciembre de 2016	7	\$334.57	\$156.30	\$490.87	\$26,498.30	\$0.00			
lunes, 16 de enero de 2017	8	\$336.52	\$154.35	\$490.87	\$26,161.78	\$0.00			
jueves, 16 de febrero de 2017	9	\$338.48	\$152.39	\$490.87	\$25,823.30	\$0.00			
jueves, 16 de marzo de 2017	10	\$340.45	\$150.42	\$490.87	\$25,482.84	\$0.00			
domingo, 16 de abril de 2017	11	\$342.44	\$148.44	\$490.87	\$25,140.41	\$0.00			
martes, 16 de mayo de 2017	12	\$344.43	\$146.44	\$490.87	\$24,795.98	\$0.00			

**Operaciones Bancarias  
Crédito para vehículo**

viernes, 16 de junio de 2017	13		\$346.44	\$144.44	\$490.87	\$24,449.54	\$0.00
domingo, 16 de julio de 2017	14		\$348.45	\$142.42	\$490.87	\$24,101.09	\$0.00
miércoles, 16 de agosto de 2017	15		\$350.48	\$140.39	\$490.87	\$23,750.60	\$0.00
sábado, 16 de septiembre de 2017	16		\$352.53	\$138.35	\$490.87	\$23,398.08	\$0.00
lunes, 16 de octubre de 2017	17		\$354.58	\$136.29	\$490.87	\$23,043.50	\$0.00
jueves, 16 de noviembre de 2017	18		\$356.64	\$134.23	\$490.87	\$22,686.85	\$0.00
sábado, 16 de diciembre de 2017	19		\$358.72	\$132.15	\$490.87	\$22,328.13	\$0.00
martes, 16 de enero de 2018	20		\$360.81	\$130.06	\$490.87	\$21,967.32	\$0.00
viernes, 16 de febrero de 2018	21		\$362.91	\$127.96	\$490.87	\$21,604.41	\$0.00
viernes, 16 de marzo de 2018	22		\$365.03	\$125.85	\$490.87	\$21,239.38	\$0.00
lunes, 16 de abril de 2018	23		\$367.15	\$123.72	\$490.87	\$20,872.22	\$0.00
miércoles, 16 de mayo de 2018	24		\$369.29	\$121.58	\$490.87	\$20,502.93	\$0.00
sábado, 16 de junio de 2018	25		\$371.44	\$119.43	\$490.87	\$20,131.49	\$0.00
lunes, 16 de julio de 2018	26		\$373.61	\$117.27	\$490.87	\$19,757.88	\$0.00
jueves, 16 de agosto de 2018	27		\$375.78	\$115.09	\$490.87	\$19,382.10	\$0.00
domingo, 16 de septiembre de 2018	28		\$377.97	\$112.90	\$490.87	\$19,004.13	\$0.00
martes, 16 de octubre de 2018	29		\$380.17	\$110.70	\$490.87	\$18,623.95	\$0.00
viernes, 16 de noviembre de 2018	30		\$382.39	\$108.48	\$490.87	\$18,241.56	\$0.00
domingo, 16 de diciembre de 2018	31		\$384.62	\$106.26	\$490.87	\$17,856.95	\$0.00
miércoles, 16 de enero de 2019	32		\$386.86	\$104.02	\$490.87	\$17,470.09	\$0.00
sábado, 16 de febrero de 2019	33		\$389.11	\$101.76	\$490.87	\$17,080.98	\$0.00
sábado, 16 de marzo de 2019	34		\$391.38	\$99.50	\$490.87	\$16,689.60	\$0.00
martes, 16 de abril de 2019	35		\$393.66	\$97.22	\$490.87	\$16,295.95	\$0.00
jueves, 16 de mayo de 2019	36		\$395.95	\$94.92	\$490.87	\$15,900.00	\$0.00
domingo, 16 de junio de 2019	37		\$398.26	\$92.62	\$490.87	\$15,501.74	\$0.00
martes, 16 de julio de 2019	38		\$400.58	\$90.30	\$490.87	\$15,101.17	\$0.00
viernes, 16 de agosto de 2019	39		\$402.91	\$87.96	\$490.87	\$14,698.26	\$0.00
lunes, 16 de septiembre de 2019	40		\$405.26	\$85.62	\$490.87	\$14,293.00	\$0.00
miércoles, 16 de octubre de 2019	41		\$407.62	\$83.26	\$490.87	\$13,885.39	\$0.00
sábado, 16 de noviembre de 2019	42		\$409.99	\$80.88	\$490.87	\$13,475.40	\$0.00
lunes, 16 de diciembre de 2019	43		\$412.38	\$78.49	\$490.87	\$13,063.02	\$0.00
jueves, 16 de enero de 2020	44		\$414.78	\$76.09	\$490.87	\$12,648.24	\$0.00
domingo, 16 de febrero de 2020	45		\$417.20	\$73.68	\$490.87	\$12,231.04	\$0.00
lunes, 16 de marzo de 2020	46		\$419.63	\$71.25	\$490.87	\$11,811.41	\$0.00

**Operaciones Bancarias  
Crédito para vehículo**

jueves, 16 de abril de 2020	47		\$422.07	\$68.80	\$490.87	\$11,389.34	\$0.00
sábado, 16 de mayo de 2020	48		\$424.53	\$66.34	\$490.87	\$10,964.81	\$0.00
martes, 16 de junio de 2020	49		\$427.00	\$63.87	\$490.87	\$10,537.81	\$0.00
jueves, 16 de julio de 2020	50		\$429.49	\$61.38	\$490.87	\$10,108.32	\$0.00
domingo, 16 de agosto de 2020	51		\$431.99	\$58.88	\$490.87	\$9,676.32	\$0.00
miércoles, 16 de septiembre de 2020	52		\$434.51	\$56.36	\$490.87	\$9,241.82	\$0.00
viernes, 16 de octubre de 2020	53		\$437.04	\$53.83	\$490.87	\$8,804.78	\$0.00
lunes, 16 de noviembre de 2020	54		\$439.59	\$51.29	\$490.87	\$8,365.19	\$0.00
miércoles, 16 de diciembre de 2020	55		\$442.15	\$48.73	\$490.87	\$7,923.04	\$0.00
sábado, 16 de enero de 2021	56		\$444.72	\$46.15	\$490.87	\$7,478.32	\$0.00
martes, 16 de febrero de 2021	57		\$447.31	\$43.56	\$490.87	\$7,031.01	\$0.00
martes, 16 de marzo de 2021	58		\$449.92	\$40.96	\$490.87	\$6,581.09	\$0.00
viernes, 16 de abril de 2021	59		\$452.54	\$38.33	\$490.87	\$6,128.56	\$0.00
domingo, 16 de mayo de 2021	60		\$455.17	\$35.70	\$490.87	\$5,673.38	\$0.00
miércoles, 16 de junio de 2021	61		\$457.83	\$33.05	\$490.87	\$5,215.56	\$0.00
viernes, 16 de julio de 2021	62		\$460.49	\$30.38	\$490.87	\$4,755.06	\$0.00
lunes, 16 de agosto de 2021	63		\$463.17	\$27.70	\$490.87	\$4,291.89	\$0.00
jueves, 16 de septiembre de 2021	64		\$465.87	\$25.00	\$490.87	\$3,826.02	\$0.00
sábado, 16 de octubre de 2021	65		\$468.59	\$22.29	\$490.87	\$3,357.43	\$0.00
martes, 16 de noviembre de 2021	66		\$471.32	\$19.56	\$490.87	\$2,886.11	\$0.00
jueves, 16 de diciembre de 2021	67		\$474.06	\$16.81	\$490.87	\$2,412.05	\$0.00
domingo, 16 de enero de 2022	68		\$476.82	\$14.05	\$490.87	\$1,935.23	\$0.00
miércoles, 16 de febrero de 2022	69		\$479.60	\$11.27	\$490.87	\$1,455.63	\$0.00
miércoles, 16 de marzo de 2022	70		\$482.39	\$8.48	\$490.87	\$973.23	\$0.00
sábado, 16 de abril de 2022	71		\$485.20	\$5.67	\$490.87	\$488.03	\$0.00
lunes, 16 de mayo de 2022	72		\$488.03	\$2.84	\$490.87	-\$0.00	\$0.00

