



UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DEL  
ESTADO DE MÉXICO



1

---

---

Unidad Académica Profesional Cuautitlán Izcalli

## ARTÍCULO ESPECIALIZADO PARA PUBLICAR EN REVISTA INDIZADA

***“Sistemas de Comercialización consistentes en la  
integración de grupos de consumidores como alternativa  
de financiamiento en México”***

PARA OBTENER EL TÍTULO DE:

**LICENCIADA EN ACTUARÍA**

PRESENTA:

**ITZEL JESSAMYN VELÁZQUEZ SOTO**

ASESOR:

**DR. ROBERT HERNÁNDEZ MARTÍNEZ**

Estado de México, febrero de 2017

**TÍTULO:****“SISTEMAS DE COMERCIALIZACIÓN CONSISTENTES EN LA INTEGRACIÓN DE GRUPOS DE CONSUMIDORES COMO ALTERNATIVA DE FINANCIAMIENTO EN MÉXICO”**

Autora:

**ITZEL JESSAMYN VELÁZQUEZ SOTO**

Egresada de la Licenciatura en Actuaría

Universidad Autónoma del Estado de México, UAEMex

[itzeljessamyn@gmail.com](mailto:itzeljessamyn@gmail.com)

Coautor:

**ROBERT HERNÁNDEZ MARTÍNEZ**

Doctor en Ciencias de la Educación – Maestro en Finanzas - Actuario

Universidad Autónoma del Estado de México, UAEMex

[robert@actuariayfinanzas.net](mailto:robert@actuariayfinanzas.net)**RESUMEN EJECUTIVO:**

*En la actualidad es posible encontrar en el mercado ofertas para adquirir un bien o servicio a través de alternativas distintas a la contratación de un crédito, como es el caso de la inclusión del solicitante en un grupo de consumidores administrado por una empresa mercantil; a diferencia del acceso al bien o servicio deseado, a través del otorgamiento de un préstamo por la vía tradicional; por ejemplo, un crédito bancario. En esta investigación se caracterizan los elementos que distinguen a un sistema de comercialización consistente a la integración de un grupo de consumidores administrado por un proveedor; se analiza su funcionamiento y el papel que juega el consumidor en el grupo; su contraste con un esquema de crédito tradicional otorgado por una institución bancaria, y la estimación de ambos modelos de operación para obtener conclusiones sobre sus diferencias y semejanzas de operación.*

**ABSTRACT:**

*Nowadays, it is possible to find offers in the market for the acquisition of goods or services in a different way of traditional banking credit; this is the case of including a request in a consumer's group managed by a commercial enterprise, in contrast to access the good or service desired by getting a loan in a traditional way; for example, a credit from banks. In this research, the elements that distinguish a marketing system consistent of integration of consumers group are characterized; analyzing its procedure and the role of the consumer in the group, compared with a traditional credit scheme granted by banks, estimating both models and getting conclusions in terms of differences and similarities in its operation.*

**PALABRAS CLAVE:**

*Crédito bancario, hipoteca, autofinanciamiento, sistema de comercialización basado en consumidores, valor presente de los bienes, factor de actualización*

**KEY WORDS:**

*Banking credit, mortgage, self-financing, auto financial system based on consumers, present value of goods, actualization factor*

**Clasificación JEL (Journal Economic Literature): D18** Consumer Protection

## CONTENIDO

<b>ANTECEDENTES.....</b>	<b>5</b>
<i>Los sistemas de comercialización en México: El “autofinanciamiento” .....</i>	<i>5</i>
<b>REGULACIÓN DE LOS SISTEMAS DE COMERCIALIZACIÓN EN MÉXICO.....</b>	<b>6</b>
<i>NORMA Oficial Mexicana NOM-143-SCFI-2000 .....</i>	<i>7</i>
<i>Reglamento de los Sistemas de Comercialización Consistentes en la Integración de Grupos de Consumidores.....</i>	<i>7</i>
<i>Ley Federal de Protección al Consumidor .....</i>	<i>9</i>
<b>ESQUEMA DE CRÉDITO TRADICIONAL VERSUS SISTEMA DE COMERCIALIZACIÓN.....</b>	<b>10</b>
<i>Concepto de crédito .....</i>	<i>10</i>
<i>Crédito hipotecario .....</i>	<i>10</i>
<i>Funcionamiento de un esquema de crédito tradicional.....</i>	<i>12</i>
<i>Funcionamiento de un Sistema de Comercialización Consistente en la Integración de Grupos de Consumidores .....</i>	<i>14</i>
<b>CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....</b>	<b>19</b>
<i>Diferencias y semejanzas fundamentales entre ambas alternativas.....</i>	<i>19</i>
<i>Conocer más, para una decisión informada .....</i>	<i>24</i>
<b>REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS .....</b>	<b>25</b>
<b>ÍNDICE DE ILUSTRACIONES .....</b>	<b>27</b>
<b>GLOSARIO DE LOS SISTEMAS DE COMERCIALIZACIÓN .....</b>	<b>27</b>

## ANTECEDENTES

### ***Los sistemas de comercialización en México: El “autofinanciamiento”***

En la actualidad es común encontrar locales comerciales con ofertas de servicios para adquirir desde una motocicleta o un automóvil, hasta una casa o departamento a través de *sistemas de autofinanciamiento* muchas veces comparados con las *tandas* tradicionales de las finanzas populares de nuestro país.

Bajo el mismo principio de colaboración colectiva para la acumulación de una suma de dinero con un propósito determinado, los sistemas de autofinanciamiento han evolucionado a empresas administradoras de estos servicios, se constituyen en proveedores de aquellos consumidores que desean acceder a la adquisición prácticamente de todo tipo de bienes o servicios; por consiguiente, la Secretaría de Economía se ha pronunciado por una definición formal denominada *Sistema de Comercialización*; la cual se entiende como el esquema consistente en la integración de grupos de consumidores que aportan periódicamente sumas de dinero para ser administradas por el proveedor, para efectos de adquisición de bienes determinados o determinables, sean muebles nuevos o inmuebles destinados a la habitación, o a uso como locales comerciales, así como a los servicios que tengan por objeto la construcción, remodelación y ampliación de bienes inmuebles.

Por lo tanto, a través de este sistema es factible que los consumidores puedan acceder a la adquisición de bienes de consumo duradero; así como a bienes raíces o la mejora de los mismos en caso de poseer alguno.

De la consulta al portal de la Procuraduría Federal del Consumidor (PROFECO), al mes de febrero de 2017, se encontró que en México existen 48 empresas operadoras de sistemas de autofinanciamiento; mismas que en su mayoría han registrado sus

contratos de adhesión en la sección “Buró Comercial”, en abono a la transparencia de los servicios ofrecidos al público en general.

Consecuentemente, resulta de interés público garantizar que los productos y servicios que se comercialicen a través de los sistemas de autofinanciamiento contengan la información necesaria con el fin de lograr una efectiva protección de los derechos del consumidor, se procura equidad, certeza y seguridad jurídica en las relaciones entre proveedores y consumidores.

## **REGULACIÓN DE LOS SISTEMAS DE COMERCIALIZACIÓN EN MÉXICO**

Los antecedentes de regulación de los sistemas de autofinanciamiento se remontan a los años 1994 y 1999 en que se emitieron las primeras Normas Oficiales Mexicanas (NOM), con los requisitos para los contratos de adhesión y prácticas comerciales en los sistemas de comercialización consistentes en la integración de grupos de consumidores; se busca armonizar los principios básicos en las relaciones de consumo; entre ellos, información adecuada y clara sobre los diferentes productos y servicios, con especificación correcta de cantidad, características, composición, calidad y precio, así como sobre los riesgos que representen.

Sin embargo, fue hasta septiembre del año 2000 en que finalmente la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial emitió la Norma Oficial Mexicana (NOM-143-SCFI-2000), como el instrumento idóneo para la protección de los intereses del consumidor.

