

Universidad Andina Simón Bolívar

Sede Ecuador

Área de Gestión

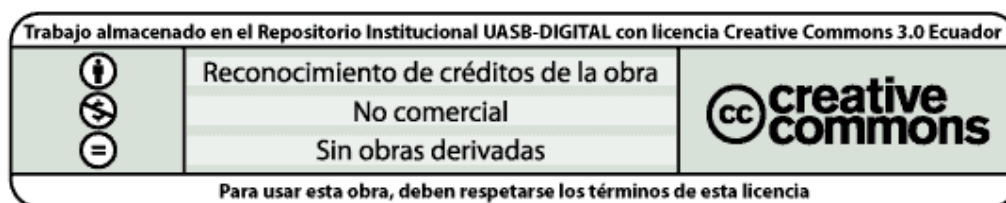
Programa de Maestría en Dirección de Empresas

**El sistema de autofinanciamiento grupal en el Ecuador y su
efecto en la demanda automotriz**

Autor: José Angel Valarezo Revelo

Director: Esteban Melo

Quito, 2016



Cláusula de cesión de derecho de publicación de tesis de grado

Yo, José Angel Valarezo Revelo, autor de la tesis de grado titulada: *El sistema de autofinanciamiento grupal en el Ecuador y su efecto en la demanda automotriz*, mediante el presente documento, dejo constancia de que la obra es de mi exclusiva autoría y producción, que la he elaborado para cumplir con uno de los requisitos previos para la obtención del título de Máster en Dirección de Empresas, en la Universidad Andina Simón Bolívar, Sede Ecuador.

1. Cedo a la Universidad Andina Simón Bolívar, Sede Ecuador, los derechos exclusivos de reproducción, comunicación pública, distribución y divulgación de mi tesis, durante 36 meses a partir de mi graduación, pudiendo por lo tanto la Universidad, utilizar y usar esta obra por cualquier medio conocido o por conocer, siempre y cuando no se lo haga para obtener beneficio económico. Esta autorización incluye la reproducción total o parcial en los formatos virtual, electrónico, digital, óptico, como usos en red local y en internet.
2. Declaro que en caso de presentarse cualquier reclamación de parte de terceros respecto de los derechos de autor de la obra antes referida, yo asumiré toda responsabilidad frente a terceros y a la Universidad.
3. En esta fecha entrego a la Secretaría General, el ejemplar respectivo y sus anexos en formato impreso y digital, o electrónico.

Fecha. 05 de Mayo del 2016

Firma:

Resumen

El propósito de este documento es investigar el comportamiento de las personas al momento de adquirir un vehículo, para lo cual se buscan alternativas de pago o financiamiento que son otorgadas por instituciones bancarias, cooperativas, crédito directo en los concesionarios, tarjetas de crédito y en especial los sistemas de autofinanciamiento grupal, comúnmente denominados Consorcios.

Como podrán observar la compra del bien estará relacionada a varios factores, los cuales pueden influenciar en el precio del bien, las garantías, los recursos disponibles de los clientes, políticas del gobierno, y en especial el tipo de facilidades que se otorga al cliente al momento de adquirir un crédito o financiamiento.

Es por esta razón que el objetivo principal de esta tesis es investigar la demanda actual que tiene el sistema de autofinanciamiento grupal para la adquisición de un bien dentro del sector automotriz del Ecuador, tomando en consideración que cuando existe inestabilidad política dentro de los países, estos optan por restringir el crédito tradicional, dando apertura a otro tipo de financiamiento diferente al acostumbrado.

INDICE

CAPÍTULO PRIMERO	8
ANTECEDENTE	8
1. SITUACIÓN ACTUAL DEL SECTOR AUTOMOTRIZ	9
1.1. OFERTA Y DEMANDA DEL SECTOR	11
1.2. CRECIMIENTO EN LOS ÚLTIMOS 6 AÑOS	13
1.3. TIPO DE FINANCIAMIENTO	15
1.4. DEFINICIONES CONCEPTUALES DEL TIPO DE FINANCIAMIENTO	16
1.5. GARANTÍAS	19
1.6. FACILIDADES DE COMPRA	21
1.7. FUNCIONAMIENTO POR TIPO DE FINANCIAMIENTO	21
1.8. ASPECTOS LEGALES	25
CAPÍTULO SEGUNDO	26
2. SISTEMA DE AUTO-FINANCIAMIENTO GRUPAL	26
2.1 HISTORIA	27
2.2. DEMANDA Y OFERTA ACTUAL	30
2.3. TIPOS DE CLIENTES	33
2.4. SEGMENTO	34
2.5. ESTRUCTURA DE LA ORGANIZACIÓN	37
2.6. FUNCIONAMIENTO	39
2.7. TIPO DE PRODUCTOS QUE OFERTA	43
2.8. DESCRIPCIÓN DE LOS GRUPOS	43
2.9. MEDIOS DE ADJUDICACIÓN	44
2.10. GARANTÍAS	44
2.11. COSTO POR LOS SERVICIOS DEL SISTEMA DE AUTO FINANCIAMIENTO GRUPAL	45

2.12.	PROYECCIÓN DE VENTAS EN PLANES DE AUTO FINANCIAMIENTO	46
2.13.	COMPRA DE UNIDADES EN LOS ÚLTIMOS AÑOS	47
2.14.	PROYECCIÓN DE DEMANDA PARA LOS PRÓXIMOS 5 AÑOS	47
	CAPÍTULO TERCERO	50
3.	EL AUTOFINANCIAMIENTO GRUPAL Y SU EFECTO EN LA ADQUISICIÓN DE PRODUCTOS DEL SECTOR AUTOMOTRIZ	50
3.1.	ALTERNATIVAS DE FINANCIAMIENTO DE VEHÍCULOS	53
3.2.	FINANCIAMIENTO DE BANCOS PARA LA ADQUISICIÓN DE UN PRODUCTO DEL SECTOR AUTOMOTRIZ, ANÁLISIS FINANCIERO.....	53
3.3.	FINANCIAMIENTO DE CONCESIONARIOS PARA LA ADQUISICIÓN DE UN PRODUCTO DEL SECTOR AUTOMOTRIZ, ANÁLISIS FINANCIERO	58
3.4.	FINANCIAMIENTO DEL SISTEMA DE AUTOFINANCIAMIENTO GRUPAL PARA LA ADQUISICIÓN DE UN PRODUCTO DEL SECTOR AUTOMOTRIZ, ANÁLISIS FINANCIERO.....	62
3.5.	ANÁLISIS DE DIFERENCIACIÓN FINANCIERA DEL SISTEMA DE AUTOFINANCIAMIENTO GRUPAL VERSUS LOS PRODUCTOS TRADICIONALES	69
3.6.	COLOCACIÓN DE VEHÍCULOS A TRAVÉS DE LOS DISTINTOS MEDIOS DE FINANCIAMIENTO.	71
3.7.	APORTE DEL SISTEMA DE AUTOFINANCIAMIENTO GRUPAL AL SECTOR AUTOMOTRIZ	72
	CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	74
	BIBLIOGRAFÍA.....	75
	ANEXOS 76	
	ANEXO 1.- TABLA DE AMORTIZACIÓN FINANCIAMIENTO BANCARIO.....	76
	ANEXO 2.- TABLA DE AMORTIZACIÓN FINANCIAMIENTO CONCESIONARIOS	77
	ANEXO 3.- TABLA DE AMORTIZACIÓN FINANCIAMIENTO CONSORCIOS.....	78
	ANEXO 4.- COMPARATIVO FINANCIAMIENTO BANCO, CONCESIONARIO Y SISTEMA CONSORCIOS.....	79