*Tabla No 3*

Operaciones Bancarias  
Crédito para vehículo

**PAGO DE HIPOTECA DE VIVIENDA, VEHICULOS, OTRAS DEUDAS**  
Cuota mensual real con días calendario

Precio de contado		\$32,000.00
Prima o cuota inicial	Co =	\$3,200.00
Tasa de interés nominal	j =	6.99%
Periodicidad de pago	m =	12
Plazo en años calendarios	n =	6
Fecha de Formalización		20/05/2016
Ajuste de plazo factor entre (-3, 8)		-5.9 (\$0.15)
Número de cuotas	N =	72
Principal financiado	P =	\$28,800.00
Total, de días calendario		2,184
Plazo en años comerciales	n =	6.06694
Tasa efectiva modificada		0.0058900
Frecuencia modificada		11.867588

CLIENTE:	
TIPO PRESTAMO:	
FINANCIERA:	
PRESTAMO No:	
VENCIMIENTO:	
Las cuotas extras son aplicadas al saldo, incidiendo en la reducción del plazo de la deuda y no modifica el valor de la cuota mensual programada.	
Factor de cálculo prima seguro	0.000508506
Prima del los seguros	\$0.00

FECHA DE PAGO	Días	No. CUOTA	AMORTIZACION	INTERESES	CUOTA	SALDO PRINC.	CUOTA EXTRA	PRIMA DE LOS SEGUROS
20 de mayo de 2016	0	0	\$3,200.00	\$0.00	\$0.00	\$28,800.00	AL SALDO	
16 de junio de 2016	27	1	\$340.97	\$150.98	\$491.95	\$28,459.03	\$0.00	\$0.00
16 de julio de 2016	30	2	\$326.18	\$165.77	\$491.95	\$28,132.85	\$0.00	\$0.00
16 de agosto de 2016	31	3	\$322.62	\$169.34	\$491.95	\$27,810.24	\$0.00	\$0.00
16 de septiembre de 2016	31	4	\$324.56	\$167.39	\$491.95	\$27,485.68	\$0.00	\$0.00
16 de octubre de 2016	30	5	\$331.85	\$160.10	\$491.95	\$27,153.83	\$0.00	\$0.00
16 de noviembre de 2016	31	6	\$328.51	\$163.44	\$491.95	\$26,825.32	\$0.00	\$0.00
16 de diciembre de 2016	30	7	\$335.69	\$156.26	\$491.95	\$26,489.63	\$0.00	\$0.00
16 de enero de 2017	31	8	\$332.51	\$159.45	\$491.95	\$26,157.12	\$0.00	\$0.00
16 de febrero de 2017	31	9	\$334.51	\$157.44	\$491.95	\$25,822.61	\$0.00	\$0.00
16 de marzo de 2017	28	10	\$351.56	\$140.39	\$491.95	\$25,471.05	\$0.00	\$0.00
16 de abril de 2017	31	11	\$338.64	\$153.31	\$491.95	\$25,132.41	\$0.00	\$0.00

**Operaciones Bancarias  
Crédito para vehículo**

16 de mayo de 2017	30	12	\$345.56	\$146.40	\$491.95	\$24,786.86	\$0.00	\$0.00
16 de junio de 2017	31	13	\$342.76	\$149.20	\$491.95	\$24,444.10	\$0.00	\$0.00
16 de julio de 2017	30	14	\$349.57	\$142.39	\$491.95	\$24,094.54	\$0.00	\$0.00
16 de agosto de 2017	31	15	\$346.92	\$145.03	\$491.95	\$23,747.61	\$0.00	\$0.00
16 de septiembre de 2017	31	16	\$349.01	\$142.94	\$491.95	\$23,398.60	\$0.00	\$0.00
16 de octubre de 2017	30	17	\$355.66	\$136.30	\$491.95	\$23,042.95	\$0.00	\$0.00
16 de noviembre de 2017	31	18	\$353.25	\$138.70	\$491.95	\$22,689.69	\$0.00	\$0.00
16 de diciembre de 2017	30	19	\$359.78	\$132.17	\$491.95	\$22,329.91	\$0.00	\$0.00
16 de enero de 2018	31	20	\$357.54	\$134.41	\$491.95	\$21,972.36	\$0.00	\$0.00
16 de febrero de 2018	31	21	\$359.70	\$132.26	\$491.95	\$21,612.67	\$0.00	\$0.00
16 de marzo de 2018	28	22	\$374.45	\$117.50	\$491.95	\$21,238.22	\$0.00	\$0.00
16 de abril de 2018	31	23	\$364.12	\$127.84	\$491.95	\$20,874.10	\$0.00	\$0.00
16 de mayo de 2018	30	24	\$370.36	\$121.59	\$491.95	\$20,503.74	\$0.00	\$0.00
16 de junio de 2018	31	25	\$368.54	\$123.42	\$491.95	\$20,135.20	\$0.00	\$0.00
16 de julio de 2018	30	26	\$374.66	\$117.29	\$491.95	\$19,760.54	\$0.00	\$0.00
16 de agosto de 2018	31	27	\$373.01	\$118.94	\$491.95	\$19,387.53	\$0.00	\$0.00
16 de septiembre de 2018	31	28	\$375.26	\$116.70	\$491.95	\$19,012.27	\$0.00	\$0.00
16 de octubre de 2018	30	29	\$381.21	\$110.75	\$491.95	\$18,631.07	\$0.00	\$0.00
16 de noviembre de 2018	31	30	\$379.81	\$112.14	\$491.95	\$18,251.26	\$0.00	\$0.00
16 de diciembre de 2018	30	31	\$385.64	\$106.31	\$491.95	\$17,865.62	\$0.00	\$0.00
16 de enero de 2019	31	32	\$384.42	\$107.54	\$491.95	\$17,481.20	\$0.00	\$0.00
16 de febrero de 2019	31	33	\$386.73	\$105.22	\$491.95	\$17,094.47	\$0.00	\$0.00
16 de marzo de 2019	28	34	\$399.02	\$92.94	\$491.95	\$16,695.46	\$0.00	\$0.00
16 de abril de 2019	31	35	\$391.46	\$100.49	\$491.95	\$16,304.00	\$0.00	\$0.00
16 de mayo de 2019	30	36	\$396.98	\$94.97	\$491.95	\$15,907.02	\$0.00	\$0.00
16 de junio de 2019	31	37	\$396.21	\$95.75	\$491.95	\$15,510.81	\$0.00	\$0.00
16 de julio de 2019	30	38	\$401.60	\$90.35	\$491.95	\$15,109.21	\$0.00	\$0.00
16 de agosto de 2019	31	39	\$401.01	\$90.94	\$491.95	\$14,708.20	\$0.00	\$0.00
16 de septiembre de 2019	31	40	\$403.42	\$88.53	\$491.95	\$14,304.78	\$0.00	\$0.00
16 de octubre de 2019	30	41	\$408.63	\$83.33	\$491.95	\$13,896.15	\$0.00	\$0.00
16 de noviembre de 2019	31	42	\$408.31	\$83.64	\$491.95	\$13,487.85	\$0.00	\$0.00
16 de diciembre de 2019	30	43	\$413.39	\$78.57	\$491.95	\$13,074.46	\$0.00	\$0.00
16 de enero de 2020	31	44	\$413.25	\$78.70	\$491.95	\$12,661.21	\$0.00	\$0.00