### ***NORMA Oficial Mexicana NOM-143-SCFI-2000***

La Norma Oficial Mexicana NOM-143-SCFI-2000, que contiene las prácticas comerciales y elementos normativos para los sistemas consistentes en la integración de grupos de consumidores para la adquisición de bienes y servicios (sistemas de autofinanciamiento), fue publicada en el Diario Oficial de la Federación el 19 de septiembre del año 2000; constituyó el consenso de empresas prestadoras de este servicio, autoridades reguladoras, Banco de México y la Asociación de Banqueros de México.

Esta NOM incluye las disposiciones aplicables al servicio, definiciones, información al consumidor, contrato de adhesión y vigilancia, en concordancia con normas internacionales, con el fin de que los consumidores puedan disponer de información clara y suficiente para tomar la decisión más adecuada a sus necesidades; disposición de observancia general y obligatoria en México, para todos los proveedores y comercializadores de sistemas para la adquisición de bienes y servicios mediante la integración de grupos de consumidores (sistemas de autofinanciamiento).

### ***Reglamento de los Sistemas de Comercialización Consistentes en la Integración de Grupos de Consumidores***

El 10 de marzo de 2006 se publicó en el Diario Oficial de la Federación, el Reglamento de Sistemas de Comercialización Consistentes en la Integración de Grupos de Consumidores; con objeto de regular los sistemas de comercialización previstos en la Ley Federal de Protección al Consumidor, corresponde a la Secretaría de Economía y a la Procuraduría Federal del Consumidor, su aplicación, vigilancia e interpretación.

El primer elemento relevante sobre los proveedores de sistemas de comercialización se refiere a las sociedades anónimas que tienen por objeto social únicamente la operación y administración de estos sistemas; así como las actividades necesarias para su adecuado desempeño; por lo tanto, constituyen sociedades mercantiles; es decir, no son entidades pertenecientes al sistema financiero mexicano, circunstancia que en ocasiones ha causado confusión en los usuarios, al considerarlos semejantes e incluso iguales a la contratación de un crédito con una institución bancaria.

Un segundo elemento de interés, dichas empresas son *proveedores* que cuentan con autorización de la Secretaría de Economía para operar o administrar el sistema de comercialización de que se trate, y con el cual el *consumidor* celebra un *contrato de adhesión*; es decir, un formato uniforme con los términos y condiciones aplicables al sistema de comercialización, el cual estipula los derechos y obligaciones del proveedor y del consumidor.

Cabe mencionar que las empresas proveedoras deben acreditar su capacidad administrativa, además de la viabilidad económica, financiera y operativa del sistema de comercialización; lo cual se preveía desde las NOM anteriores, a través de un *estudio actuarial* elaborado por un profesional en la materia, en el que se dan a conocer los resultados obtenidos en la investigación y análisis de la viabilidad financiera de un sistema de autofinanciamiento. En dicho estudio se describe y analiza la información estadística utilizada, los supuestos o hipótesis en los cálculos, descripción del modelo diseñado, resultados de las proyecciones, cuantificación de los requerimientos de fondos propios del proveedor para cubrir posibles déficits y garantizar la viabilidad financiera del sistema.

Asimismo, la opinión del Actuario representa un soporte técnico para medir y evaluar un nuevo sistema de autofinanciamiento, en caso de que el proveedor solicite el



registro de un contrato de adhesión ante la Procuraduría Federal del Consumidor; por lo que resulta pertinente su actualización cuando las variables o hipótesis del estudio cambien como consecuencia de la dinámica del entorno económico o del mercado, o se solicite alguna modificación al contrato de adhesión.

### ***Ley Federal de Protección al Consumidor***

En el mes de febrero de 2004, se reformó la Ley Federal de Protección al Consumidor; se adicionaron los artículos 63 a 63 QUINTUS con las disposiciones generales aplicables a los sistemas de comercialización consistentes en la integración de grupos de consumidores que aportan periódicamente sumas de dinero para ser administradas por un tercero.

A partir de entonces, la Secretaría de Economía otorga la autorización para la operación de los referidos sistemas de comercialización; y emite un Reglamento en la materia que detalla y precisa aspectos tales como características de los bienes y servicios objeto de los sistemas de comercialización; el contenido mínimo de los contratos de adhesión; características, constitución y, en su caso, autorización y liquidación de grupos de consumidores; plazos de operación de los sistemas; determinación de aportaciones y tipos de cuotas y cuentas; adjudicaciones y asignaciones; gastos de administración, costos, penas convencionales, devoluciones y moratorios a cubrir por los consumidores; manejo de los recursos por parte de los proveedores; rescisión y cancelación de contratos; constitución de garantías, seguros y cobranza; revisión o supervisión de la operación de los mencionados sistemas por parte de terceros especialistas o auditores externos; características de la información que los proveedores deban proporcionar al consumidor, a las autoridades competentes y a los auditores externos; y criterios sobre la publicidad dirigida a los consumidores.

## ESQUEMA DE CRÉDITO TRADICIONAL VERSUS SISTEMA DE COMERCIALIZACIÓN

### ***Concepto de crédito***

Etimológicamente la palabra crédito proviene del latín *creditum*, préstamo, cosa prestada; literalmente = “*algo confiado*”, creencia, confianza, de *creditum*. (Gómez de Silva, 1999)

*“El crédito es una cantidad de dinero que se presta con la obligación de pagarlo, junto con un costo conocido como interés en un plazo determinado. Sirve para adquirir bienes y servicios que no podrían pagarse de contado en ese momento. No es dinero adicional. Implica comprometer parte del dinero que se ganará en el futuro.”* (CONDUSEF, 2014)

Otras acepciones del crédito son el “*derecho que uno tiene a recibir de otro alguna cosa, por lo común dinero*”, o bien “*el plazo concedido para el pago de una deuda y sus intereses*”. Un elemento fundamental distintivo del crédito, es que el dinero u otros activos otorgados tienen un costo: el interés; equivalente a la compensación que se paga por hacer uso de una propiedad o capital ajenos.

### ***Crédito hipotecario***

El crédito hipotecario o hipoteca es un financiamiento por lo general a largo plazo, destinado a la adquisición, construcción, reparación y mejoras de bienes inmuebles.

Se formaliza a través de un contrato de garantía constituido sobre un determinado bien inmueble sin entregar la posesión del mismo; por medio del cual, un deudor (el comprador del bien inmueble), concede a un acreedor (el prestamista del dinero para adquirir el bien raíz); el derecho de enajenar dicho bien en caso de que el deudor no cumpla con la obligación principal de pago, para garantizar con su producto (en venta o remate), el cumplimiento de la misma.

Por ejemplo, supóngase el caso de una operación de crédito para adquisición de vivienda. En este caso, la casa es propiedad del comprador, pero el comprador es a su vez un deudor porque una parte del dinero con el que la compró no es de su propiedad; es decir, el deudor debe el dinero, más no la casa.

Pero si el deudor no cumple con la obligación pactada, la garantía del pago de su deuda estará representada por el producto que se obtenga del remate de la casa y servirá para pagar al acreedor, lo que necesariamente requiere de una inscripción en el Registro Público de la Propiedad y del Comercio, a fin de que se certifique el derecho del acreedor a ejecutar la garantía en caso de incumplimiento del deudor.

Esta inscripción tiene por objeto darle publicidad a la hipoteca para que surta efectos jurídicos contra terceros; si el deudor quisiera vender la casa sin haber liquidado la deuda, entonces el posible comprador estará en aptitud de conocer si adquiere una casa libre de todo gravamen; o bien, si asume obligaciones adicionales que no ha consentido, pues en este caso el inmueble no dejaría de estar hipotecado por el sólo hecho de venderlo o si por cualquier otro motivo cambiara de dueño.

### **Funcionamiento de un esquema de crédito tradicional**

De manera general, un crédito o préstamo opera con condiciones financieras de capital, plazo, pago periódico a realizar, tasa de interés, amortización, intereses del periodo y otros accesorios; cuyo objetivo final es liquidar un saldo insoluto de capital mediante pagos periódicos – los cuales pueden ser fijos o variables – integrados por los intereses devengados por el principal y una amortización al capital para lograr su liquidación dentro del plazo convenido. A este pago periódico se le agregan los accesorios del crédito como el Impuesto al Valor Agregado (IVA), seguros, comisiones, moratorios, etcétera.