INDICE DE GRAFICOS

GRÁFICO 1	VENTAS A NIVEL NACIONAL ÚLTIMOS 10 AÑOS / UNIDADES	9
GRÁFICO 2	CUADRO DE INFORMACIÓN DE PRODUCCIÓN NACIONAL,EXPORTACIÓN E IMPORTACIÓN DEL SECTOR AUTOMOTRIZ	10
GRÁFICO 3	PARTICIPACIÓN DE VENTAS AÑO 2014	12
GRÁFICO 4	PARTICIPACIÓN EN VENTAS POR SEGMENTO 2014	13
GRÁFICO 5	CRECIMIENTO DEL SECTOR AUTOMOTRIZ 6 ÚLTIMOS AÑOS	13
GRÁFICO 6	CRECIMIENTO POR TIPO DE SEGMENTO	14
GRÁFICO 7	TIPOS FINANCIAMIENTO 2009-2014	16
GRÁFICO 8	UNIDADES ENTREGADAS POR TIPO DE FINANCIAMIENTO PERIODO 2014	22
GRÁFICO 9	VENTAS DE PLANES, SISTEMA DE AUTO-FINANCIAMIENTO GRUPAL A NIVEL NACIONAL / UNIDADES	31
GRÁFICO 10	VENTAS EN EL MERCADO DE CONSORCIOS	32
GRÁFICO 11	TIPO DE CLIENTES DE CONSORCIOS	33
GRÁFICO 12	RANGO DE EDADES - CLIENTES CONSORCIOS	34
GRÁFICO 13	ESTADO CIVIL DE CLIENTES DE CONSORCIOS	35
GRÁFICO 14	PLAZO DE ENDEUDAMIENTO DE CLIENTES DE CONSORCIOS	35
GRÁFICO 15	RANGOS DE INGRESOS - CLIENTES CONSORCIOS	36
GRÁFICO 16	DEMANDA DEL PRODUCTO – CLIENTES CONSORCIOS	36
GRÁFICO 17	ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL EMPRESAS AUTOFINANCIAMIENTO GRUPO	38
GRÁFICO 18	CICLO DE VIDA DEL CLIENTE DE CONSORCIOS	38
GRÁFICO 19	PROYECCIÓN DE COMPRAS SISTEMA AUTOFINANCIAMIENTO	48
GRÁFICO 20	PROYECCIÓN DE COMPRAS PRÓXIMOS 5 AÑOS AUTOFINANCIAMIENTO GRUPAL	48
GRÁFICO 21	COMPRA DE UNIDADES MERCADO DE CONSORCIOS 2009-2014	50
GRÁFICO 22	DESGLOSE DE COMPRA VEHÍCULOS DE CONTADO - MERCADO DE CONSORCIOS 2009-2014 / UNIDADES	51
GRÁFICO 23	PROYECCIÓN DE VENTAS PARA LOS PRÓXIMOS 5 AÑOS POR TIPO DE FINANCIAMIENTO / UNIDADES	73
GRÁFICO 24	PROYECCIÓN DE VENTAS PRÓXIMOS 5 AÑOS CONSORCIOS	73

INDICE DE TABLAS

TABLA 1	VENTA DE VEHÍCULOS AÑO 2013 Y 2014 POR SEGMENTO	15
TABLA 2	REQUISITOS PARA ACCEDER A UN CRÉDITO	18
TABLA 3	VENTA AÑO 2014 POR TIPO DE FINANCIAMIENTO / UNIDADES	22
TABLA 4	INGRESO PROMEDIO FAMILIAR	23
TABLA 5	HISTÓRICO DE VENTAS SISTEMA CONSORCIO	30
TABLA 6	CALCULO DE LA CUOTA CAPITALCONSORCIOS	40
TABLA 7	PORCENTAJE DE TASA ADMINISTRATIVAS POR TIPO DE PLAZO	41
TABLA 8	CALCULO DE LA CUOTA ADMINISTRATIVA EN EL SISTEMA DE CONSORCIOS	41
TABLA 9	CALCULO DEL IVA EN EL SISTEMA DE CONSORCIOS	41
TABLA 10	CALCULO DE LA CUOTA MENSUAL DE CONSORCIOS	42
TABLA 11	CALCULO DEL FONDO ACUMULADO CONSORCIOS	42
TABLA 12	CALCULO FUNCIONAMIENTO CONSORCIOS	43
TABLA 13	PORCENTAJE ADMINISTRATIVO POR TIPO DE EMPRESA	45
TABLA 14	PORCENTAJE DE ADJUDICACIÓN POR TIPO DE EMPRESA	46
TABLA 15	PORCENTAJE DE CRECIMIENTO ÚLTIMOS 5 AÑOS - SISTEMA DE CONSORCIO	47
TABLA 16	PORCENTAJE DE APORTE CONSORCIOS AL SECTOR AUTOMOTRIZ, ÚLTIMOS 5 AÑOS	52
TABLA 17	PORCENTAJE DE PARTICIPACIÓN - SISTEMA DE CONSORCIO ÚLTIMOS AÑOS	52
TABLA 18	TABLA DE AMORTIZACIÓN – INSTITUCIONES FINANCIERAS	55
TABLA 19	GASTOS ADICIONALES COMPRA DE VEHÍCULOS	56
TABLA 20	VALORES A PAGAR – INSTITUCIONES FINANCIERAS	57
TABLA 21	TABLA DE AMORTIZACIÓN – CONCESIONARIOS	60
TABLA 22	GASTOS ADICIONALES COMPRA DE VEHÍCULOS	61
TABLA 23	VALORES A PAGAR – CONCESIONARIO	62
TABLA 24	CALCULO CUOTA MENSUAL – CONSORCIOS	64
TABLA 25	CÁLCULOS ADICIONALES A PAGAR – CONSORCIOS	65
TABLA 26	TABLA DE AMORTIZACIÓN – CONSORCIOS	66
TABLA 27	GASTOS ADICIONALES COMPRA DE VEHÍCULOS	67
TABLA 28	VALORES A PAGAR – CONSORCIO	68
TABLA 29	PROYECCIÓN DE VTAS. PRÓXIMOS 5AÑOS POR TIPO DE FINANCIAMIENTO	72
TABLA 30	PROMEDIO DE APORTE VENTAS – CONSORCIO	73

Capítulo primero

Antecedente

En el transcurso de los años el sector automotriz se ha convertido en un ícono importante para el crecimiento económico del país, y a partir del año 1950 Ecuador comienza a importar y exportar piezas metálicas las cuales servirán para el ensamblaje de automotores. A partir de 1973 la empresa AYMESA ensambla un promedio de 144 unidades de un solo modelo, denominado hasta ese momento “Andino”. Conforme pasa el tiempo esta ensambladora llega a producir hasta 198812.127 unidades, lo que representa un crecimiento del 54.21% del parque automotor para ese entonces.

En 1984 el gobierno decreta la zona franca de libre comercio entre tres países del pacto andino (Ecuador, Colombia y Venezuela) los cuales importan marcas conocidas al mercado ecuatoriano como son Chevrolet, Kia y Mazda.¹

En la actualidad dichas empresas han liderado el mercado automotriz, ocupando en su totalidad la cadena productiva de este sector con ensamblados, autopartes, mantenimientos y repuestos; componentes que reflejan el crecimiento tecnológico en materia prima y mano de obra calificada dentro de este mercado.

Como muestra del crecimiento que ha tenido este sector en la última década, a continuación se presenta un gráfico que refleja el crecimiento paulatino que ha tenido el parque automotor en el Ecuador, considerando las siguientes variables: importaciones, exportaciones y producción nacional.

Cabe mencionar que dentro de este análisis se puede observar que a partir del año 2012 y 2013, este sector se contrae en un 87% y un 81% respectivamente, con relación al 2011 debido a las políticas gubernamentales que el Estado ha implementado en estos últimos cuatro años, mismas que son:

¹CINAE Camara de la Industria Automotriz Ecuatoriana. 2013. Estadísticas Automotriz

Ecuador. Consulta: 20 de Octubre del 2014.

www.cinae.org.ec/index.php?option=com_content&view=article&id=26&Itemid=302&lang=es.