**Operaciones Bancarias  
Crédito para vehículo**

16 de febrero de 2020	31	45	\$415.74	\$76.21	\$491.95	\$12,245.46	\$0.00	\$0.00
16 de marzo de 2020	29	46	\$423.00	\$68.95	\$491.95	\$11,822.46	\$0.00	\$0.00
16 de abril de 2020	31	47	\$420.79	\$71.16	\$491.95	\$11,401.67	\$0.00	\$0.00
16 de mayo de 2020	30	48	\$425.54	\$66.41	\$491.95	\$10,976.13	\$0.00	\$0.00
16 de junio de 2020	31	49	\$425.89	\$66.07	\$491.95	\$10,550.25	\$0.00	\$0.00
16 de julio de 2020	30	50	\$430.50	\$61.46	\$491.95	\$10,119.75	\$0.00	\$0.00
16 de agosto de 2020	31	51	\$431.04	\$60.91	\$491.95	\$9,688.71	\$0.00	\$0.00
16 de septiembre de 2020	31	52	\$433.63	\$58.32	\$491.95	\$9,255.08	\$0.00	\$0.00
16 de octubre de 2020	30	53	\$438.04	\$53.91	\$491.95	\$8,817.04	\$0.00	\$0.00
16 de noviembre de 2020	31	54	\$438.88	\$53.07	\$491.95	\$8,378.16	\$0.00	\$0.00
16 de diciembre de 2020	30	55	\$443.15	\$48.80	\$491.95	\$7,935.01	\$0.00	\$0.00
16 de enero de 2021	31	56	\$444.19	\$47.76	\$491.95	\$7,490.82	\$0.00	\$0.00
16 de febrero de 2021	31	57	\$446.86	\$45.09	\$491.95	\$7,043.95	\$0.00	\$0.00
16 de marzo de 2021	28	58	\$453.66	\$38.30	\$491.95	\$6,590.30	\$0.00	\$0.00
16 de abril de 2021	31	59	\$452.28	\$39.67	\$491.95	\$6,138.01	\$0.00	\$0.00
16 de mayo de 2021	30	60	\$456.20	\$35.75	\$491.95	\$5,681.81	\$0.00	\$0.00
16 de junio de 2021	31	61	\$457.75	\$34.20	\$491.95	\$5,224.06	\$0.00	\$0.00
16 de julio de 2021	30	62	\$461.52	\$30.43	\$491.95	\$4,762.54	\$0.00	\$0.00
16 de agosto de 2021	31	63	\$463.29	\$28.67	\$491.95	\$4,299.25	\$0.00	\$0.00
16 de septiembre de 2021	31	64	\$466.07	\$25.88	\$491.95	\$3,833.18	\$0.00	\$0.00
16 de octubre de 2021	30	65	\$469.62	\$22.33	\$491.95	\$3,363.56	\$0.00	\$0.00
16 de noviembre de 2021	31	66	\$471.71	\$20.25	\$491.95	\$2,891.85	\$0.00	\$0.00
16 de diciembre de 2021	30	67	\$475.11	\$16.85	\$491.95	\$2,416.74	\$0.00	\$0.00
16 de enero de 2022	31	68	\$477.41	\$14.55	\$491.95	\$1,939.34	\$0.00	\$0.00
16 de febrero de 2022	31	69	\$480.28	\$11.67	\$491.95	\$1,459.06	\$0.00	\$0.00
16 de marzo de 2022	28	70	\$484.02	\$7.93	\$491.95	\$975.04	\$0.00	\$0.00
16 de abril de 2022	31	71	\$486.08	\$5.87	\$491.95	\$488.96	\$0.00	\$0.00
16 de mayo de 2022	30	72	\$489.10	\$2.85	\$491.95	(\$0.15)	\$0.00	\$0.00

Tabla No 4



## **Operaciones Bancarias Crédito para vehículo**

Con esta Cotización presentamos al cliente el Vehículo que Casa Comercial Casa Pellas le ofrece para ser Financiado por Banco LAFISE BANCENTRO, Con este detalle se le brinda al cliente un financiamiento donde puede obtener su vehículo al plazo de 72 meses, se demuestra para que valore y conozca el tipo de vehículo que se está llevando, dado que para este tipo de préstamos se requiere que el cliente este satisfecho con la adquisición.

Este vehículo está valorado por monto de de \$ 32,000.00 donde el cliente aportara el 10% de prima del mismo por su equivalente de \$ 3,200.00. Monto a financiar por Banco LAFISE es \$ 28,800.00. Con el plazo establecido en tabla de cotización del Vehículo que desea el cliente.

Se le indica al cliente que la tasa es por el 6.99% la cual es variable según políticas Internas del Banco, se le especifica que puede variar de acuerdo a políticas que posee, el banco en su momento esta puede ser anual y va en dependencia del tipo de cambio y deslizamiento de la moneda que esté en su momento emitida por el Banco Central de Nicaragua. Cabe señalar que estas políticas están siendo supervisadas por la SIBOIF donde el cliente tiene conocimientos de lo que está comprando al crédito.

Sirve de mucha relevancia que el cliente conozca esta tabla ya que se define el tipo de Vehículo, así como combustible, kilometrajes, color, capacidad de depósito para el combustible, Longitud total, número de asientos forro de los mismo, Luces de lecturas delanteras y traseras, Sistema Eléctrico, Barra de Discos, Cinturones, Apertura Interna de tapón de combustible, Porta Vasos, Espejos Retrovisor Interior, Tapicería de Lujo Interna, Timón Ajustable, así tal como el consumo promedio de velocidad promedio, horas.

Con los detalles antes mencionados el cliente podría decidir si adquiere el préstamo, al igual tiene opciones de cambio esta alternativa se la ofrece el Ejecutivo de Negocios en su momento para retener al cliente y que no se valla con la competencia.

En este caso el cliente acepta las condiciones que le ofrece la casa comercial en cuanto al vehículo, por lo que se procede con el análisis de crédito para el vehícul

**Caso práctico de un vehículo nuevo**

El presente caso surge la interrogante de adquirir un Crédito para Vehículo donde el señor Castillo Espino es cliente de LAFISE BANCENTRO hace más de 6 años y posee cuentas de ahorros con buen promedio en sus estados, dinero con origen de su trabajo de docencia en la ciudad de Boaco.

Actualmente tiene un vehículo del año 2006 pero este es cliente de LAFISE BANCENTRO desea obtener un carro nuevo Suzuki Swift 2015 con un plan de financiamiento muy accesible para su nivel de vida.

Dicho cliente en enero 2015 se interesa por la oferta del vehículo que desea obtener con tasa de interés favorable y se decide con la adquisición de un crédito para vehículo del año 2014 el cual es destinado para uso personal.

El señor Castillo se interesa y logra contactarse con un ejecutivo de LAFISE BANCENTRO y le solicita información sobre precio, plazo y tasa de interés del vehículo para estimar los beneficios que le brinda el banco como cliente.

El ejecutivo le brinda información y el carro con casa comercial casa pellas y el Banco a Financiar LAFISE BANCENTRO. Realiza la cotización del Vehículo solicitado por el Cliente, Con su proforma, plazo, monto y Prima requerida por el Banco para la adquisición del crédito.

El Proceso a seguir Para este Cliente es el Siguiete:

- 1- Caso de Solicitud para Préstamo de Vehículo es remitido al área de análisis de Crédito.
- 2- Se procesa caso en análisis, el cual es asignado por un analista de crédito.
- 3- Se realizan los filtros en el buro de Crédito para valorar el perfil del cliente.
- 4- Se realiza estudio de análisis donde se incluyen nivel de endeudamiento del cliente en otras Instituciones Financieras.
- 5- Se incluyen deudas que percibe el cliente tanto en casa Comerciales como en Instituciones Bancarias del País, para valorar si este aplica al préstamo requerido.
- 6- Promedio de cuentas bancarias de los Últimos 6 meses donde cliente posee cuentas en Dólares con LAFISE BANCENTRO.

- 7- Según promedio de cuentas cliente califica en un porcentaje menor al 50% donde por Políticas Internas del Banco este califica al Préstamo Requerido para dicho carro por el banco.

En este caso se analiza el cliente en buro de crédito para confirmar su comportamiento de pagos en otras instituciones financieras y proceder a la apertura de crédito para vehículo.

Se le otorga una tasa fija de 8.45% con plazo de 6 años, dicho auto tiene 1 año de uso, el cliente desea dar de prima 2,000 córdobas y según políticas del banco acepta la prima requerida por el cliente.

A continuación, le presentaremos solicitud de crédito para vehículo donde deberá llenar información personal:





Mostraremos cotización del Vehículo Financiado para el Sr. Castillo con su debida tabla de amortización mensual. Donde se hace de conocimiento al cliente Valor Actual del Vehículo, seguros de vida Obligatorio de Vida, Seguro del Vehículo. Tasa de Interés Anual, Porcentaje de Prima del Vehículo. Total del Préstamo que la casa comercial presenta al Banco.