El procedimiento rutinario para acceder a la adquisición de un bien inmueble mediante crédito hipotecario financiado por un banco se ilustra a continuación:

#### CARACTERIZACIÓN DEL ACREDITADO EN UN CRÉDITO BANCARIO TRADICIONAL



**Ilustración 1: Procedimiento ordinario para adquirir un inmueble a través de crédito hipotecario financiado por un banco.**

Como se observa, el solicitante acude en primer término a una institución de crédito que forma parte del sistema financiero; comúnmente cuenta con un ahorro previo para el enganche del inmueble de su elección; suscribe un contrato de apertura de crédito con interés y garantía hipotecaria; asociado a un monto, plazo, tasa y régimen de

amortización, constituye hipoteca en favor del banco hasta la liquidación total de la deuda.

A continuación se presenta un ejemplo de corrida financiera con base en las siguientes hipótesis:

### EJEMPLO DE LA OPERACIÓN DE UN ESQUEMA DE CRÉDITO TRADICIONAL

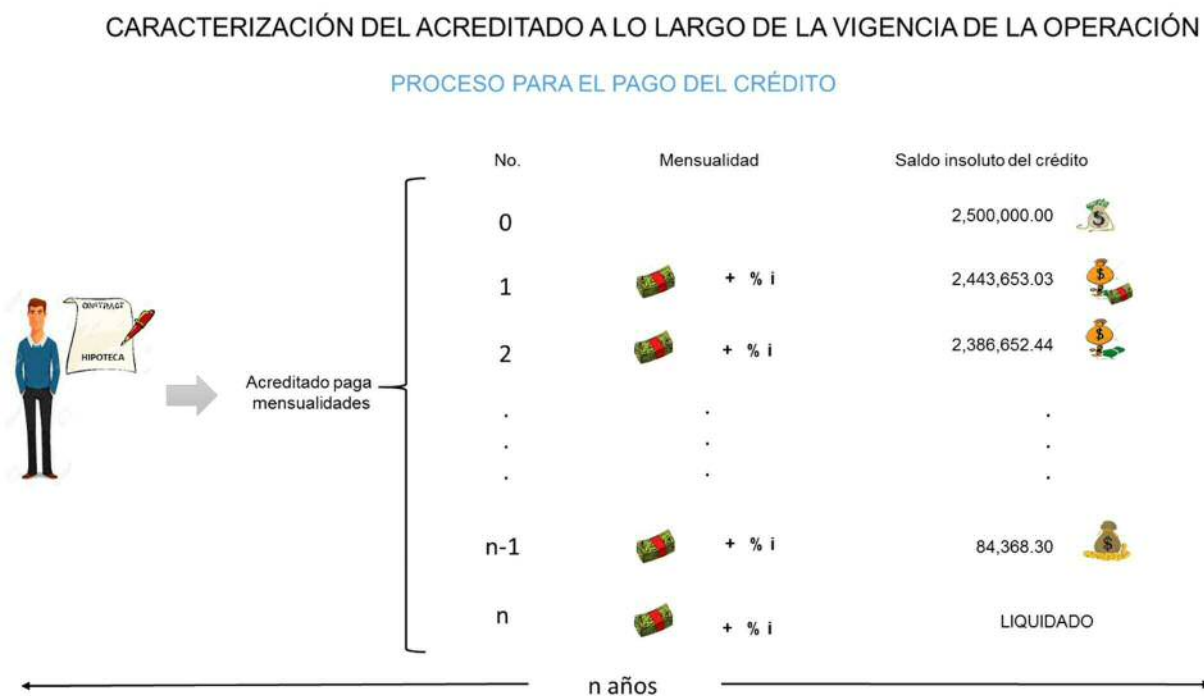
CAPITAL PRESTADO: \$ 2,500,000.00  
 TASA DE INTERÉS MENSUAL: 1.00%  
 PLAZO: 36 meses  
 PAGO MENSUAL: \$85,346.97 no incluye seguros.

#### SOLUCIÓN TEÓRICA:

MES	SALDO INSOLUTO DE CAPITAL	TASA DE INTERÉS MENSUAL	INTERESES MENSUALES	IVA DE INTERESES	AMORTIZACIÓN A CAPITAL	SEGUROS	PAGO MENSUAL TEÓRICO: INTERESES+ IVA+AMORTIZACIÓN+SE GUROS
0	\$ 2,500,000.00						
1	\$ 2,443,653.03	1.00%	\$ 25,000.00	\$ 4,000.00	\$56,346.97	\$1,250.00	\$86,596.97
2	\$ 2,386,652.44	1.00%	\$ 24,436.53	\$ 3,909.84	\$57,000.59	\$1,256.25	\$86,603.22
3	\$ 2,328,990.64	1.00%	\$ 23,866.52	\$ 3,818.64	\$57,661.80	\$1,262.53	\$86,609.50
4	\$ 2,270,659.96	1.00%	\$ 23,289.91	\$ 3,726.39	\$58,330.68	\$1,268.84	\$86,615.81
5	\$ 2,211,652.65	1.00%	\$ 22,706.60	\$ 3,633.06	\$59,007.31	\$1,275.19	\$86,622.16
6	\$ 2,151,960.85	1.00%	\$ 22,116.53	\$ 3,538.64	\$59,691.80	\$1,281.56	\$86,628.53
7	\$ 2,091,576.63	1.00%	\$ 21,519.61	\$ 3,443.14	\$60,384.22	\$1,287.97	\$86,634.94
8	\$ 2,030,491.95	1.00%	\$ 20,915.77	\$ 3,346.52	\$61,084.68	\$1,294.41	\$86,641.38
9	\$ 1,968,698.69	1.00%	\$ 20,304.92	\$ 3,248.79	\$61,793.26	\$1,300.88	\$86,647.85
10	\$ 1,906,188.62	1.00%	\$ 19,686.99	\$ 3,149.92	\$62,510.06	\$1,307.39	\$86,654.36
11	\$ 1,842,953.44	1.00%	\$ 19,061.89	\$ 3,049.90	\$63,235.18	\$1,313.93	\$86,660.89
12	\$ 1,778,984.73	1.00%	\$ 18,429.53	\$ 2,948.73	\$63,968.71	\$1,320.49	\$86,667.46
13	\$ 1,714,273.99	1.00%	\$ 17,789.85	\$ 2,846.38	\$64,710.75	\$1,327.10	\$86,674.07
14	\$ 1,648,812.60	1.00%	\$ 17,142.74	\$ 2,742.84	\$65,461.39	\$1,333.73	\$86,680.70
15	\$ 1,582,591.86	1.00%	\$ 16,488.13	\$ 2,638.10	\$66,220.74	\$1,340.40	\$86,687.37
16	\$ 1,515,602.95	1.00%	\$ 15,825.92	\$ 2,532.15	\$66,988.90	\$1,347.10	\$86,694.07
17	\$ 1,447,836.98	1.00%	\$ 15,156.03	\$ 2,424.96	\$67,765.97	\$1,353.84	\$86,700.81
18	\$ 1,379,284.92	1.00%	\$ 14,478.37	\$ 2,316.54	\$68,552.06	\$1,360.61	\$86,707.58
19	\$ 1,309,937.66	1.00%	\$ 13,792.85	\$ 2,206.86	\$69,347.26	\$1,367.41	\$86,714.38
20	\$ 1,239,785.96	1.00%	\$ 13,099.38	\$ 2,095.90	\$70,151.69	\$1,374.25	\$86,721.22
21	\$ 1,168,820.51	1.00%	\$ 12,397.86	\$ 1,983.66	\$70,965.45	\$1,381.12	\$86,728.09
22	\$ 1,097,031.86	1.00%	\$ 11,688.21	\$ 1,870.11	\$71,788.65	\$1,388.03	\$86,734.99
23	\$ 1,024,410.46	1.00%	\$ 10,970.32	\$ 1,755.25	\$72,621.40	\$1,394.97	\$86,741.93
24	\$ 950,946.66	1.00%	\$ 10,244.10	\$ 1,639.06	\$73,463.81	\$1,401.94	\$86,748.91
25	\$ 876,630.67	1.00%	\$ 9,509.47	\$ 1,521.51	\$74,315.99	\$1,408.95	\$86,755.92
26	\$ 801,452.62	1.00%	\$ 8,766.31	\$ 1,402.61	\$75,178.05	\$1,415.99	\$86,762.96
27	\$ 725,402.50	1.00%	\$ 8,014.53	\$ 1,282.32	\$76,050.12	\$1,423.07	\$86,770.04
28	\$ 648,470.20	1.00%	\$ 7,254.02	\$ 1,160.64	\$76,932.30	\$1,430.19	\$86,777.16
29	\$ 570,645.49	1.00%	\$ 6,484.70	\$ 1,037.55	\$77,824.71	\$1,437.34	\$86,784.31
30	\$ 491,918.01	1.00%	\$ 5,706.45	\$ 913.03	\$78,727.48	\$1,444.53	\$86,791.50
31	\$ 412,277.29	1.00%	\$ 4,919.18	\$ 787.07	\$79,640.72	\$1,451.75	\$86,798.72
32	\$ 331,712.73	1.00%	\$ 4,122.77	\$ 659.64	\$80,564.55	\$1,459.01	\$86,805.98
33	\$ 250,213.63	1.00%	\$ 3,317.13	\$ 530.74	\$81,499.10	\$1,466.30	\$86,813.27
34	\$ 167,769.14	1.00%	\$ 2,502.14	\$ 400.34	\$82,444.49	\$1,473.64	\$86,820.60
35	\$ 84,368.30	1.00%	\$ 1,677.69	\$ 268.43	\$83,400.85	\$1,481.00	\$86,827.97
36	-\$ 0.00	1.00%	\$ 843.68	\$ 134.99	\$84,368.30	\$1,488.41	\$86,835.38
<b>TOTALES:</b>			<b>\$ 493,526.61</b>	<b>\$ 78,964.26</b>	<b>\$ 2,500,000.00</b>	<b>\$ 49,170.13</b>	<b>\$3,121,660.99</b>