- a) Se incrementó el arancel mínimo al 15% para los CKD's
- b) Se implementa un arancel mínimo del 14.38% para la importación de CKD's
- c) Grabar con el 5% a los tracto camiones, motocultores, etc.
- d) Grabar con el 10% los chasises en CKD's con pesos brutos 5 y hasta 6.2T.

Para el año 2014 este sector se recuperó un 5% con 120.060 unidades, comparadas con el 2013, período en el cual se comercializaron 113.812 vehículos.



Fuente: AEADE, Asociación Ecuatoriana Automotriz del Ecuador, 2014

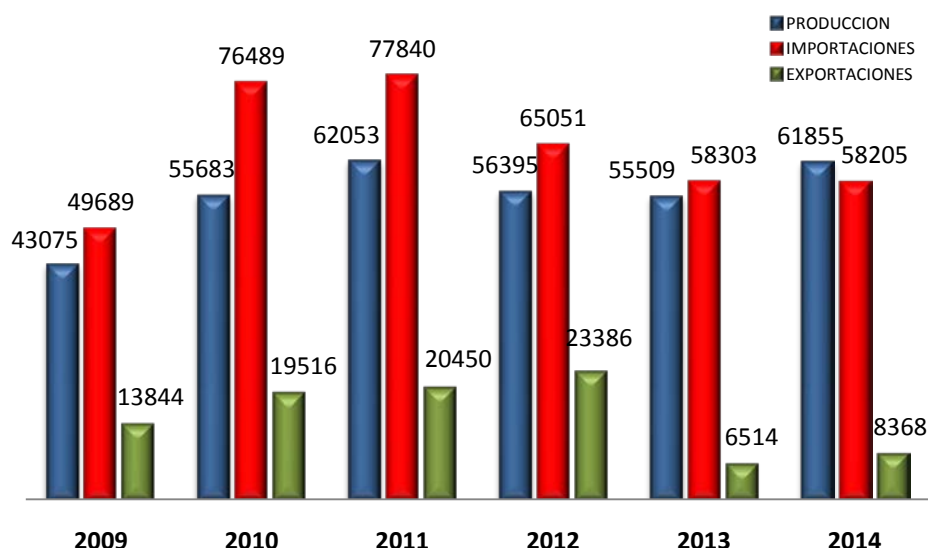
Elaboración: José Valarezo

1. Situación actual del sector automotriz

Durante el año 2014 la industria ecuatoriana comercializó 120.060 unidades, lo que representa un incremento del 5% con respecto al año anterior en el cual se vendieron 113.812 unidades, mientras que durante el año 2013 este mercado sufrió una disminución en un 6% con respecto al 2012, año en el que se vendieron 121.446 unidades de las cuales se desprende el siguiente gráfico, mismo que resume el desarrollo del sector automotriz en los últimos cinco años tomando en consideración la producción, exportación e importación.

Gráfico 2

Cuadro de información de producción nacional, exportación e importación del sector automotriz



Fuente de información, ensambladoras, empresas manifiestos.

Elaborado por CINAIE (Cámara de la Industria Automotriz Ecuatoriana)

Como referencia tenemos que durante el 2014 la producción nacional de vehículos comercializados en el Ecuador, creció en un 44% con respecto al 2009, sin embargo en el 2013 esta industria decreció en un 1.57% con respecto al 2012 debido a una serie de medidas decretadas por el gobierno nacional. En el 2014 este segmento creció 11% con relación al 2013.

De igual manera, durante estos últimos cuatro años, las importaciones han decrecido en un 24% del 2010 al 2014. Es importante mencionar que mientras las importaciones decrecen, la producción nacional y las exportaciones crecen en un 21% con respecto a las importaciones del 2014. Se espera que para los próximos años dicho sector decrezca en un 5% anual de acuerdo a las restricciones implementadas para la importación de vehículos por parte del Gobierno Ecuatoriano.

En referencia a las exportaciones se puede manifestar que durante el año 2009 hasta el 2012 este segmento crece en un 69% comparando las exportaciones del 2009 versus el 2012. En el 2013 este sector cae en 72% con relación al 2012 debido a las restricciones de importación que impuso el gobierno venezolano, y la reducción de un 5% promedio de exportación al mercado Colombiano. Los países con mayor

número de unidades exportadas son: Colombia, Venezuela, República Dominicana, Chile, y Haití. El porcentaje de exportación para estos tres últimos países es del 3% de acuerdo a lo indicado por la Cámara de Industria Automotriz Ecuatoriana. A partir del año 2014 este segmento se recupera y crece un 28% en comparación a las 6514 unidades exportadas en el 2013.²

Un factor predominante en la disminución de unidades comercializadas durante el año 2013 y 2014, es la implementación de lo dispuesto por el Ministerio de Industrias y Productividad (MIPRO) mediante el cual se modificó las normas técnicas para la seguridad de los vehículos a comercializar, en la que se estipula la obligatoriedad del doble airbag frontal e incrementos en los CKD (autopartes) para el ensamblado del mismo. Como resultado de esta disposición el impacto directo en el precio de las unidades generó desconfianza en los clientes y disminución en la venta de los mismos.

Cabe mencionar, que si bien este tipo de políticas por parte del gobierno favorece a la seguridad del individuo y de la familia que se transporta en dichas unidades, afecta a las industrias comercializadoras, ya que a su vez el impacto final del precio del vehículo atacadirectamente a la capacidad del pago del individuo.

1.1.Oferta y demanda del sector

Con respecto a la oferta de vehículos, según el informe emitido por la Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador (AEADE) tenemos que durante el año 2014 se han presentado restricciones cuantitativas al momento de la importación de vehículos, lo que ha representado un crecimiento de este sector en un 5% con respecto al 2013; sin embargo si comparamos o hacemos referencia a años anteriores, tenemos que este sector se desaceleró.

²CINAE Camara de la Industria Automotriz Ecuatoriana. 2013.Estadísticas Automotriz

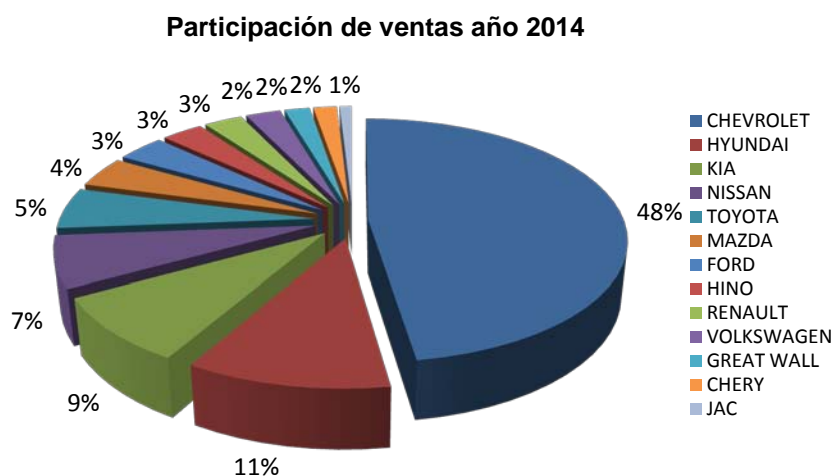
Ecuador.Consulta: 20 de Octubre del 2014.

www.cinae.org.ec/index.php?option=com_content&view=article&id=26&Itemid=302&lang=es.

Si hacemos referencia a las nuevas políticas que el Estado ha implementado a los cupos de importaciones dentro de este mercado, tenemos que esta medida creó incertidumbre en los clientes y generó especulación sobre los precios de los vehículos y su comercialización, factor que afecta directamente en la oferta y demanda de este producto.