**Cotización**

Fecha: 01 de febrero del 2015

Atención: Gonzalo Enrique Castillo Espino

Teléfono:            celular: 77854329    E-mail: sin especificar

Sus manos:

Estimado (a) Sr(a): Muchas gracias por su visita a casa pellas por este medio nos permitimos presentarle cotización del siguiente vehículo:

**Precio y Especificaciones**

**Cotización No 134569**

<b>Prestaciones homologados y consumos</b>	
Velocidad máxima (km/h)	160
Aceleración 0-100 km/h (s)	13,5
Aceleración 0-1000 m (s)	--
Recuperación 80-120 km/h en 4ª (s)	--
Consumo urbano (l/100 km)	6,6

**Operaciones Bancarias  
Crédito para vehículo**

Consumo extraurbano (l/100 km)	4,8
Consumo medio (l/100 km)	5,5
Emisiones de CO <sub>2</sub> (gr/km)	126
Normativa de emisiones	Euro V

<b>Dimensiones, pesos, capacidades</b>	
Tipo de Carrocería	Turismo
Número de puertas	5
Largo / ancho / alto (mm)	3850 / 1695 / 1510
Batalla / vía delantera - trasera (mm)	2430 / 1480 – 1485
Coefficiente C <sub>x</sub> / Superficie frontal (m <sup>2</sup> ) / Factor de resistencia	-- / -- / --
Peso (kg)	1065
Tipo de depósito:	
Combustible Gasolina (litros)	42
Volúmenes de maletero:	
Volumen con una fila de asientos disponible (litros)	902
Volumen mínimo con dos filas de asientos disponibles (litros)	211
Número de plazas / Distribución de asientos	5 / 2 + 3

<b>Motor de Combustión</b>
----------------------------

**Operaciones Bancarias  
Crédito para vehículo**

Combustible	Gasolina
Potencia máxima CV - kW / rpm	94 - 69 / 6000
Par máximo Nm / rpm	118 / 4800
Situación	Delantero transversal
Número de cilindros	4 - En línea
Material del bloque / culata	Aluminio / Aluminio
Diámetro x carrera (mm)	73,0 x 74,2
Cilindrada (cm <sup>3</sup> )	1242
Relación de compresión	11,0 a 1
Distribución	4 válvulas por cilindro. Dos árboles de levas en la culata
Alimentación	Inyección Indirecta
Automatismo de parada y arranque del motor ("Stop/Start")	No

<b>Transmisión</b>	
Tracción	Delantera
Caja de cambios	Automático, 4 velocidades
Tipo de mando	Bloqueo
Tipo de Embrague	Convertidor de par
Tipo de mecanismo	Epicycloidal
Desarrollos (km/h a 1.000 rpm)	



**Operaciones Bancarias  
Crédito para vehículo**

<b>Chasis</b>	
Suspensión delantera (estructura/muelle)	Tipo McPherson / Resorte helicoidal
Suspensión trasera (estructura/muelle)	Rueda tirada con elemento torsional / Resorte helicoidal
Barra estabilizadora (delante/detrás)	Sí / No
Frenos delanteros (diámetro mm)	Disco ventilado
Frenos traseros (diámetro mm)	Tambor
Dirección:	
Tipo	Cremallera
Tipo de asistencia	Eléctrica
Asistencia en función de la velocidad	No
Desmultiplicación en función de la velocidad	No
Desmultiplicación no lineal	No
Desmultiplicación dirección	15,2
Dirección a las cuatro ruedas	No
Diámetro de giro entre bordillos / paredes (m)	10,4 / --
Vueltas de volante entre topes	--
Neumáticos delanteros	175/65 R15
Neumáticos traseros	175/65 R15
Llantas delanteras	5,0 x 15
Llantas traseras	5,0 x 15

*Tabla No 5*

**Precio unitario**

**U\$ 17,000.00**

**Descuento**

**U\$ 3,000.00**

**Precio Especial**

**U\$ 14,000.00**

**Precio sujeto a variación, oferta valida por 10 días**

---

Asesor Automotriz / AUTO NICA

CUOTA NIVELADA ORDINARIA FRANCESA								
Principal prestado : P =	\$14,000.00	Caso general Tasa dada en el problema		No tiene periodo de gracia				
Pago inicial en cero : Co =	\$2,000.00							
plazo en años del préstamo : n =	6	Tasa nominal dada j =	8.4500%					
Periodicidad de cuota : m =	12	Frecuencia dada m =	12					
Fecha de formalización del préstamo	04-feb-15	Tasa efectiva anual ie =	8.7851%					
Tasa nominal anual : j =	8.4500%	Tasa nom continua =	0.0000%					
Tasa efectiva del periodo : i =	0.7042%	Tasa efectiva anual ie =	0.00000%					
Número de pagos, periodos : N =	72	Valor de la cuota : C						
		=	\$213.05					
		Total de intereses : I	\$3,339.27					
		=	\$17,339.27	10675				
Programe fecha primera cuota A19 y corrija periodo de las demás								
Fecha de cuota	No C	Principal	Interés	Cuota	Saldo	Aporte Ex		
miércoles, 04 de febrero de 2015	0	\$2,000.00	\$0.00	\$0.00	\$12,000.00	al Saldo		
miércoles, 04 de marzo de 2015	1	\$128.55	\$84.50	\$213.05	\$11,871.45	\$0.00		
sábado, 04 de abril de 2015	2	\$129.45	\$83.59	\$213.05	\$11,742.00	\$0.00		
lunes, 04 de mayo de 2015	3	\$130.36	\$82.68	\$213.05	\$11,611.64	\$0.00		
jueves, 04 de junio de 2015	4	\$131.28	\$81.77	\$213.05	\$11,480.36	\$0.00		
sábado, 04 de julio de 2015	5	\$132.20	\$80.84	\$213.05	\$11,348.16	\$0.00		
martes, 04 de agosto de 2015	6	\$133.14	\$79.91	\$213.05	\$11,215.02	\$0.00		
viernes, 04 de septiembre de 2015	7	\$134.07	\$78.97	\$213.05	\$11,080.95	\$0.00		
domingo, 04 de octubre de 2015	8	\$135.02	\$78.03	\$213.05	\$10,945.93	\$0.00		
miércoles, 04 de noviembre de 2015	9	\$135.97	\$77.08	\$213.05	\$10,809.96	\$0.00		
viernes, 04 de diciembre de 2015	10	\$136.93	\$76.12	\$213.05	\$10,673.04	\$0.00		
lunes, 04 de enero de 2016	11	\$137.89	\$75.16	\$213.05	\$10,535.15	\$0.00		
jueves, 04 de febrero de 2016	12	\$138.86	\$74.19	\$213.05	\$10,396.29	\$0.00		
viernes, 04 de marzo de 2016	13	\$139.84	\$73.21	\$213.05	\$10,256.45	\$0.00		
lunes, 04 de abril de 2016	14	\$140.82	\$72.22	\$213.05	\$10,115.63	\$0.00		