Ilustración 2: Ejemplo de amortización tradicional de un crédito a plazo de tres años.

En cuanto al procedimiento para reintegrar el capital recibido, se ilustra en el siguiente diagrama:



**Ilustración 3: Caracterización del deudor a lo largo del plazo del crédito hasta saldar la deuda.**

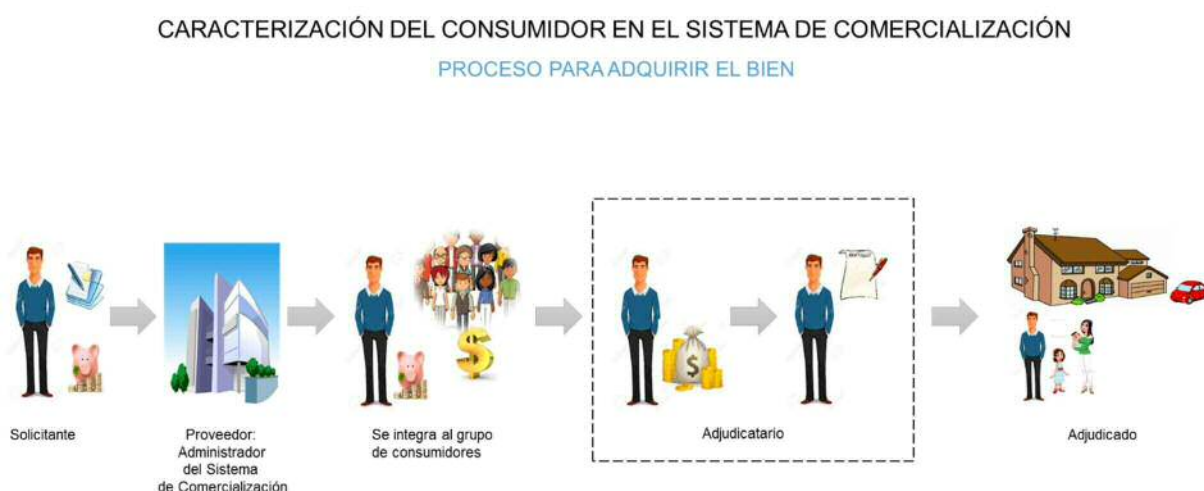
En este caso, si se cumple cabalmente con el plan de amortización a lo largo del plazo; el saldo insoluto (la deuda que está pendiente de resolverse), disminuirá progresivamente hasta su liquidación, como consecuencia de los pagos mensuales a cargo del acreditado.

### ***Funcionamiento de un Sistema de Comercialización Consistente en la Integración de Grupos de Consumidores***

Por su parte, un sistema de comercialización consistente en la integración de grupos de consumidores, consta de diversos conceptos como aportaciones mensuales,

gastos de administración, cuota de inscripción, seguro de vida, seguro de daños, impuesto al valor agregado y moratorios o pena convencional por retraso en el pago de la cuota mensual o fracción de la misma; valor presente o actual del bien o servicio contratado, factor de actualización, entre otros.

El procedimiento habitual para acceder a la adquisición de un bien inmueble a través de un sistema de autofinanciamiento administrado por una empresa proveedora, se ilustra a continuación:



**Ilustración 4: Procedimiento ordinario para adquirir un inmueble a través de un sistema de autofinanciamiento administrado por un proveedor (empresa mercantil).**

En este caso, el solicitante acude a una empresa mercantil que no forma parte del sistema financiero (no es un banco ni alguna organización auxiliar de crédito); cubre la cuota de inscripción a un grupo de consumidores (cada grupo es cerrado y limitado a un máximo de 600 integrantes); posteriormente, al haber cubierto un número determinado de cuotas (de manera análoga a una *tanda*); accede al derecho de poder ejercer un monto previamente convenido en el contrato, para destinarlo a la adquisición del bien o servicio previsto en el mismo.

De este modo, el consumidor transita las diferentes calidades previstas en el contrato de adhesión y en el Reglamento de Sistemas de Comercialización Consistentes en la Integración de Grupos de Consumidores (Solicitante – Integrante – Adjudicatario – Adjudicado); hasta el evento de adjudicación en el que se le designa para recibir los beneficios de su contrato para la adquisición del inmueble sobre el cual el cliente otorga la hipoteca correspondiente en favor del administrador del sistema de comercialización.

Para ilustrar su funcionamiento, a continuación se presenta un ejemplo con base en las siguientes hipótesis:



## EJEMPLO DE LA OPERACIÓN DE UN SISTEMA DE COMERCIALIZACIÓN

VALOR INICIAL DEL INMUEBLE:	\$2,500,000.00	
PLAZO:	36	meses
CUOTA DE ADMINISTRACIÓN:	0.10%	sobre el valor actualizado del bien
SEGUROS:	0.05%	sobre el valor actualizado del bien
FACTOR DE ACTUALIZACIÓN MENSUAL:	0.50%	

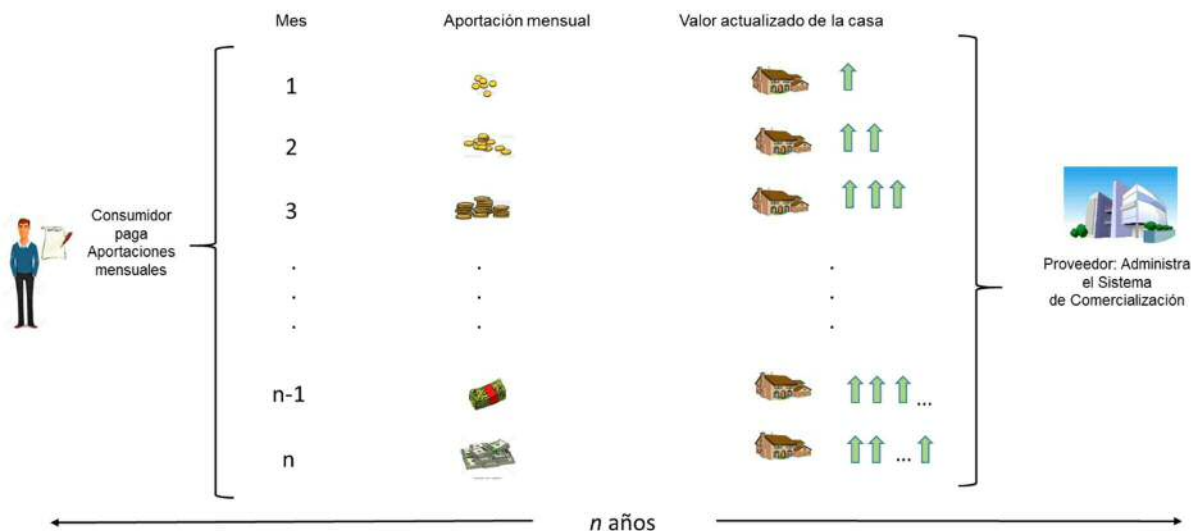
### SOLUCIÓN TEÓRICA:

MES	VALOR PRESENTE DEL BIEN O SERVICIO A ADQUIRIR	FACTOR DE ACTUALIZACIÓN (porcentaje)	APORTACIÓN MENSUAL	CUOTA DE ADMINISTRACIÓN	IVA DE LA CUOTA DE ADMINISTRACIÓN	SEGUROS	CUOTA MENSUAL TOTAL TEÓRICA: APORTACIÓN MENSUAL+CUOTA DE ADMINISTRACIÓN+IVA+SEGUROS
1	\$2,500,000.00	0.50%	\$69,444.44	\$2,500.00	\$400.00	\$1,250.00	\$73,594.44
2	\$2,512,500.00	0.50%	\$69,791.67	\$2,512.50	\$402.00	\$1,256.25	\$73,962.42
3	\$2,525,062.50	0.50%	\$70,140.63	\$2,525.06	\$404.01	\$1,262.53	\$74,332.23
4	\$2,537,687.81	0.50%	\$70,491.33	\$2,537.69	\$406.03	\$1,268.84	\$74,703.89
5	\$2,550,376.25	0.50%	\$70,843.78	\$2,550.38	\$408.06	\$1,275.19	\$75,077.41
6	\$2,563,128.13	0.50%	\$71,198.00	\$2,563.13	\$410.10	\$1,281.56	\$75,452.80
7	\$2,575,943.77	0.50%	\$71,553.99	\$2,575.94	\$412.15	\$1,287.97	\$75,830.06
8	\$2,588,823.49	0.50%	\$71,911.76	\$2,588.82	\$414.21	\$1,294.41	\$76,209.21
9	\$2,601,767.61	0.50%	\$72,271.32	\$2,601.77	\$416.28	\$1,300.88	\$76,590.26
10	\$2,614,776.45	0.50%	\$72,632.68	\$2,614.78	\$418.36	\$1,307.39	\$76,973.21
11	\$2,627,850.33	0.50%	\$72,995.84	\$2,627.85	\$420.46	\$1,313.93	\$77,358.07
12	\$2,640,989.58	0.50%	\$73,360.82	\$2,640.99	\$422.56	\$1,320.49	\$77,744.86
13	\$2,654,194.53	0.50%	\$73,727.63	\$2,654.19	\$424.67	\$1,327.10	\$78,133.59
14	\$2,667,465.50	0.50%	\$74,096.26	\$2,667.47	\$426.79	\$1,333.73	\$78,524.26
15	\$2,680,802.83	0.50%	\$74,466.75	\$2,680.80	\$428.93	\$1,340.40	\$78,916.88
16	\$2,694,206.84	0.50%	\$74,839.08	\$2,694.21	\$431.07	\$1,347.10	\$79,311.46
17	\$2,707,677.88	0.50%	\$75,213.27	\$2,707.68	\$433.23	\$1,353.84	\$79,708.02
18	\$2,721,216.27	0.50%	\$75,589.34	\$2,721.22	\$435.39	\$1,360.61	\$80,106.56
19	\$2,734,822.35	0.50%	\$75,967.29	\$2,734.82	\$437.57	\$1,367.41	\$80,507.09
20	\$2,748,496.46	0.50%	\$76,347.12	\$2,748.50	\$439.76	\$1,374.25	\$80,909.63
21	\$2,762,238.94	0.50%	\$76,728.86	\$2,762.24	\$441.96	\$1,381.12	\$81,314.18
22	\$2,776,050.14	0.50%	\$77,112.50	\$2,776.05	\$444.17	\$1,388.03	\$81,720.75
23	\$2,789,930.39	0.50%	\$77,498.07	\$2,789.93	\$446.39	\$1,394.97	\$82,129.35
24	\$2,803,880.04	0.50%	\$77,885.56	\$2,803.88	\$448.62	\$1,401.94	\$82,540.00
25	\$2,817,899.44	0.50%	\$78,274.98	\$2,817.90	\$450.86	\$1,408.95	\$82,952.70
26	\$2,831,988.94	0.50%	\$78,666.36	\$2,831.99	\$453.12	\$1,415.99	\$83,367.46
27	\$2,846,148.88	0.50%	\$79,059.69	\$2,846.15	\$455.38	\$1,423.07	\$83,784.30
28	\$2,860,379.63	0.50%	\$79,454.99	\$2,860.38	\$457.66	\$1,430.19	\$84,203.22
29	\$2,874,681.52	0.50%	\$79,852.26	\$2,874.68	\$459.95	\$1,437.34	\$84,624.24
30	\$2,889,054.93	0.50%	\$80,251.53	\$2,889.05	\$462.25	\$1,444.53	\$85,047.36
31	\$2,903,500.21	0.50%	\$80,652.78	\$2,903.50	\$464.56	\$1,451.75	\$85,472.59
32	\$2,918,017.71	0.50%	\$81,056.05	\$2,918.02	\$466.88	\$1,459.01	\$85,899.96
33	\$2,932,607.80	0.50%	\$81,461.33	\$2,932.61	\$469.22	\$1,466.30	\$86,329.46
34	\$2,947,270.84	0.50%	\$81,868.63	\$2,947.27	\$471.56	\$1,473.64	\$86,761.10
35	\$2,962,007.19	0.50%	\$82,277.98	\$2,962.01	\$473.92	\$1,481.00	\$87,194.91
36	\$2,976,817.23	0.50%	\$82,689.37	\$2,976.82	\$476.29	\$1,488.41	\$87,630.88
<b>TOTALES:</b>			<b>\$2,731,673.96</b>	<b>\$98,340.26</b>	<b>\$15,734.44</b>	<b>\$49,170.13</b>	<b>\$2,894,918.79</b>

Ilustración 5: Ejemplo de la operación de un sistema de autofinanciamiento a plazo de tres años. Nótese que no existe columna de saldo insoluto, pues no se trata de un crédito.

Asimismo, el consumidor se obliga a reintegrar con el pago de sus cuotas y pagos a valor presente, como se ilustra en el siguiente diagrama:

CARACTERIZACIÓN DEL ADJUDICADO A LO LARGO DE LA VIGENCIA DE LA OPERACIÓN  
 PROCESO PARA EL PAGO DE LAS APORTACIONES



**Ilustración 6: Caracterización del cliente adjudicado a lo largo de la vigencia de la operación. Nótese que el monto de sus aportaciones se incrementa en relación con la actualización del valor del inmueble adquirido.**

En este caso, si se cumple cabalmente con el pago del *número de aportaciones pactadas, actualizadas en su importe a lo largo del plazo (valor presente)*; conforme al valor del inmueble adquirido (actualizado éste con un factor que puede ser un porcentaje fijo o incluso la tasa de inflación), la obligación del cliente cesará precisamente en el pago de la última aportación actualizada. Obsérvese que no existe la noción de un saldo insoluto que tienda a cero progresivamente como en el caso de un crédito tradicional.

## CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

### *Diferencias y semejanzas fundamentales entre ambas alternativas*

Como se aprecia en el ejemplo anterior, una diferencia fundamental del sistema de comercialización consistente en la integración de grupos de consumidores, con respecto a un crédito o préstamo tradicional; es la ausencia del concepto de saldo insoluto de capital, pues en el sistema de comercialización se tiene programado el pago de cuotas periódicas (por ejemplo; mensuales), actualizadas en función del valor presente o actual del bien o servicio contratado, mediante la aplicación de un factor de actualización; por lo que el cliente está obligado a pagar un cierto número pactado de cuotas a su valor presente, son por tanto distintas en cada periodo como resultado de su actualización.

En la última columna de la **ilustración 5** se aprecia el efecto de la actualización de las cuotas a pagar por el cliente, cuyo importe total se acumula al final de dicha columna. Nótese también el valor presente del bien o servicio a adquirir reflejado en la primera columna, simplemente es un precio de referencia actualizado para el cálculo de la cuota mensual a cargo del cliente; en consecuencia, no es un valor que tienda a cero como en el caso de un crédito o préstamo, sino que refleja el valor agregado del bien inmueble con el transcurso del tiempo, pues es de dominio público que los bienes raíces aumentan su valor patrimonial, a diferencia de otros bienes cuyo valor se deprecia conforme transcurre el tiempo; por lo tanto, el valor del bien inmueble o servicio contratado se incrementa mensualmente con el factor de actualización pactado.

En este sentido, el artículo 52 del Reglamento de Sistemas de Comercialización Consistentes en la Integración de Grupos de Consumidores; dispone lo siguiente:

*“ARTÍCULO 52.- El proveedor debe exhibir en sus puntos de venta, a la vista de los consumidores “Consejos y recomendaciones sobre los sistemas de comercialización”, que definirá la Procuraduría mediante lineamientos específicos.*

*Sin perjuicio de lo anterior, el proveedor debe exhibir a la vista de los consumidores, en sus puntos de venta, un aviso que contenga lo siguiente:*

*I. El sistema de comercialización consiste en la integración de grupos de un número determinado de consumidores que aportan periódicamente sumas de dinero para la adquisición de determinados bienes o servicios;*

***II. El sistema de comercialización no permite la entrega de dinero y no constituye esquemas de ahorro ni de préstamo;***

*...”*

Para mejor ilustración de estas diferencias, a continuación se presenta un cuadro comparativo entre ambos esquemas:

**CUADRO COMPARATIVO ENTRE AMBAS ALTERNATIVAS PARA ADQUIRIR UN INMUEBLE**

<b>CONCEPTO</b>	<b>CRÉDITO BANCARIO TRADICIONAL</b>	<b>SISTEMA DE COMERCIALIZACIÓN (AUTOFINANCIAMIENTO)</b>
<b>Entidad con la que se contrata:</b>	Banco u organización auxiliar de crédito	Empresa mercantil (sociedad anónima)
<b>Entidad pertenece al sistema financiero:</b>	Sí	No
<b>Organismos de vigilancia:</b>	Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV)/ Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros (CONDUSEF) / Banco de México	Secretaría de Economía / Procuraduría Federal del Consumidor
<b>Calidad de la entidad en la operación:</b>	Acreditante / Prestamista	Proveedor / Administrador del sistema de comercialización
<b>Calidad del cliente en la operación:</b>	Acreditado	Consumidor (Solicitante – Integrante – Adjudicatario – Adjudicado)
<b>¿Se trata de una operación de crédito?</b>	Sí	No
<b>¿Requiere grupos de clientes para operar?:</b>	No	Sí (un máximo de 600 por grupo)
<b>Adjudicación del inmueble:</b>	A la firma del contrato	Por liquidación del total de la operación / Por antigüedad en el grupo / Por mayor número de aportaciones pagadas en un grupo / Por sorteo entre los consumidores del grupo / Por subasta al pagar aportaciones adelantadas
<b>Hipoteca sobre el bien inmueble:</b>	Sí	Sí
<b>Tasa de interés sobre la obligación:</b>	Sí (fija o variable)	No (pero se prevé actualización de la aportación mensual a cargo del cliente)

**CUADRO COMPARATIVO ENTRE AMBAS ALTERNATIVAS PARA ADQUIRIR UN INMUEBLE**

<b>CONCEPTO</b>	<b>CRÉDITO BANCARIO TRADICIONAL</b>	<b>SISTEMA DE COMERCIALIZACIÓN (AUTOFINANCIAMIENTO)</b>
<b>Comisiones por administración:</b>	No	Sí
<b>Impuesto al Valor Agregado:</b>	Sí (causa IVA de intereses, excepto si el inmueble es destinado a habitación del deudor)	Sí (IVA sobre comisiones y demás accesorios)
<b>¿Se actualiza el bien inmueble para el cálculo de la obligación de pago?:</b>	No	Sí
<b>Factor de actualización del bien inmueble:</b>	No aplica	Porcentaje prefijado o tasa de inflación, en su caso
<b>¿Existe el concepto de saldo insoluto de la deuda?:</b>	Sí	No
<b>Plazo de la operación:</b>	Hasta un máximo de 30 años, para adquisición de vivienda	Hasta 5 años para adquisición de inmuebles. Hasta 15 años para construcción, remodelación y ampliación de inmuebles
<b>Forma en que se conoce el monto de la obligación pendiente de pago:</b>	Saldo insoluto	Número de aportaciones actualizadas pendientes de cubrir
<b>Contrato de adhesión:</b>	Sí	Sí
<b>Seguros de vida y daños:</b>	Sí	Sí
<b>Legislación:</b>	Ley de Instituciones de Crédito	Ley Federal de Protección al Consumidor / Reglamento de Sistemas de Comercialización Consistentes en la Integración de Grupos de Consumidores

**Ilustración 7: Comparativo entre las condiciones para adquirir un inmueble a través de ambos esquemas.**

En consecuencia, por las diferencias que se han establecido al comparar ambos instrumentos; se concluye que no es lo mismo un sistema de comercialización

consistente en la integración de grupos de consumidores versus un contrato de apertura de crédito como se conoce tradicionalmente.

Adicionalmente, para ilustrar la diferencia entre ambos esquemas en términos financieros; con base en el ejemplo hipotético presentado anteriormente, el siguiente cuadro contrasta sus resultados los cuales pueden variar en función de las condiciones de las variables que intervienen; sin embargo, representa un criterio a considerar al momento de elegir alguna alternativa para la adquisición de un bien inmueble:

**CUADRO COMPARATIVO ENTRE AMBAS ALTERNATIVAS PARA ADQUIRIR UN INMUEBLE CON BASE EN UN EJEMPLO HIPOTÉTICO (los resultados pueden variar de acuerdo a las condiciones específicas de la operación)**

CONCEPTO	CRÉDITO BANCARIO TRADICIONAL	SISTEMA DE COMERCIALIZACIÓN (AUTOFINANCIAMIENTO)
Importe solicitado:	\$2,500,000.00	\$2,500,000.00
Tasa de interés mensual:	1%	No aplica
Factor de actualización de la aportación mensual:	No aplica	0.50%
Cuota de administración:	No aplica	0.10%
Plazo:	Tres años	Tres años
Pago mensual promedio (incluye seguros):	\$86,712.81	\$80,414.41
Importe reintegrado por el cliente:	\$3,121,660.99	\$2,894,918.79
Veces el importe inicial:	1.25	1.16
Cantidad pagada en exceso por el cliente (costo de la operación):	\$621,660.99	\$394,918.79

**Ilustración 8: Resultados financieros para un ejemplo hipotético que contrasta un crédito tradicional versus un sistema de autofinanciamiento para la adquisición de un bien inmueble.**

### ***Conocer más, para una decisión informada***

Derivado del análisis realizado a lo largo de esta investigación y con el ánimo de contribuir a que los servicios que se comercialicen al público en general, contengan la información necesaria para garantizar los derechos e intereses de los consumidores; así como sobre los riesgos que representen, se enuncian las siguientes conclusiones finales:

- I. El Reglamento de Sistemas de Comercialización Consistentes en la Integración de Grupos de Consumidores, regula la operación de estos sistemas y establece: *“Por ningún motivo se permitirá que a través de los sistemas de comercialización se realice la entrega de dinero o el otorgamiento de préstamos”*; del mismo modo, dispone: *“El sistema de comercialización no permite la entrega de dinero y no constituye esquemas de ahorro ni de préstamo”*; por lo tanto, se concluye que los sistemas de autofinanciamiento no funcionan ni se asemejan a un crédito o préstamo; por ende, tienen características y definiciones propias de su operación.
  