En este caso la oferta de los vehículos está dada por los concesionarios, mismo que otorgan facilidades de pago y diversas formas de financiamiento para adquirir vehículos 0km. Dentro de la lista de concesionarios que más vendió en el 2014, según información otorgada por la AEADE, tenemos que la marca CHEVROLET lidera el mercado con el 48%, seguida de la marca HYUNDAI con el 11%, KIA con el 9%, NISSAN con el 7%, TOYOTA con el 5%, MAZDA con el 4%, FORD, HINO y RENAULT con el 3%, VOLKSWAGEN, GREAT WALL y CHERY con el 2% y el resto de marcas por debajo del 1% de participación en el mercado.

Gráfico 3



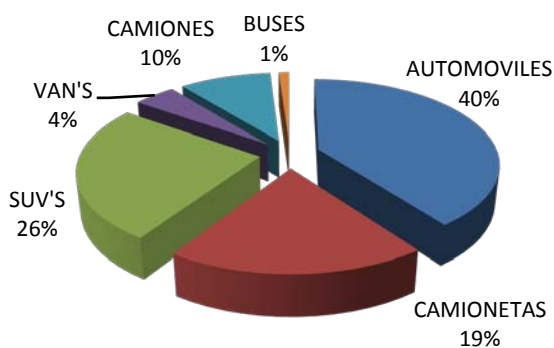
Fuente: Ensambladoras, empresas manifiestos.

Elaborado por: AEADE (Asociación de Empresas Automotriz de Ecuador)

De igual manera dentro de la información entregada por la AEADE tenemos que los vehículos más demandados son los automóviles (40%), seguido de las camionetas (19%), suvs (Jeep) con el 26%, vans (Furgonetas) con el 4%, camiones con el 10% y buses con el 1%.

Gráfico 4

Participación en ventas por segmento 2014



Fuente:Ensambladoras, empresas manifiestos.
Elaborado por AEADE (Asociación de Empresas Automotriz de Ecuador).

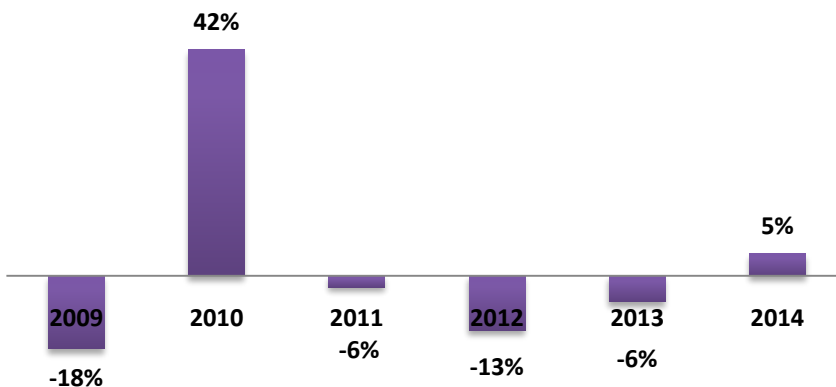
1.2.Crecimiento en los últimos 6 años

Es importante mencionar que dentro de los últimos 6 años, en el Ecuador se ha presentado un escenario atípico en vista de las restricciones que el gobierno ha implementado en la comercialización de vehículos, y en pro de la balanza comercial.

Es por ello que durante el año 2013 el sector automotriz comercializó 113.812 unidades, lo que representa un decrecimiento en el mercado del 6% con respecto al 2012, mientras que para el 2014 este sector refleja un crecimiento del 5% con 120.060 unidades vendidas, frente al 2013.

Gráfico 5

Crecimiento del sector Automotriz 6 últimos años

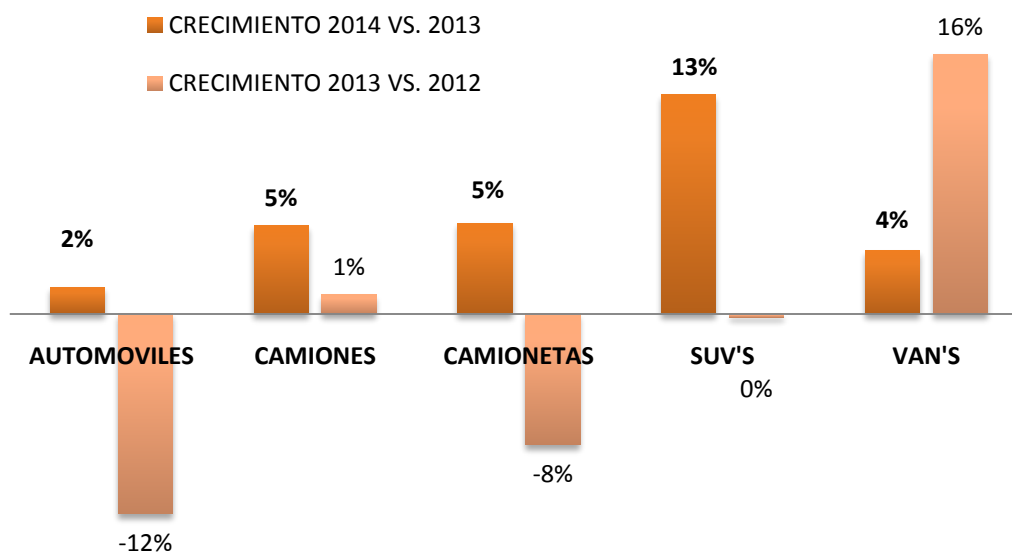


Fuente:ensambladoras, empresas manifiestos.
Elaborado por: AEADE (Asociación de Empresas Automotriz de Ecuador)

Es importante destacar que la participación en ventas por segmentos, mantiene un comportamiento similar al año anterior, pero las ventas acumuladas en los últimos 6 años representan un crecimiento del 3,00% respecto al total de unidades comercializadas desde el año 2009 al 2014.

Así mismo dentro de este sector, el segmento que más ha crecido es la comercialización de SUV's³ con un incremento del 13% durante el 2014, año en el cual se comercializó un total de 30.634 unidades frente a las ventas realizadas en el 2013 que fueron de 27.067 unidades. En comparación con similar período del año anterior las ventas de automóviles muestran un crecimiento del 2%, así como el crecimiento de ventas en camiones y camionetas con el 5%.

Gráfico 6
Crecimiento por tipo de segmento



Fuente: Ensambladoras, empresas manifiestos.
Elaborado por: Asociación de Empresas Automotriz de Ecuador (AEADE)

Dentro de estos últimos cuatro años el 2013 registró el menor nivel de ventas. La limitada disponibilidad de productos en los segmentos sujetos a la medida restrictiva

³ SUV definición.- Vehículo utilitario deportivo, automóvil todocamino, vehículo todoterreno ligero, y en algunos casos Jeep son términos que se han aplicado recientemente a los modelos de automóviles que combinan elementos de automóviles todoterreno y de automóviles de turismo.

(automóviles, SUV's, camionetas y Mini van's), el incremento de precios en varios de estos segmentos, así como la significativa reducción de los niveles de aprobación de créditos para la adquisición de vehículos registrada desde años anteriores, han incidido negativamente en la demanda de vehículos que durante todo el 2013 evidencia signos de desaceleración especialmente en el último trimestre del año.

Sin embargo a partir del 2014 las ventas realizadas en este período, reflejan un crecimiento del 5% en la totalidad de sus segmentos, como se lo puede apreciar en el siguiente cuadro.