**Operaciones Bancarias  
Crédito para vehículo**

miércoles, 04 de mayo de 2016	15		\$141.81	\$71.23	\$213.05	\$9,973.81	\$0.00
sábado, 04 de junio de 2016	16		\$142.81	\$70.23	\$213.05	\$9,831.00	\$0.00
lunes, 04 de julio de 2016	17		\$143.82	\$69.23	\$213.05	\$9,687.18	\$0.00
jueves, 04 de agosto de 2016	18		\$144.83	\$68.21	\$213.05	\$9,542.35	\$0.00
domingo, 04 de septiembre de 2016	19		\$145.85	\$67.19	\$213.05	\$9,396.50	\$0.00
martes, 04 de octubre de 2016	20		\$146.88	\$66.17	\$213.05	\$9,249.62	\$0.00
viernes, 04 de noviembre de 2016	21		\$147.91	\$65.13	\$213.05	\$9,101.71	\$0.00
domingo, 04 de diciembre de 2016	22		\$148.95	\$64.09	\$213.05	\$8,952.75	\$0.00
miércoles, 04 de enero de 2017	23		\$150.00	\$63.04	\$213.05	\$8,802.75	\$0.00
sábado, 04 de febrero de 2017	24		\$151.06	\$61.99	\$213.05	\$8,651.69	\$0.00
sábado, 04 de marzo de 2017	25		\$152.12	\$60.92	\$213.05	\$8,499.57	\$0.00
martes, 04 de abril de 2017	26		\$153.19	\$59.85	\$213.05	\$8,346.37	\$0.00
jueves, 04 de mayo de 2017	27		\$154.27	\$58.77	\$213.05	\$8,192.10	\$0.00
domingo, 04 de junio de 2017	28		\$155.36	\$57.69	\$213.05	\$8,036.74	\$0.00
martes, 04 de julio de 2017	29		\$156.45	\$56.59	\$213.05	\$7,880.29	\$0.00
viernes, 04 de agosto de 2017	30		\$157.55	\$55.49	\$213.05	\$7,722.73	\$0.00
lunes, 04 de septiembre de 2017	31		\$158.66	\$54.38	\$213.05	\$7,564.07	\$0.00
miércoles, 04 de octubre de 2017	32		\$159.78	\$53.26	\$213.05	\$7,404.29	\$0.00
sábado, 04 de noviembre de 2017	33		\$160.91	\$52.14	\$213.05	\$7,243.38	\$0.00
lunes, 04 de diciembre de 2017	34		\$162.04	\$51.01	\$213.05	\$7,081.34	\$0.00
jueves, 04 de enero de 2018	35		\$163.18	\$49.86	\$213.05	\$6,918.16	\$0.00
domingo, 04 de febrero de 2018	36		\$164.33	\$48.72	\$213.05	\$6,753.83	\$0.00
domingo, 04 de marzo de 2018	37		\$165.49	\$47.56	\$213.05	\$6,588.34	\$0.00
miércoles, 04 de abril de 2018	38		\$166.65	\$46.39	\$213.05	\$6,421.69	\$0.00
viernes, 04 de mayo de 2018	39		\$167.83	\$45.22	\$213.05	\$6,253.86	\$0.00
lunes, 04 de junio de 2018	40		\$169.01	\$44.04	\$213.05	\$6,084.86	\$0.00
miércoles, 04 de julio de 2018	41		\$170.20	\$42.85	\$213.05	\$5,914.66	\$0.00
sábado, 04 de agosto de 2018	42		\$171.40	\$41.65	\$213.05	\$5,743.26	\$0.00
martes, 04 de septiembre de 2018	43		\$172.60	\$40.44	\$213.05	\$5,570.66	\$0.00
jueves, 04 de octubre de 2018	44		\$173.82	\$39.23	\$213.05	\$5,396.84	\$0.00
domingo, 04 de noviembre de 2018	45		\$175.04	\$38.00	\$213.05	\$5,221.80	\$0.00
martes, 04 de diciembre de 2018	46		\$176.28	\$36.77	\$213.05	\$5,045.52	\$0.00
viernes, 04 de enero de 2019	47		\$177.52	\$35.53	\$213.05	\$4,868.01	\$0.00
lunes, 04 de febrero de 2019	48		\$178.77	\$34.28	\$213.05	\$4,689.24	\$0.00
lunes, 04 de marzo de 2019	49		\$180.03	\$33.02	\$213.05	\$4,509.22	\$0.00

**Operaciones Bancarias  
Crédito para vehículo**

jueves, 04 de abril de 2019	50		\$181.29	\$31.75	\$213.05	\$4,327.92	\$0.00
sábado, 04 de mayo de 2019	51		\$182.57	\$30.48	\$213.05	\$4,145.35	\$0.00
martes, 04 de junio de 2019	52		\$183.86	\$29.19	\$213.05	\$3,961.50	\$0.00
jueves, 04 de julio de 2019	53		\$185.15	\$27.90	\$213.05	\$3,776.35	\$0.00
domingo, 04 de agosto de 2019	54		\$186.45	\$26.59	\$213.05	\$3,589.89	\$0.00
miércoles, 04 de septiembre de 2019	55		\$187.77	\$25.28	\$213.05	\$3,402.13	\$0.00
viernes, 04 de octubre de 2019	56		\$189.09	\$23.96	\$213.05	\$3,213.04	\$0.00
lunes, 04 de noviembre de 2019	57		\$190.42	\$22.63	\$213.05	\$3,022.62	\$0.00
miércoles, 04 de diciembre de 2019	58		\$191.76	\$21.28	\$213.05	\$2,830.86	\$0.00
sábado, 04 de enero de 2020	59		\$193.11	\$19.93	\$213.05	\$2,637.75	\$0.00
martes, 04 de febrero de 2020	60		\$194.47	\$18.57	\$213.05	\$2,443.28	\$0.00
miércoles, 04 de marzo de 2020	61		\$195.84	\$17.20	\$213.05	\$2,247.43	\$0.00
sábado, 04 de abril de 2020	62		\$197.22	\$15.83	\$213.05	\$2,050.21	\$0.00
lunes, 04 de mayo de 2020	63		\$198.61	\$14.44	\$213.05	\$1,851.61	\$0.00
jueves, 04 de junio de 2020	64		\$200.01	\$13.04	\$213.05	\$1,651.60	\$0.00
sábado, 04 de julio de 2020	65		\$201.42	\$11.63	\$213.05	\$1,450.18	\$0.00
martes, 04 de agosto de 2020	66		\$202.83	\$10.21	\$213.05	\$1,247.35	\$0.00
viernes, 04 de septiembre de 2020	67		\$204.26	\$8.78	\$213.05	\$1,043.09	\$0.00
domingo, 04 de octubre de 2020	68		\$205.70	\$7.35	\$213.05	\$837.39	\$0.00
miércoles, 04 de noviembre de 2020	69		\$207.15	\$5.90	\$213.05	\$630.24	\$0.00
viernes, 04 de diciembre de 2020	70		\$208.61	\$4.44	\$213.05	\$421.63	\$0.00
lunes, 04 de enero de 2021	71		\$210.08	\$2.97	\$213.05	\$211.56	\$0.00
jueves, 04 de febrero de 2021	72		\$211.56	\$1.49	\$213.05	\$0.00	\$0.00

*Tabla No 6*

**Operaciones Bancarias  
Crédito para vehículo**

**PAGO DE HIPOTECA DE VIVIENDA, VEHICULOS, OTRAS DEUDAS  
Cuota mensual real con días calendario**

Precio de contado		\$14,000.00
Prima o cuota inicial	Co =	\$2,000.00
Tasa de interés nominal	j =	8.45%
Periodicidad de pago	m =	12
Plazo en años calendarios	n =	6
Fecha de Formalización		04/02/2015
Ajuste de plazo factor entre (-3, 8)		-1
Número de cuotas	N =	72
Principal financiado	P =	\$12,000.00
Total de días calendario		2,189
Plazo en años comerciales	n =	6.08056
Tasa efectiva modificada		0.0071362
Frecuencia modificada		11.841023

CLIENTE:	
TIPO PRESTAMO:	
FINANCIERA:	
PRESTAMO No:	
VENCIMIENTO:	
Las cuotas extras son aplicadas al saldo, incidiendo en la reducción del plazo de la deuda y no modifica el valor de la cuota mensual programada.	
Factor de cálculo prima seguro	0.000508506
Prima del los seguros	\$41.50