- II. En el sistema de autofinanciamiento, las aportaciones mensuales se pagan a cuenta de un bien inmueble o servicio contratado, cuyo valor inicial se incrementa mensualmente con el factor de actualización correspondiente (el cual puede ser un porcentaje determinado o incluso la tasa de inflación); y en consecuencia, representa un valor presente o actual del bien o servicio contratado que sirve como referencia para la operación del sistema de comercialización.
  
- III. Por su parte, la operación de un crédito bancario tradicional, está determinada por un esquema de amortización que incluye monto, plazo, tasa y forma de pago hasta la liquidación de un saldo insoluto de capital.



- IV. En cambio, en los sistemas de autofinanciamiento, el consumidor reintegra un cierto número de aportaciones pactadas a valor presente en función de un factor de actualización ligado al valor del inmueble adquirido (mismo que se actualiza con un porcentaje fijo o con la tasa de inflación); por lo que el adeudo a reintegrar se expresa en el número de aportaciones pendientes de pago, asociadas al valor presente de las mismas.
- V. Como criterio de decisión para elegir entre una alternativa u otra, se recomienda realizar el ejercicio financiero mediante un modelo como el ilustrado en la presente investigación; a efecto de apreciar el riesgo de cada opción, pues el resultado dependerá de las condiciones vigentes en la fecha de contratación; por lo que es pertinente recurrir a un especialista, como ya lo preveía la Norma Oficial Mexicana (NOM-143-SCFI-2000), al establecer la sana práctica comercial de recabar la opinión técnica de un Actuario, por ser el experto en la estimación y evaluación del riesgo en un entorno económico en constante cambio; suma así, una veta de aplicación de la ciencia actuarial a la evaluación de la viabilidad de las diferentes alternativas de financiamiento en México.

## **REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS**

- Barandarián, R. (2000). *Diccionario de Términos Financieros*. México: Trillas.
- Cámara de Diputados H. Congreso de la Unión. (2006). *Ley Federal de la Protección al Consumidor*. México: Diario Oficial de la Federación.
- Cissel, R. (1978). *Matemáticas Financieras*. México: Cecsca.
- CNBV. (2017). *Comisión Nacional Bancaria y de Valores*. Obtenido de [www.cnbv.gob.mx](http://www.cnbv.gob.mx)
- CONDUSEF. (2014). *CRÉDITO. ¡Úsalo responsablemente!* México: Impresos Publicitarios y Comerciales.

- CONDUSEF. (2017). *Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros*. Obtenido de [www.condusef.gob.mx](http://www.condusef.gob.mx)
- Cortina Ortega, G. (1986). *Prontuario Bursátil y Financiero*. México: Trillas.
- Díaz, e. a. (1999). *Matemáticas Financieras*. México: Mc Graw Hill.
- Downes, J. e. (2002). *Diccionario de Finanzas*. México: Cecsca.
- Eyssautier, M. (2008). *Metodología de la Investigación. Desarrollo de la Inteligencia*. México: Cengage Learning.
- Gómez de Silva, G. (1999). *Breve Diccionario Etimológico de la Lengua Española*. México: FCE.
- Hernández Sampieri, R. e. (2014). *Metodología de la Investigación*. México: Mc Graw Hill.
- Mansell Carstens, C. (1992). *Las nuevas finanzas en México*. México: Milenio.
- Mansell Carstens, C. (1995). *Las finanzas populares en México*. México: Milenio.
- Pascale, R. (1992). *Decisiones Financieras*. Buenos Aires: Macchi.
- PROFECO. (2017). *Procuraduría Federal del Consumidor*. Obtenido de [www.profeco.gob.mx](http://www.profeco.gob.mx)
- Ralut, A. e. (2006). *Diccionario Porrúa de la Lengua Española*. México: Porrúa.
- Schmelkes, C., & Elizondo Schmelkes, N. (2014). *Manual para la presentación de anteproyectos e informes de investigación (tesis)*. México: Oxford.
- Secretaría de Comercio y Fomento Industrial. (2000). *Norma Oficial Mexicana NOM-143-SCFI-2000, Prácticas Comerciales-Elementos Normativos para los sistemas consistentes en la integración de grupos de consumidores para la adquisición de bienes o servicios (sistemas de autofinanciamiento)*. México: Diario Oficial de la Federación.
- Secretaría de Economía. (2006). *Reglamento de los Sistemas de Comercialización Consistentes en la Integración de Grupos de Consumidores*. México: Diario Oficial de la Federación.
- Tostado, E. (2005). *Terminología Financiera*. México: Gasca Sicco.
- Vidaurri H, M. (2012). *Matemáticas Financieras*. México: Cengage Learning.

## ÍNDICE DE ILUSTRACIONES

Ilustración 1: Procedimiento ordinario para adquirir un inmueble a través de crédito hipotecario financiado por un banco.....	12
Ilustración 2: Ejemplo de amortización tradicional de un crédito a plazo de tres años. .....	13
Ilustración 3: Caracterización del deudor a lo largo del plazo del crédito hasta saldar la deuda. ....	14
Ilustración 4: Procedimiento ordinario para adquirir un inmueble a través de un sistema de autofinanciamiento administrado por un proveedor (empresa mercantil).15	
Ilustración 5: Ejemplo de la operación de un sistema de autofinanciamiento a plazo de tres años. Nótese que no existe columna de saldo insoluto, pues no se trata de un crédito. ....	17
Ilustración 6: Caracterización del cliente adjudicado a lo largo de la vigencia de la operación. Nótese que el monto de sus aportaciones se incrementa en relación con la actualización del valor del inmueble adquirido. ....	18
Ilustración 7: Comparativo entre las condiciones para adquirir un inmueble a través de ambos esquemas. ....	22
Ilustración 8: Resultados financieros para un ejemplo hipotético que contrasta un crédito tradicional versus un sistema de autofinanciamiento para la adquisición de un bien inmueble. ....	23

## GLOSARIO DE LOS SISTEMAS DE COMERCIALIZACIÓN

**Adjudicación,** Al acto periódico mediante el cual se determina a cuál o cuáles integrantes del grupo de que se trate o, en su caso, sus beneficiarios, que se encuentren al corriente en el pago de sus cuotas periódicas totales, corresponde el derecho de recibir el bien o servicio contratado, mediante la aplicación de los procedimientos previstos en el contrato de adhesión;

**Aportación Extraordinaria al Fondo del Grupo,** Al monto en dinero que, en su caso, debe pagar el consumidor en una fecha determinada en el contrato de adhesión,

por concepto del pago parcial del precio del bien o servicio contratado, en adición a las aportaciones periódicas al Fondo del Grupo;

**Asignación,** Al acto mediante el cual el consumidor o, en su caso, su beneficiario, recibe el bien o servicio objeto del contrato de adhesión;

**Consumidor,** A la persona física o moral, en términos de la Ley, que contrata un sistema de comercialización y que, partir de la contratación y conforme al contrato de adhesión, el consumidor puede asumir las calidades de;

a. **Solicitante,** Es la calidad que adquiere el consumidor, desde que firma el contrato de adhesión con el proveedor, hasta que sea integrado a un grupo de consumidores y que por ello, sólo está obligado al pago de la cuota de inscripción y de la primer cuota periódica total en los términos del propio contrato de adhesión;

b. **Integrante,** Es la calidad que adquiere el consumidor, a partir de que el proveedor lo incorpora a un grupo de consumidores y hasta que asume la calidad de adjudicatario;

c. **Adjudicatario,** Es la calidad que adquiere el consumidor o, en su caso, su beneficiario, desde que sea exigible su derecho a recibir el bien o servicio, hasta antes de la asignación del bien, o

d. **Adjudicado,** Es la calidad que adquiere el consumidor o, en su caso, su beneficiario, a partir de la asignación del bien o servicio.