Tabla 1
Venta de Vehículos año 2013 y 2014 por segmento / Unidades

Descripción	Año 2014	Año 2013
Camiones	11.673	11.085
Vans (Furgonetas)	5.355	5.355
Automóviles	47.851	47.102
Suv's(Jeep)	30.634	27.067
Camionetas	23.244	22.047
Buses	1.303	1.156
Total	120.060	113.812

1.3. Tipo de financiamiento

De acuerdo a un estudio realizado por la Asociación Ecuatoriana Automotriz Del Ecuador(AEADE), en el que se indica, que a pesar de las restricciones que el gobierno ha emitido durante el 2014 con respecto al tipo de garantías que las Personas Naturales o Jurídicas deben presentar al momento de acceder aun crédito, ya sea este, directo, contado o a través de instituciones financieras, este sector ha crecido en un 5% independientemente de sus restricciones.

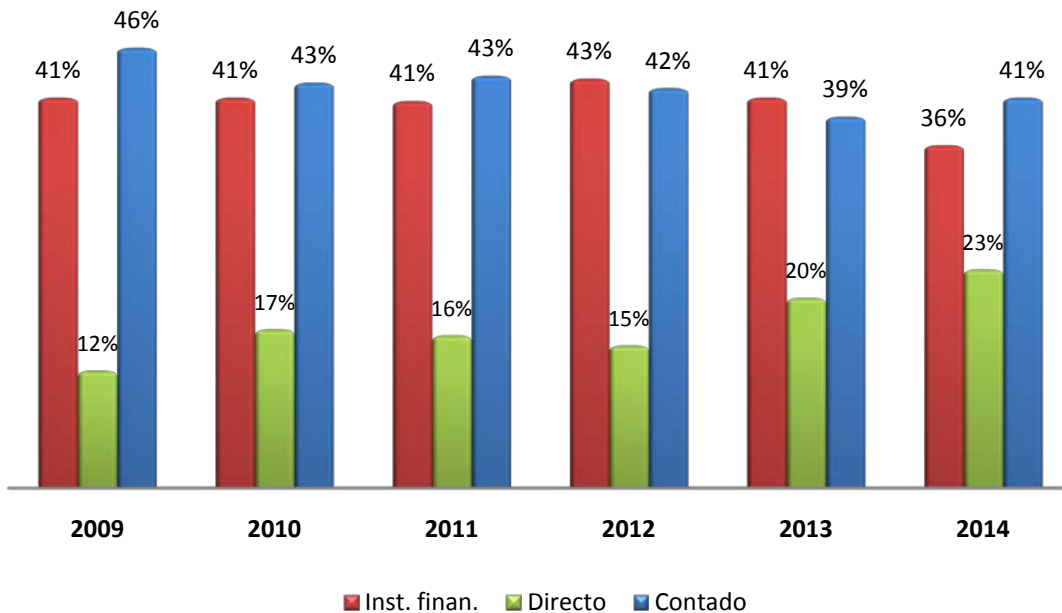
Con este antecedente menciono que durante el año 2013 el crédito directo se incrementó en un 33% con respecto al 2012, mientras que el crédito a través de instituciones financieras o de contado se redujo en un 5% y 7%.

Las condiciones que se analiza por parte de las instituciones financieras o casas comerciales al momento de asignar un crédito son, se base a la capacidad de pago

del cliente (ingresos, egresos, patrimonio) y su comportamiento crediticio a través del tiempo (buros).

A partir del 2014 el porcentaje que decrece paulatinamente es el crédito a través de instituciones financieras, esto a consecuencia del endurecimiento a las políticas de crédito, así como al análisis y solicitud de garantías, las cuales están ligadas al patrimonio del cliente. Así mismo dentro del segmento de crédito directo el mismo creció en un 23% mientras que el pago de contado creció en un 41%, dos puntos más que en el 2013.

Gráfico 7
Tipos de financiamiento 2009-2014



Fuente: Ensambladoras, empresas manifiestas.

Elaborado por: AEADE (Asociación de Empresas Automotriz de Ecuador)

1.4. Definiciones conceptuales del tipo de financiamiento.

Dentro del sector automotriz actualmente existen tres formas para adquirir un bien, dentro de los cuales están:

- ✓ **De Contado.-** Se denomina así a la modalidad que tiene un cliente para adquirir un bien sin ningún tipo de financiamiento o garantía de por medio, básicamente se debe a un ahorro continuo por parte de la persona, o a un

ahorro familiar realizado durante un período determinado. Durante el año 2014 los clientes que adquirieron un bien a través de este medio representan el 41%.

Es importante mencionar que dentro de este porcentaje de compra, se presenta un aporte importante para los concesiones que son los sistemas de compra planificadas, empresas que pagan de contado la compra del bien a nombre de sus clientes, quienes han salido adjudicados anteriormente.

- ✓ **Instituciones Financieras.-** La característica importante de este medio de financiamiento es que, todo cliente que desee adquirir un vehículo, debe contar con el 30% de valor de entrada de bien a adquirir y la aceptación de la instituciones financieras, quienes realizan un análisis económico y de pago del cliente, previa a la asignación del crédito.

Adicionalmente la asignación de este crédito considera un pago de interés, el cual es asumido por el cliente y es calculado anualmente. De igual manera es importante recalcar que el plazo máximo para el pago de estos valores es de 48 meses, y en promociones especiales hasta 60 meses.

Actualmente el 36% de los clientes adquieren sus vehículos a través de esta modalidad de financiamiento, los mismos que pagan el doble o el triple del valor pactado a consecuencia de las altas tasas de interés que dichas instituciones establecen con el consumidor para asignar un crédito.

La tasa de interés que aplican dichas instituciones financieras oscilan entre el 14% y el 17% anual, de acuerdo a la tasa de consumo autorizada por el Banco Central y regulada por la Superintendencia de Bancos del Ecuador.

- ✓ **Crédito Directo.-** Esta modalidad de financiamiento se ha implementado en todos los concesionarios, pero con la diferencia de que, previo a la asignación del mismo, el cliente debe entregar del 20% al 40% del monto asignado. A cambio de esto, el concesionario cobra un interés comercial que varía entre el 13% y el 20%.

En este caso, los concesionarios realizan un análisis económico del cliente en base a la capacidad de pago (Ingresos), con el fin de garantizar el pago futuro del crédito y su retorno a los inversionistas. En muchos de los

casos, dichos financiamientos se otorgan en un período de pago de 36 a 48 meses.

Cabe mencionar que en todos los casos, el cliente previo a la asignación del bien, debe cancelar los valores relacionados a:

- Matrícula,
- Soat,
- Revisión Vehicular,
- Dispositivo,
- Seguro.
- Trámites legales (Contratos de Garantías)

A continuación se presentan un cuadro comparativo de los requisitos que necesita una persona al momento de acceder a un crédito.

Tabla 2
Requisitos para acceder a un crédito

Requisitos	Inst. financieras	Concesionarios
Copia de la cédula de identidad del deudor y su cónyuge.	X	X
Ser ecuatoriano o extranjero con residencia permanente en Ecuador, mínimo de 3 años.	X	X
Estabilidad laboral de 1 año mínimo en tu actual trabajo.	X	X
Se financiará a profesionales independientes, estos deberán demostrar al menos 3 años en el ejercicio de tu actividad profesional y cuyos ingresos sean perfectamente verificables.	X	X
Edad mínima 22 años y con un límite de 70 años a la fecha del último dividendo a pagar.	X	X
Llenar y firmar la solicitud de crédito.	X	X
Copia del documento que certifique sus ingresos: rol de pagos, certificado laboral, declaración de impuesto a la renta, entre otros.	X	X
Copia de planilla de servicios básicos.	X	X

1.5. Garantías.

De acuerdo a las normas establecidas por la Superintendencia de Bancos del Ecuador, Capítulo IV, Sección 1, Categorización de las Garantías en el que se establecen los documentos aptos para respaldar los créditos asignados por instituciones financieras en el Ecuador, son⁴:

- ✓ Contrato de Fideicomiso.- Que es “fideicomiso mercantil en garantía, en virtud del cual sean transferidos bienes, dineros o valores a una institución o sociedad administradora de fondos y fideicomisos, debidamente autorizada, distinta del acreedor, con el fin de que aquellos garanticen las obligaciones contraídas en favor de una institución del sistema financiero” o casa comercial. (numeral sustituido con resolución No. JB- 2014-3036 de 6 de agosto del 2014).
- ✓ Contrato de Prenda Industrial.-Que consiste en que el deudor entrega el bien adquirido al acreedor con el fin de que este, tenga la garantía de pago por el crédito otorgado, en otras palabras, esta garantía da la posesión efectiva con la cual el acreedor se faculta a retener o enajenar el bien si el deudor no cumple la obligación de pago.