FECHA DE PAGO	Días	No. CUOTA	AMORTIZACION	INTERESES	CUOTA	SALDO PRINC.	CUOTA EXTRA AL SALDO	PRIMA DE LOS SEGUROS
4 de febrero de 2015	0	0	\$2,000.00	\$0.00	\$0.00	\$12,000.00		
4 de marzo de 2015	28	1	\$134.85	\$78.87	\$255.22	\$11,865.15	\$0.00	\$41.50
4 de abril de 2015	31	2	\$127.38	\$86.34	\$255.22	\$11,737.77	\$0.00	\$41.50
4 de mayo de 2015	30	3	\$131.06	\$82.65	\$255.22	\$11,606.71	\$0.00	\$41.50
4 de junio de 2015	31	4	\$129.26	\$84.45	\$255.22	\$11,477.45	\$0.00	\$41.50
4 de julio de 2015	30	5	\$132.90	\$80.82	\$255.22	\$11,344.55	\$0.00	\$41.50
4 de agosto de 2015	31	6	\$131.17	\$82.55	\$255.22	\$11,213.38	\$0.00	\$41.50
4 de septiembre de 2015	31	7	\$132.12	\$81.59	\$255.22	\$11,081.26	\$0.00	\$41.50
4 de octubre de 2015	30	8	\$135.69	\$78.03	\$255.22	\$10,945.58	\$0.00	\$41.50
4 de noviembre de 2015	31	9	\$134.07	\$79.64	\$255.22	\$10,811.51	\$0.00	\$41.50
4 de diciembre de 2015	30	10	\$137.58	\$76.13	\$255.22	\$10,673.92	\$0.00	\$41.50
4 de enero de 2016	31	11	\$136.05	\$77.67	\$255.22	\$10,537.87	\$0.00	\$41.50
4 de febrero de 2016	31	12	\$137.04	\$76.68	\$255.22	\$10,400.83	\$0.00	\$41.50

**Operaciones Bancarias  
Crédito para vehículo**

4 de marzo de 2016	29	13	\$142.92	\$70.80	\$255.22	\$10,257.92	\$0.00	\$41.50
4 de abril de 2016	31	14	\$139.08	\$74.64	\$255.22	\$10,118.84	\$0.00	\$41.50
4 de mayo de 2016	30	15	\$142.46	\$71.25	\$255.22	\$9,976.38	\$0.00	\$41.50
4 de junio de 2016	31	16	\$141.12	\$72.59	\$255.22	\$9,835.26	\$0.00	\$41.50
4 de julio de 2016	30	17	\$144.46	\$69.26	\$255.22	\$9,690.80	\$0.00	\$41.50
4 de agosto de 2016	31	18	\$143.20	\$70.51	\$255.22	\$9,547.60	\$0.00	\$41.50
4 de septiembre de 2016	31	19	\$144.24	\$69.47	\$255.22	\$9,403.35	\$0.00	\$41.50
4 de octubre de 2016	30	20	\$147.50	\$66.22	\$255.22	\$9,255.85	\$0.00	\$41.50
4 de noviembre de 2016	31	21	\$146.37	\$67.35	\$255.22	\$9,109.48	\$0.00	\$41.50
4 de diciembre de 2016	30	22	\$149.57	\$64.15	\$255.22	\$8,959.92	\$0.00	\$41.50
4 de enero de 2017	31	23	\$148.52	\$65.20	\$255.22	\$8,811.40	\$0.00	\$41.50
4 de febrero de 2017	31	24	\$149.60	\$64.12	\$255.22	\$8,661.79	\$0.00	\$41.50
4 de marzo de 2017	28	25	\$156.79	\$56.93	\$255.22	\$8,505.01	\$0.00	\$41.50
4 de abril de 2017	31	26	\$151.83	\$61.89	\$255.22	\$8,353.18	\$0.00	\$41.50
4 de mayo de 2017	30	27	\$154.90	\$58.82	\$255.22	\$8,198.28	\$0.00	\$41.50
4 de junio de 2017	31	28	\$154.06	\$59.65	\$255.22	\$8,044.22	\$0.00	\$41.50
4 de julio de 2017	30	29	\$157.07	\$56.64	\$255.22	\$7,887.15	\$0.00	\$41.50
4 de agosto de 2017	31	30	\$156.33	\$57.39	\$255.22	\$7,730.82	\$0.00	\$41.50
4 de septiembre de 2017	31	31	\$157.46	\$56.25	\$255.22	\$7,573.36	\$0.00	\$41.50
4 de octubre de 2017	30	32	\$160.39	\$53.33	\$255.22	\$7,412.97	\$0.00	\$41.50
4 de noviembre de 2017	31	33	\$159.78	\$53.94	\$255.22	\$7,253.20	\$0.00	\$41.50
4 de diciembre de 2017	30	34	\$162.64	\$51.07	\$255.22	\$7,090.56	\$0.00	\$41.50
4 de enero de 2018	31	35	\$162.12	\$51.59	\$255.22	\$6,928.43	\$0.00	\$41.50
4 de febrero de 2018	31	36	\$163.30	\$50.41	\$255.22	\$6,765.13	\$0.00	\$41.50
4 de marzo de 2018	28	37	\$169.25	\$44.46	\$255.22	\$6,595.88	\$0.00	\$41.50
4 de abril de 2018	31	38	\$165.72	\$47.99	\$255.22	\$6,430.16	\$0.00	\$41.50
4 de mayo de 2018	30	39	\$168.44	\$45.28	\$255.22	\$6,261.72	\$0.00	\$41.50
4 de junio de 2018	31	40	\$168.15	\$45.56	\$255.22	\$6,093.57	\$0.00	\$41.50
4 de julio de 2018	30	41	\$170.81	\$42.91	\$255.22	\$5,922.76	\$0.00	\$41.50
4 de agosto de 2018	31	42	\$170.62	\$43.10	\$255.22	\$5,752.14	\$0.00	\$41.50
4 de septiembre de 2018	31	43	\$171.86	\$41.85	\$255.22	\$5,580.28	\$0.00	\$41.50
4 de octubre de 2018	30	44	\$174.42	\$39.29	\$255.22	\$5,405.86	\$0.00	\$41.50
4 de noviembre de	31	45	\$174.38	\$39.34	\$255.22	\$5,231.48	\$0.00	\$41.50

**Operaciones Bancarias  
Crédito para vehículo**

<b>2018</b>								
4 de diciembre de 2018	30	46	\$176.88	\$36.84	\$255.22	\$5,054.60	\$0.00	\$41.50
4 de enero de 2019	31	47	\$176.94	\$36.78	\$255.22	\$4,877.67	\$0.00	\$41.50
4 de febrero de 2019	31	48	\$178.22	\$35.49	\$255.22	\$4,699.44	\$0.00	\$41.50
4 de marzo de 2019	28	49	\$182.83	\$30.89	\$255.22	\$4,516.61	\$0.00	\$41.50
4 de abril de 2019	31	50	\$180.85	\$32.86	\$255.22	\$4,335.76	\$0.00	\$41.50
4 de mayo de 2019	30	51	\$183.18	\$30.53	\$255.22	\$4,152.58	\$0.00	\$41.50
4 de junio de 2019	31	52	\$183.50	\$30.22	\$255.22	\$3,969.08	\$0.00	\$41.50
4 de julio de 2019	30	53	\$185.77	\$27.95	\$255.22	\$3,783.31	\$0.00	\$41.50
4 de agosto de 2019	31	54	\$186.19	\$27.53	\$255.22	\$3,597.12	\$0.00	\$41.50
4 de septiembre de 2019	31	55	\$187.54	\$26.17	\$255.22	\$3,409.58	\$0.00	\$41.50
4 de octubre de 2019	30	56	\$189.71	\$24.01	\$255.22	\$3,219.87	\$0.00	\$41.50
4 de noviembre de 2019	31	57	\$190.29	\$23.43	\$255.22	\$3,029.59	\$0.00	\$41.50
4 de diciembre de 2019	30	58	\$192.38	\$21.33	\$255.22	\$2,837.21	\$0.00	\$41.50
4 de enero de 2020	31	59	\$193.07	\$20.64	\$255.22	\$2,644.13	\$0.00	\$41.50
4 de febrero de 2020	31	60	\$194.48	\$19.24	\$255.22	\$2,449.66	\$0.00	\$41.50
4 de marzo de 2020	29	61	\$197.04	\$16.67	\$255.22	\$2,252.62	\$0.00	\$41.50
4 de abril de 2020	31	62	\$197.32	\$16.39	\$255.22	\$2,055.29	\$0.00	\$41.50
4 de mayo de 2020	30	63	\$199.24	\$14.47	\$255.22	\$1,856.05	\$0.00	\$41.50
4 de junio de 2020	31	64	\$200.21	\$13.51	\$255.22	\$1,655.84	\$0.00	\$41.50
4 de julio de 2020	30	65	\$202.06	\$11.66	\$255.22	\$1,453.78	\$0.00	\$41.50
4 de agosto de 2020	31	66	\$203.14	\$10.58	\$255.22	\$1,250.65	\$0.00	\$41.50
4 de septiembre de 2020	31	67	\$204.62	\$9.10	\$255.22	\$1,046.03	\$0.00	\$41.50
4 de octubre de 2020	30	68	\$206.35	\$7.37	\$255.22	\$839.68	\$0.00	\$41.50
4 de noviembre de 2020	31	69	\$207.61	\$6.11	\$255.22	\$632.08	\$0.00	\$41.50
4 de diciembre de 2020	30	70	\$209.26	\$4.45	\$255.22	\$422.81	\$0.00	\$41.50
4 de enero de 2021	31	71	\$210.64	\$3.08	\$255.22	\$212.17	\$0.00	\$41.50
4 de febrero de 2021	31	72	\$212.17	\$1.54	\$255.22	\$0.00	\$0.00	\$41.50