**Contrato de Adhesión,** Al documento elaborado en términos de la Ley, de manera unilateral por el proveedor, en el que se establecen en formatos uniformes los términos y condiciones aplicables al sistema de comercialización de que se trate, y se estipulan los derechos y obligaciones del proveedor y del consumidor.

**Cuota de Inscripción,** Al monto en dinero que debe pagar el consumidor a la firma del contrato de adhesión como contraprestación por los diversos actos de administración que debe realizar el proveedor con motivo del ingreso del consumidor al sistema de comercialización.

**Cuota Periódica Total**, Al monto total en dinero que conforme al contrato de adhesión debe pagar el consumidor al proveedor, periódicamente durante la vigencia del contrato, y que consiste en la sumatoria del importe de los siguientes conceptos:

a. **Aportación Periódica al Fondo del Grupo**, Al monto en dinero que debe pagar el consumidor a cuenta del precio del bien o servicio contratado, incorporado al Fondo del Grupo de que se trate.

b. **Aportación Periódica al Fondo de Contingencia**, Al monto en dinero que, en su caso, debe aportar el consumidor en las fechas que se determine para integrar el fondo de contingencia.

c. **Cuota de Administración**, Al monto en dinero que debe pagar el consumidor en las fechas que se determinen en el contrato de adhesión como contraprestación por los diversos actos que debe realizar el proveedor para la organización, administración y consecución de los fines del sistema de comercialización.

d. **Costo del Seguro de Robo Total y Daños**, Al monto en dinero que, en su caso, debe pagar el consumidor por conducto del proveedor en la fechas que se determinen en el contrato de adhesión para cubrir el costo del Seguro de Robo Total y Daños del bien o la obra derivada de la prestación de los servicios.

e. **Costo del Seguro de Vida, Incapacidad Permanente Total e Invalidez**, Al monto en dinero que debe pagar el consumidor por conducto del proveedor en las fechas que se determinen en el contrato de adhesión, y que debe pagar el consumidor por conducto del proveedor para cubrir el costo del seguro de vida, incapacidad permanente total e invalidez.

f. Las contribuciones que se generen por los conceptos señalados en los incisos anteriores.

**Cuota por Cesión de la Titularidad del Contrato**, Al monto en dinero que debe pagar el consumidor, como contraprestación por los diversos actos de administración que debe realizar el proveedor con motivo de la cesión de los derechos del contrato de adhesión;

**Cuota por Sustitución Voluntaria del Bien o Servicio,** Al monto en dinero que debe pagar el consumidor, como contraprestación por los diversos actos de administración que debe realizar el proveedor con motivo de la sustitución voluntaria del bien o servicio;

**Factor de actualización,** Al coeficiente numérico que se utiliza para actualizar el monto de cada aportación periódica al Fondo del Grupo;

**Fondo del Grupo,** A las cantidades pagadas por los consumidores del grupo de que se trate, para adquirir los bienes o servicios contratados por tales consumidores, representadas por las aportaciones periódicas y las aportaciones extraordinarias adicionadas, en su caso, con las penas por cancelación del contrato de adhesión, las penas por rescisión del contrato de adhesión y las penas por incumplimiento de subasta, por causas imputables a los consumidores, más las cantidades relativas a la recuperación de adeudos, anteriores a la liquidación del grupo;

**Fondo de Contingencia,** Es aquél constituido opcionalmente por las aportaciones periódicas de los consumidores para efectos de cubrir, en su caso, insuficiencias de recursos del Fondo del Grupo de que se trate;

**Grupo,** Al conjunto de consumidores, establecido en el contrato de adhesión, y cuyas aportaciones periódicas y extraordinarias son la principal base para determinar el tiempo y la forma de la asignación de los bienes o servicios en favor de los propios consumidores;

**Intereses Moratorios,** Al monto en dinero que debe pagar el consumidor al proveedor conforme al sistema que se determine en el contrato de adhesión, por concepto de mora en los pagos que está obligado a realizar en términos del propio contrato;

**Ley,** A la Ley Federal de Protección al Consumidor;

**Manual del consumidor,** Al documento informativo elaborado por el proveedor para dar a conocer al consumidor las características y bases de funcionamiento del sistema de comercialización de que se trate;

**Pena por Cancelación del Contrato de Adhesión,** Al monto en dinero que, en su caso, y conforme al contrato de adhesión, debe pagar el consumidor de que se trate en la fecha de la cancelación del contrato correspondiente;

**Pena por Rescisión del Contrato de Adhesión,** Al monto en dinero que, en su caso, debe pagar el consumidor o el proveedor, de conformidad con el contrato de adhesión, como pena por la rescisión de dicho contrato;

**Pena por incumplimiento de subasta,** Al monto en dinero que, en su caso y conforme al contrato de adhesión, debe pagar el consumidor de que se trate en la fecha que señale el propio contrato por no realizar el pago del número de cuotas periódicas totales que haya ofrecido para asumir la calidad de adjudicatario;

**Procuraduría,** A la Procuraduría Federal del Consumidor;

**Proveedor,** A la persona moral que cuenta con autorización de la Secretaría para operar o administrar el sistema de comercialización de que se trate, y con la cual el consumidor celebra el contrato de adhesión;

**Suministrador,** A la persona moral que, habitual o periódicamente, provee o abastece los bienes muebles, conforme a lo dispuesto en el Reglamento. Tratándose de bienes inmuebles, el suministrador es la persona que enajena al adjudicatario el inmueble. En el caso de servicios, el suministrador es la persona que le presta el servicio de construcción, remodelación y ampliación del inmueble al adjudicatario;

**Reglamento,** Al presente Reglamento de Sistemas de Comercialización Consistentes en la Integración de Grupos de Consumidores;

**Remanente del Fondo del Grupo,** Al monto en dinero correspondiente al grupo de que se trate, si lo hubiere, disponible en la cuenta bancaria a que se refiere el artículo 44 fracción I del presente Reglamento, una vez que la totalidad de los consumidores adjudicados del propio grupo haya sido asignada y que se hayan liquidado los bienes o servicios objeto de tales asignaciones y reintegrado las aportaciones ordinarias y extraordinarias al Fondo del Grupo, a los consumidores que hubiesen rescindido o cancelado su contrato de adhesión;

**Remanente del Fondo de Contingencia,** Al monto en dinero correspondiente al grupo de que se trate, si lo hubiere, disponible en la cuenta bancaria a que se refiere el artículo 44 fracción I del presente Reglamento, una vez que la totalidad de los consumidores asuman la calidad de adjudicados y que se hayan liquidado los bienes o servicios asignados y, en su caso, se hayan reintegrado las aportaciones periódicas al fondo de contingencia, y a los consumidores que hubiesen rescindido o cancelado su contrato de adhesión;

**Secretaría,** A la Secretaría de Economía;

**Sistema de Comercialización,** Al esquema consistente en la integración de grupos de consumidores que aportan periódicamente sumas de dinero para ser administradas por el proveedor, para efectos de adquisición de bienes determinados o determinables, sean muebles nuevos o inmuebles destinados a la habitación, o a uso como locales comerciales, así como a los servicios que tengan por objeto la construcción, remodelación y ampliación de bienes inmuebles;

**Valor histórico de las aportaciones del consumidor,** A la sumatoria de las aportaciones periódicas y extraordinarias al Fondo del Grupo y, en su caso, de las aportaciones periódicas al fondo de contingencia, pagadas por el consumidor en términos nominales;

**Valor presente de las aportaciones del consumidor,** A la sumatoria de las multiplicaciones de los números de aportaciones periódicas y extraordinarias del Fondo del Grupo, y aportaciones periódicas al fondo de contingencia pagadas por el consumidor, por el valor de las respectivas aportaciones que en términos del contrato de adhesión se encuentre vigente, y

**Valor presente de las aportaciones del proveedor,** Al resultado de multiplicar el número de bienes o servicios pagados por el proveedor con recursos de su patrimonio para asegurar la adjudicación mínima e incrementar el número de adjudicaciones de bienes o servicios, por el valor actual del bien o servicio, a la fecha de restitución de los recursos.