Es importante mencionar que el bien entregado con esta garantía no pasa a ser parte del acreedor, hasta que el deudor liquide en su totalidad la deuda adquirida.

Con la perfección del contrato de prenda nace, y se constituye, un derecho real de crédito sobre la cosa mueble entregada, por el cual el beneficiario puede vender la cosa para satisfacer su crédito sin importar el propietario de la misma (dado que el propietario, desde la constitución de la prenda hasta su ejecución, puede haberla vendido).

Es importante mencionar que el contrato de prenda industrial en el Ecuador se aplica únicamente para la adquisición de vehículos usados, y representa una protección para el acreedor frente a terceros, ya que el mismo se encontrará en garantía pese a estar

⁴SBS-Superintendencia de Bancos. 2013. NORMAS GENERALES PARA LAS INSTITUCIONES DEL SISTEMA FINANCIERO Consulta: 26 de Enero del 2015. http://www.sbs.gob.ec/medios/PORTALDOCS/downloads/normativa/nueva_codificacion/todos/L1_IX_cap_IV.pdf

en posesión del deudor. Esta garantía impide que el deudor pueda hacer uso indebido del bien, hasta que el mismo levante el gravamen que pesa sobre el vehículo.

- ✓ Contrato de Reserva de Dominio.- Es el mecanismo que fundamenta un contrato compraventa mediante el cual el vendedor se reserva la propiedad de un bien vendido hasta que el cliente liquide su deuda con la empresa. Aplica para vehículos nuevos.

Este tipo de contratos constituye una garantía de venta pactada, hasta el momento en que el cliente pague en su totalidad la deuda adquirida. Esta modalidad utiliza contratos de compraventa a plazos. Es importante observar que dichos contratos deben ser registrados y oficializados en el registro mercantil.

- ✓ Garante Solidario.- Es aquel individuo que se compromete de modo mancomunado y solidario a tomar la responsabilidad legal por la deuda o incumplimiento de otra persona.⁵

- ✓ Pagaré.- Este documento es considerado como una promesa incondicional de una persona (denominada suscriptora), con el fin de respaldar el pago de una segunda persona (llamada beneficiario o tenedor), muchas veces este documento constituirá el cobro inmediato del valor del bien en caso de incurrir en mora.

Este documento consta de un determinado valor dentro de un plazo de tiempo. Su nombre surge de la frase con que empieza la declaración de obligaciones: "debo y pagaré". La diferencia entre la letra y el pagaré es que el pagaré es emitido por el mismo valor que contrae el préstamo.

Actualmente en Ecuador la figura más usada para la prenda de un bien es el contrato de fideicomiso, ya que facilita la aprehensión del vehículo sin necesidad de una orden judicial. Es importante mencionar que a partir del año 2013 el gobierno ecuatoriano sacó una ley que impide utilizar la figura de fideicomiso para la constitución de la prenda de un Bien (Vehículo), dejando como garantías únicas y reconocibles la Reserva de Dominio y la Prenda Industrial.

⁵INTRANCE-Internacional Trade Center. 2011. Glosario Consulta: 13 de Abril del 2015. <http://legacy.intracen.org/tfs/docs/glossary/gs.htm>.

1.6.Facilidades de compra.

Debido a la gran demanda y oferta de vehículos que existe en el Ecuador, los concesionarios y bancos se han visto en la necesidad de otorgar créditos directos únicamente basados en los patrimonios y garantías que el deudor puede otorgar; cabe mencionar que este tipo de créditos están dirigidos a cualquier tipo de persona, ya sea esta natural o jurídica.

El tema del financiamiento para la compra de un vehículo a través de Bancos, Tarjetas de Crédito, o Crédito Directo por medio de las casas comerciales, ha crecido durante el 2014 en un 2% con relación al 2013, debido a que las casas comerciales y Bancos han otorgado financiamiento hasta 60 meses plazo bajo una tasa de interés comercial del 17%, de igual manera se han fortalecido las estrategias comerciales entre Banco y Concesionarios, con el fin de financiar vehículos nuevos y usados bajo los términos anteriormente mencionados.

Otro tipo de financiamiento que existe en el Ecuador para la adquisición de un bien automotor, es el denominado Consorcios, empresas que utilizan la administración de un fondo común y los recursos de un grupo para facilitar la compra de un vehículo 0 Km o usado, sin la necesidad de entregar una cuota inicial (entrada no menor del 30% del bien), a cambio de una tasa administrativa que va del 2 al 4% anual, y que permite el funcionamiento operativo del mismo.

Estas empresas aportan indirectamente al crecimiento del parque automotor ya que, por su giro de negocio, pagan de contado al concesionario el bien a nombre del cliente, volviéndose dentro de las estadísticas como una compra de contado por parte del deudor.

1.7.Funcionamiento por tipo de financiamiento

Para determinar los mecanismos de financiamiento que existen actualmente en el Ecuador, se ha considerado la información mencionada por la Asociación Ecuatoriana Automotriz Del Ecuador (AEADE) en la cual se indica que durante el año 2014 el 41%

de las ventas se realizaron de contado, el 36% a través de las instituciones financieras y el 23% restante se adquirieron con crédito directo, para lo cual se presenta a continuación, un cuadro con el desglose de las unidades entregadas a los clientes a través de los distintos medios de financiamiento.

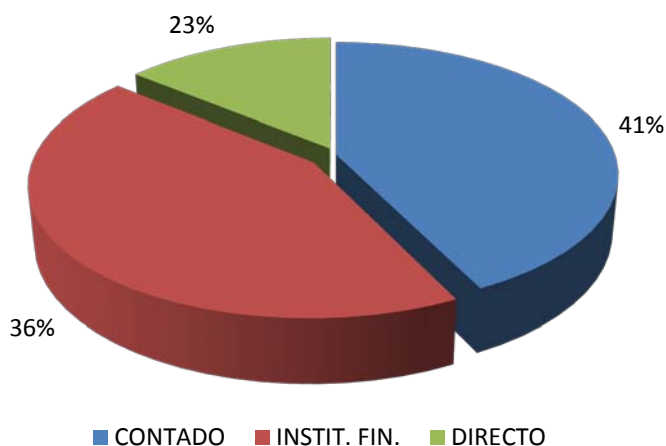
Tabla 3

Venta año 2014 por tipo de financiamiento / Unidades

Año	Contado	Bancos	Directo
2014	49,225	43,222	27,614

Gráfico 8

Unidades entregadas por tipo de financiamiento periodo 2014



Fuente: AEADE (Asociación Ecuatoriana Automotriz Del Ecuador)
Elaborado por: José Valarezo

✓ **De contado.-**

Dentro de este medio de pago para la adquisición de un vehículo se debe considerar, que este valor pertenece a un ahorro mensual constante por parte del cliente, y que en ocasiones este dinero es guardado en cuentas de ahorros, corrientes o de inversiones, tomando en consideración que el mismo se encuentra a disponibilidad de la persona en cualquier momento.