Con esta Cotización presentamos al cliente el Vehículo que Casa Comercial casa pellas le ofrece para ser Financiado por LAFISE BANCENTRO, Con este detalle se le brinda al cliente un financiamiento donde puede obtener su vehículo al plazo de 72 meses, se demuestra para que conozca el tipo de vehículo que se está llevando, dado que para este tipo de préstamos se requiere que el cliente este satisfecho con la adquisición.

Este vehículo está valorado por monto de \$ 17,000.00 pero como el vehículo es semi nuevo le hacen un descuento de \$ 3,000.000 en el cual el vehículo queda en un precio favorable de \$ 14,000.00 donde el cliente aportara \$ 2,000.00 de prima. Monto a financiar por LAFISE BANCENTRO es \$ 12,000.00. Con el plazo establecido en tabla de cotización del Vehículo que desea el cliente.

Se le indica al cliente que la tasa es por el 8.45% la cual es fija. Cabe señalar que estas políticas están siendo supervisadas por la SIBOIF donde el cliente tiene conocimientos de lo que está comprando al crédito.

Esto se hace con el fin que el cliente conozca esta tabla ya que se define el tipo de Vehículo, así como combustible, kilometrajes, color, capacidad de depósito para el combustible, Longitud total, número de asientos forro de los mismo, Luces de lecturas delanteras y traseras, Sistema Eléctrico, Barra de Discos, Cinturones, Apertura Interna de tapón de combustible, Espejos Retrovisor Interior, Tapicería de Lujo Interna, Timón Ajustable, así tal como el consumo promedio de velocidad promedio.

En este caso el cliente acepta las condiciones que le ofrece la casa comercial en cuanto al vehículo, por lo que se procede con el análisis de crédito para el vehículo.



5.5 Anexos del caso practico

Modelo de Toyota RAV 4 del año 2017 (figura no. 3)



Modelo de Suzuki Swift del año 2014 (figura no.4)



## **VI. CONCLUSIONES DE LA INVESTIGACION**

En determinadas ocasiones, se observó que los préstamos y/o créditos suelen tener entre líneas, es decir, cosas que no se explican a la hora de hacer el contrato de compra y venta, esta investigación da a observar detalladamente todas y cada una de las ventajas y desventajas de crédito vehicular, así como sus componentes de deberes y obligaciones de ambas partes, en donde ambos se ven obligados a hacer uso de todas y cada una de sus opciones, según la necesidad, obviamente esta que la institución que hace el préstamo, tiene más ventaja sobre el deudor, pero claro está, que, si uno lee bien y analiza lo que firma, puede tomar provecho e inclusive salir ganando más de ello.

Esta exposición es para dar a conocer que debemos hacer y que no, los derechos de cada parte y el enfoque que conlleva el financiamiento vehicular en la sociedad, ya que en su mayoría se hace por la necesidad de la comodidad para ambas partes.

Se determino que las distintas fuentes de ingresos que poseen los clientes tienen variedad de tasas de interés que se nos otorga según el tiempo a tener en cuenta dicho financiamiento, así como la oportunidad de poder acceder a una necesidad y prioridad en muchos aspectos sociales como lo es la adquisición de un vehículo en una familia.

Se valoro el proceso que el cliente prefiere para el otorgamiento del crédito para vehiculo, cabe destacar que es para otorgar también la confianza al que la precisa, las instituciones financieras siempre salen ganado de ello, aun así, no está de más destacar el esfuerzo que se toman para darle la comodidad al que la pide y es apta para tal.

Se presento un caso practico donde se muestra el proceso de análisis en el cumplimiento de las normativas del banco, con cotización y monto a financiar de dicho banco, cabe destacar que se le da una tasa de interés donde podría variar según normativas del banco, es muy importante que el cliente obtenga su cotización, al final se espera la decisión del cliente donde si es positiva se entrega al analista de crédito.

## VII. BIBLIOGRAFIA

Aching Guzman, Cesar. (2014). *Matematica financier para toma de decisiones empresariales*. Recuperado de <http://www.eumed.net/libros-gratis/finanzas-e-inversiones.htm>

Arroyo Rodriguez, Manuel. (23 de junio de 2014). Mis finanzas. *El financiero*. Recuperado de <http://www.elfinanciero.com.mx/mis-finanzas/un-auto-nuevo-o-usado-ventajas-y-desventajas.html>

Banco Central de Nicaragua. (2016). *Panorama sistema financiero nacional*. Recuperado de [http://www.bcn.gob.ni/publicaciones/periodicidad/mensual/monetario/IMyF\\_marzo.pdf](http://www.bcn.gob.ni/publicaciones/periodicidad/mensual/monetario/IMyF_marzo.pdf)

Banco Lafise Bancentro. (2016). *Prestamos de vehiculo*. Recuperado de <http://www.lafise.com/blb/BancaPersonal/PrestamosdeVehiculo.aspx>

Cantalapiedras Arenas, Mario. (2016). *Informacion económica*. S.L.

Enciclopedia de clasificaciones. (2016). *Tipos de crédito*. [versión electrónica]. [www.tiposde.org/economia-y-finanzas/479-tipos-de-creditos/](http://www.tiposde.org/economia-y-finanzas/479-tipos-de-creditos/)

Martinez Navarro, Oliver. (2015, noviembre 19). Vehiculo propio con banco LAFISE BANCENTRO. *Nicaragua al día*. Recuperado de <http://nicaraguaaldia.com/wp/?p=8389>

Torres Manrique, Fernando Jesus. (2009). *Administracion y finanzas*. Estados Unidos. S & S 1ra edición

VIII. ANEXOS



*Figura No 5*

**Crédito Vehículo**

Por medio de esta línea de crédito puedes comprar vehículo ya sea nuevo o usado, incluyendo vehículos de dos ruedas (motos y biciletas). También es una oportunidad para pagar tus deudas con entidades financieras por este concepto.