A cambio de este ahorro programado por parte del cliente, la institución financiera cancelará un interés anual que va del 4% o 5% del monto. Un dato importante en este aspecto es que una familia debe contar con la capacidad de ahorro promedio del 37% de sus ingresos familiares, con el fin de poder ahorrar este dinero.

Como ejemplo de lo mencionado, se ha desarrollado un desglose de información de ingresos de una familia de clase media - baja y el porcentaje de ahorro que tendrán para la adquisición de un vehículo.

Tabla 4
Ingreso promedio familiar

Integrantes de la familia	Concepto	Ingresos	Concepto	Egresos
Papa	Sueldo 1	\$600.00	Arriendo	\$200.00
Mama	Sueldo 2	\$350.00	Alimentación	\$100.00
Hijo			Educación	\$100.00
			Vestimenta	\$140.00
			Otros	\$60.00

Total Ingresos Familiar.	\$ 950.00
Total Egresos Familiar.	\$ 600.00
Capacidad de ahorro.	\$ 350.00

% Capacidad de ahorro	37%
------------------------------	------------

Si este ahorro es depositado en una institución financiera, el valor mensual que pagará el banco por intereses sería de \$0.63 centavos de dólar. En este caso, para la adquisición de un vehículo promedio de \$15.000,00 dólares, el cliente deberá aportar al Banco el valor de \$350.00 USDaproximadamente durante43 meses.

✓ **Financiamiento Instituciones Financieras**

Para que una persona pueda adquirir un vehículo mediante la modalidad de financiamiento a través de una institución financiera, sedebe considerar los siguientes aspectos:

- El cliente será analizado a través de una matriz de riesgo⁶, en base a varias variables como son: ingreso, egreso, bienes, etc.

⁶**Concepto.-** La matriz de riesgos resume los distintos aspectos que afectan a cada riesgo crediticio en tres casillas: riesgo inherente, gestión y control del riesgo y riesgo residual. El riesgo inherente es el que por su naturaleza no se puede separar de la actividad bancaria, es decir el riesgo intrínseco de las

- Debe presentar los respaldos necesarios que justifiquen la propiedad de la información declarada como patrimonio del cliente en mención.
- De ser necesario, la institución financiera solicitará cuantas garantías sean necesarias con el fin de respaldar la asignación del monto solicitado.
- Dicho análisis estará sujeto al tiempo y monto a solicitar, el plazo de financiamiento más largo es de 60 meses.
- La institución financiera cubrirá únicamente solo hasta el 75% del bien a adquirir.
- Una vez aprobado el crédito el cliente deberá depositar el valor de la entrada, a la institución financiera.

Entrada	Plazo Financiamiento
25%	60 meses

En este caso, si el cliente desea adquirir un vehículo que cuesta un valor de \$15.000,00 dólares, ésta persona deberá cancelar al banco el 25% de entrada, que sería de \$3.750,00 dólares, financiándose a 60 meses, lo que es igual a \$11.250,00.

A este valor a financiar se deberá incluir los gastos legales, de garantía, seguro, dispositivo, matrícula, soat y demás valores relacionados; previa la entrega de dicha unidad.

✓ **Crédito Directo.-**

El concepto de un crédito directo se basa en que la casa comercial otorga financiamiento directo a través de un análisis previo del cliente, a cambio de la entrega de un bien, asumiendo el riesgo del crédito por parte de la empresa. Un ejemplo claro son los créditos otorgados por los concesionarios previo a la cancelación de una entrada que va del 25% al 30%.

De igual manera para la asignación de este crédito, la casa comercial analiza el perfil del cliente en base a su patrimonio, su valor de entrada, el valor a financiar y el

distintas actividades y áreas de negocio, sin considerar los sistemas de gestión y control. Por su parte, la gestión y los controles modulan el riesgo inherente para determinar el riesgo remanente o residual. La valoración de la gestión y control de los riesgos se considerará también para determinar la tendencia del riesgo de una persona. Por ejemplo, la política de crédito de una entidad en el presente, además de determinar el riesgo de crédito actual, señala cómo evolucionará en el futuro.

tiempo del mismo. Esta es una estrategia de las casas comerciales con el fin de colocar el stock de vehículos disponibles, a cambio del cobro de una tasa de interés, la cual no puede ser mayor a la establecida por el Banco Central y que beneficia a la compañía.

Las garantías que solicitan dichas empresas están ligadas a los contratos de reserva de dominio, ya sean estos prenda industrial, reserva de dominio y fideicomisos, además de los documentos que solicitan al ser garantantes y los pagarés a la orden de dicho concesionario.

1.8. Aspectos legales.

Es importante mencionar que dentro de este tipo de financiamiento las garantías exigibles para el consumidor están ligadas a los contratos de reserva de dominio, sin embargo las empresas, ya sean estas Concesionario, Bancos, o Casas comerciales, están controladas por la Superintendencia de Compañías y Superintendencia de Bancos del Ecuador.

En el caso de las empresas denominadas Consorcios, si bien están supervisadas por la Superintendencia de Compañías, no existe una normativa expresa que controle el mercado y el producto a financiar por parte de las mismas.

Otros países como Argentina, Brasil, Colombia y Perú tienen leyes que regulan dichas empresas, garantizando los fondos y aportes de los clientes y de los accionistas, además emiten normas que regulan el tiempo del crédito, y de la devolución de los valores en caso de que el cliente no finalice con el plan.⁷

⁷ BOCBA-Boletín Oficial de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires Consulta: 13 de Abril del 2015. <http://www.leydeconsorcios.com.ar/archivos/ley-de-consorcios-caba-ley-3254.pdf>.

Capítulo segundo

2. Sistema de Auto-Financiamiento grupal

El sistema de Auto-Financiamiento grupal es la comercialización o compra programada que consiste en la conformación de consumidores o grupos de personas que mediante el pago de una cuota mensual, de una cantidad determinada, logran adquirir un bien o servicio a través de la asignación cronológica de la entrega del producto, satisfaciendo así las necesidades del cliente.

Es importante mencionar que en la actualidad este tipo de sistema se ha denominado y comercializado bajo el nombre de:

- ✓ Sistemas de Compra Programada,
- ✓ Administración de Fondos colectivos,
- ✓ Consorcios,
- ✓ Plan de Ahorro,

Así mismo el sistema de compra programada se comercializa en países como Brasil, México, Colombia y Perú, ya que dicho producto está diseñado para facilitar la compra de un bien a través de cuotas mensuales, de acuerdo a la capacidad de pago de cada uno de los individuos en base a un ahorro planificado.

De igual manera uno de los factores de éxito del Sistema del Autofinanciamiento Grupal es que no necesita una entrada del 30% del bien a adquirir, ni el pago de intereses por el préstamo del dinero para la adquisición del mismo.

Este sistema también puede ser considerado como una alternativa de compra de un bien en países que atraviesan por una crisis económica⁸, ya que la misma permite bajo una cuota mensual fija o reajutable, adquirir un bien sin la necesidad de una entrada o garantía adicional.

⁸ Se denomina crisis económica es la fase más depresiva de la evolución de un proceso económico recesivo. Por [recesión](#) se entiende el movimiento cíclico desacelerado de la económica, esta puede afectar en mayor o menor grado a todas las personas, incluyendo a las personas que inicialmente tienen una buena posición económica. Con la crisis económica muchas personas se quedan desempleadas, debido a que los empresarios no soportan el pago de los insumos conjuntamente con el pago de los salarios a los trabajadores de toda la plantilla y las políticas de crédito se restringen.

2.1 Historia

El sistema de Auto Financiamiento grupal nace en Europa a finales de la Segunda Guerra Mundial como un sistema de compra planificada para la adquisición de todo tipo de productos, bienes y servicios.

Como consecuencia de la Segunda Guerra Mundial, Alemania entra en una crisis económica, deteriorando al sistema financiero y la capacidad de pago y de endeudamiento de la población de clase alta, media y baja.