*Figura No 6*

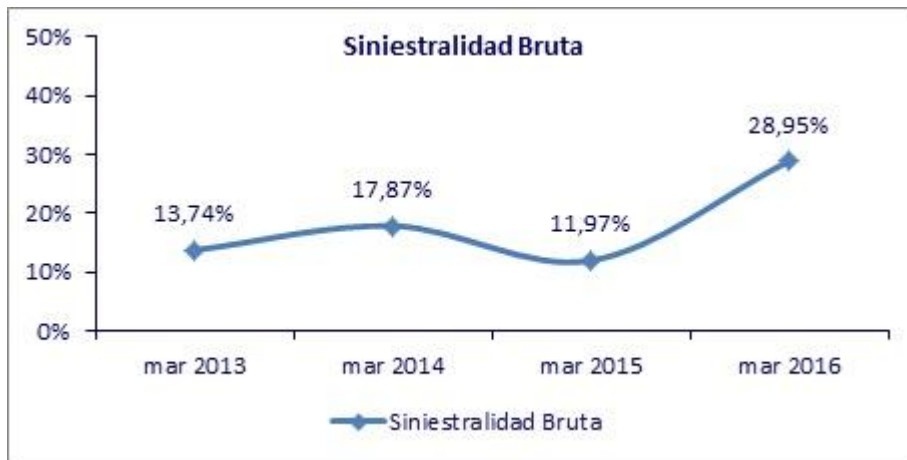


*Figura No 7*

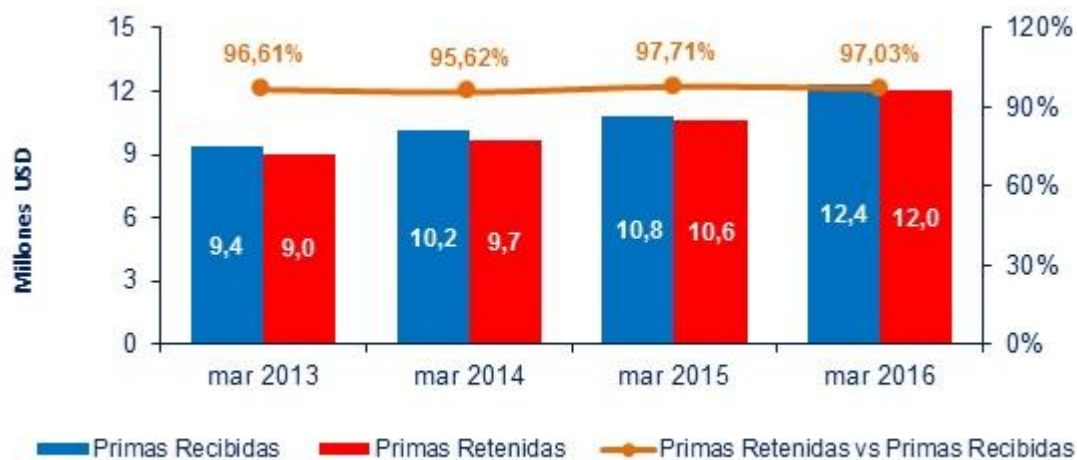
Los Grupos con menor % de Siniestralidad Bruta (Daño sin Autos) (tabla no. 8)

Grupo	Siniestralidad Bruta			
	Marzo 2016		Marzo 2015	
	Rank.	Índice	Rank.	Índice
INST NICARAGUEN	1	1,2%	4	14,1%
ASSA	2	11,4%	1	6,8%
MAPFRE	3	11,8%	3	13,8%
LAFISE	4	13,3%	2	7,0%
AMERICA	5	109,9%	5	21,3%
<b>TOTAL DE MERCADO</b>		<b>28,95%</b>		<b>11,97%</b>

Siniestralidad Bruta (Daño sin Autos): Comportamiento histórico (tabla no.9)



Primas Recibidas y % de Retención (Autos) (tabla no.10)

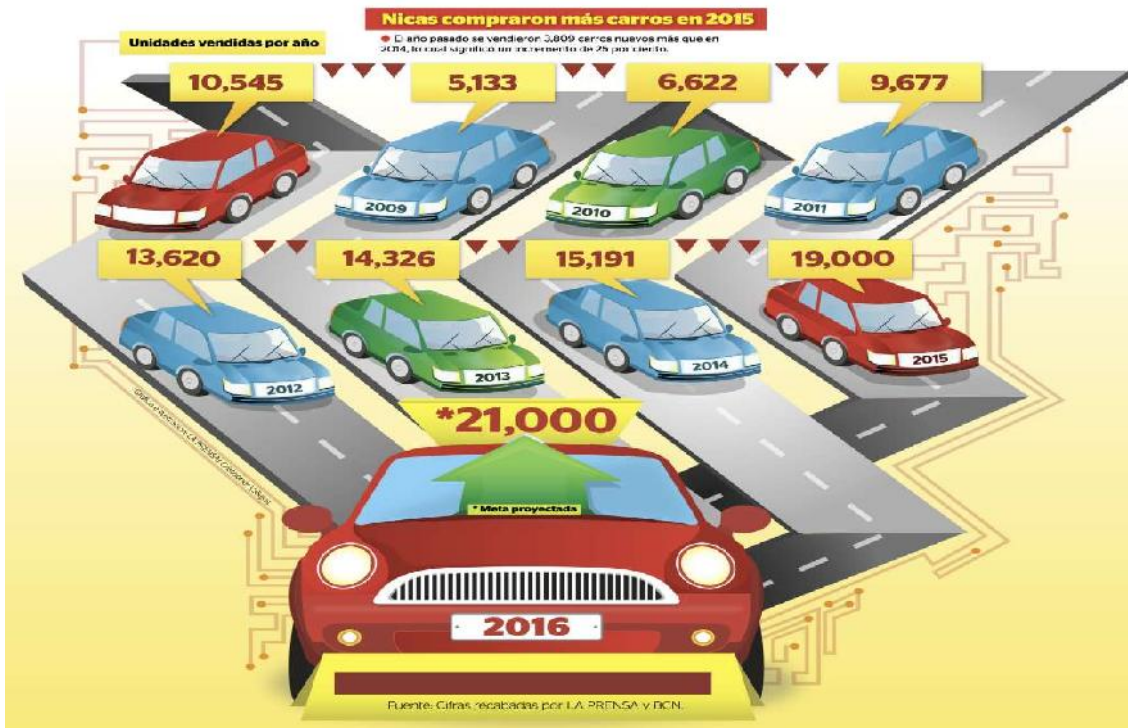


Los 5 grupos con mayor valor de Primas Recibidas (Autos) (tabla no. 11)

Grupo	PRIMA RECIBIDA					
	Marzo 2016			Marzo 2015		
	Rank.	Valor	Part.	Rank.	Valor	Part.
LAFISE	1	4.290,82	34,7%	1	3.705,89	34,2%
INST NICARAGUEN	2	2.975,94	24,1%	2	2.815,35	26,0%
AMERICA	3	2.601,69	21,0%	3	2.132,16	19,7%
ASSA	4	1.827,32	14,8%	4	1.597,60	14,7%
MAPFRE	5	672,26	5,4%	5	591,20	5,5%
<b>TOTAL DE MERCADO</b>		<b>12.368</b>	<b>100%</b>		<b>10.842</b>	<b>100%</b>

Descomunal aumento en venta de vehículos

Se publico el 15/02/2016 por Ilich Buitrago Aguilar de la prensa/economía. Figura No 8



**VENTA DE AUTOS NUEVOS**

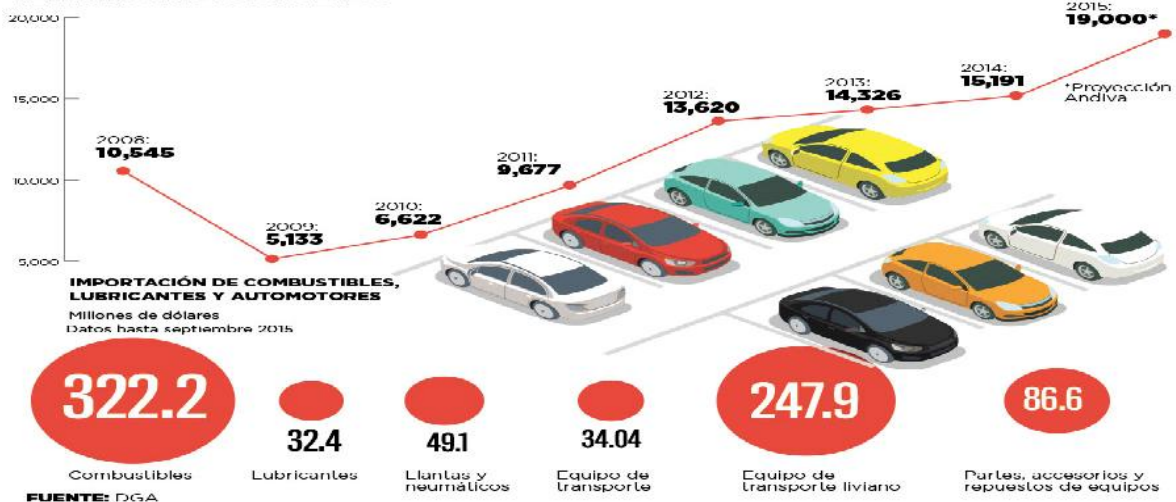


Figura No 9