En vista de los problemas financieros que acarrea la población alemana, tomando en consideración que en ese momento no era imposible la adquisición de bienes de primera necesidad, y al no haber acceso a créditos tradicionales por parte de las entidades financieras y bancos, dicha población comienza a formar grupos de personas que tengan una misma necesidad de adquirir un producto, bien o servicio, mediante el cual, a través del pago de un aporte mensual, dentro de un tiempo establecido, la población Alemana adquiera dicho producto mediante la asignación cronológica del mismo, satisfaciendo así la necesidad del individuo y de la sociedad.

Un ejemplo más claro del antes mencionado, es cuando los ciudadanos alemanes inmersos en un ambiente de pobreza y hambre, a consecuencia de la Segunda Guerra Mundial, y tomando en consideración el fuerte frío que azotaba a este lugar, crean la necesidad de adquirir equipos de calefacción, para lo cual, cada familia se adhería a un grupo de personas con la misma necesidad, los cuales realizaban pagos mensuales para la adquisición de un calefón mediante el mecanismo del autofinanciamiento, el cual consistía en dividir el valor del producto para un plazo determinado, el mismo que es escogido por lo adherentes, para luego mediante la modalidad que el administrador de este grupo lo decida, designe cada mes el bien o producto cronológicamente a las familias, hasta que todos tuviesen el suyo.

A raíz de esta modalidad de adquisición de bienes y servicios, este sistema ingresa a los países de América Latina como son Brasil, Argentina, Uruguay y Paraguay a partir del siglo XX, tiempo en el cual se crea una demanda por la compra de bienes de alto costo como son vehículos, viviendas, menaje de casas, viajes y fondos para educación y su financiamiento.

Un factor clave para que este tipo de sistemas tengan éxito en el mercado es que:

En el siglo XX la concentración industrial ha sido causa y efecto de la concentración financiera logrando que algunas instituciones bancarias establezcan dentro de sus actividades la administración de fondos comunes y a largo plazo con fines de diferente índole como son: jubilaciones, compra de bienes, maquinaria, mercaderías, etc, en condiciones casi similares a los de ahorro normal, el rédito que generaban estos fondos eran distribuidos para sus integrantes.⁹

Es a partir de esa fecha que varias empresas a nivel nacional optan por constituirse como Administradoras de Fondos Colectivos¹⁰ en el cual, a través de un contrato de gestión de compra (individual), varios adherentes delegan a dichas instituciones la gestión de compra de un bien a cambio de una retribución económica estipulada en dicho documento.

A partir de 1970 llega al Ecuador la primera empresa de origen chileno denominada AUTOPLAN, la cual tenía por finalidad entregar vehículos 0 km. mediante la modalidad de sorteo y licitación, liderando por ese momento el mercado ecuatoriano.

En 1972 la empresa COEPLAN, de inversionistas chilenos y ecuatorianos, ingresa al Ecuador con planes de compras de vehículos 0 km. obteniendo mucho éxito hasta 1976, tiempo en el cual, por una mala administración de los fondos y por falta de liquidez, la empresa deja de entregar vehículos y entra en un proceso de liquidación.

A partir de 1981 se crean dos empresas denominadas Círculo Continental y Una Vía, empresas que se dedican a la comercialización de vehículos nuevos y usados en planes o grupos cerrados, mediante el cual se comercializa un solo modelo de vehículo, a un solo plazo (60 meses) y con un mismo valor de cuota mensual. Cabe mencionar que el sistema funcionaba de la siguiente manera: se adhieren a un grupo nuevo 120 clientes los cuales se inscriben por un vehículo Forza o Fiat uno, a un plazo de 60 meses, entregando dos vehículos mensualmente por la modalidad de sorteo y remate. En 1995 Círculo Continental cierra sus operaciones por falta de confianza en su sistema.

En 1990 se crea la empresa CONECA cuyos accionistas eran General Motor GM a través de la ensambladora Aymesa, empresa que comercializaba el mismo producto que Círculo Continental sin tener mucho crecimiento hasta 2009, donde cambia su administración y tiene un crecimiento tanto estructural como económico. Actualmente

⁹ Progreso Económico y Social; BID; New York; p. 12

¹⁰ Fondos Colectivos, se denomina a la acumulación de un monto de dinero que proviene de personas naturales o jurídicas para la compra de un bien, la administración de este dinero se delega a una sociedad administradora.

esta compañía sigue operando con más de 40 grupos activos, pero limitado únicamente a las ciudades de Quito, Guayaquil, Santo Domingo y Cayambe.

En 1993 la empresa Una Vía del grupo Panderó.- Artefacta, revoluciona el mercado ecuatoriano con el sistema de autofinanciamiento grupal el cual ofrece a sus clientes un producto multiplazo y multiproducto.

- ✓ Multiplazo, planes compra con un período de 12, 24, 36, 48, 60 y 72 meses.
- ✓ Multiproducto, colocación de planes correspondientes a vehículos nuevos y usados de todas las marcas y modelos.

En marzo de 1995 esta empresa es vendida al Banco Pichincha, quien constituye la empresa Consorcio del Pichincha, la cual mantiene el mismo sistema; a la fecha cuenta con más de 80 grupos activos y mantiene sus estructuras a nivel nacional. Tiempo después ésta compañía incursiona en la comercialización del producto del sector inmobiliario bajo el sistema de autofinanciamiento grupal, y a partir de 2008 comercializa casas y vehículos.¹¹

En Enero del año 2000 Motorplan S.A. inicia sus operaciones, poniendo al alcance del público su plan de compra programada llamado “MOTORPLAN”, con su slogan “VEHÍCULOS A SU ALCANCE”. Luego de cumplir con un importante crecimiento alcanzado con MOTORPLAN, y después de realizar un riguroso estudio demercado, surgió en el 2002, la idea de lanzar un plan de vivienda, es así como nace “CASAPLAN”, con suslogan “VIVIENDAS A SU ALCANCE”.

En el año 2009 las empresas Casaplan S.A. y Motorplan S.A., se fusionan para llamarse Casaplan-Motorplan S.A. el cual ofrece a los clientes ecuatorianos el sistema de compra programada, dando la oportunidad a miles de familias de adquirir sus viviendas y/o vehículos propios.¹²

En el 2004 General Motor ingresa al mercado ecuatoriano con el sistema de autofinanciamiento grupal CHEVYPLAN, el mismo que lo comercializa a nivel nacional y con la marca Chevrolet. Esta empresa ha diversificado el producto y a partir del año 2013 comercializa los siguientes planes de compra denominados:

- ✓ PLAN CAMIONES para adquirir camiones nuevos, cero kilómetros.

¹¹ CONECA Consorcio Ecuatoriano Automotriz Información levantada del manual de capacitaciones de Consorcio del Pichincha. Junio 2012

¹² MOTOR PLAN Consorcio Plan Información de la página web de Motorplan.

- ✓ PLAN CONTIGO, un plan para los empleados que trabajan en una empresa.
- ✓ PLAN CHEVY Y MEGA EXACTO, mediante el cual se adjudican los vehículos dando una entrada.¹³

2.2. Demanda y oferta actual

Es importante mencionar que el sistema de autofinanciamiento grupal se ha mantenido de manera sostenida y creciente por más de cuatro década, logrando convertirse como una alternativa de compra para clientes de bajo y medianos recursos.

La demanda actual del sistema de autofinanciamiento grupal está dada básicamente por el incremento en los precios de los bienes a adquirir, y de las dificultades que se presenta almomento de la adquisición de los mismos.

Otro de los factores que ha influido en la oferta de adquisición de estos planes de compra es el incremento en la tasa de interés, y la restricción por parte del gobierno en los procesos de garantías para la entrega de vehículos.

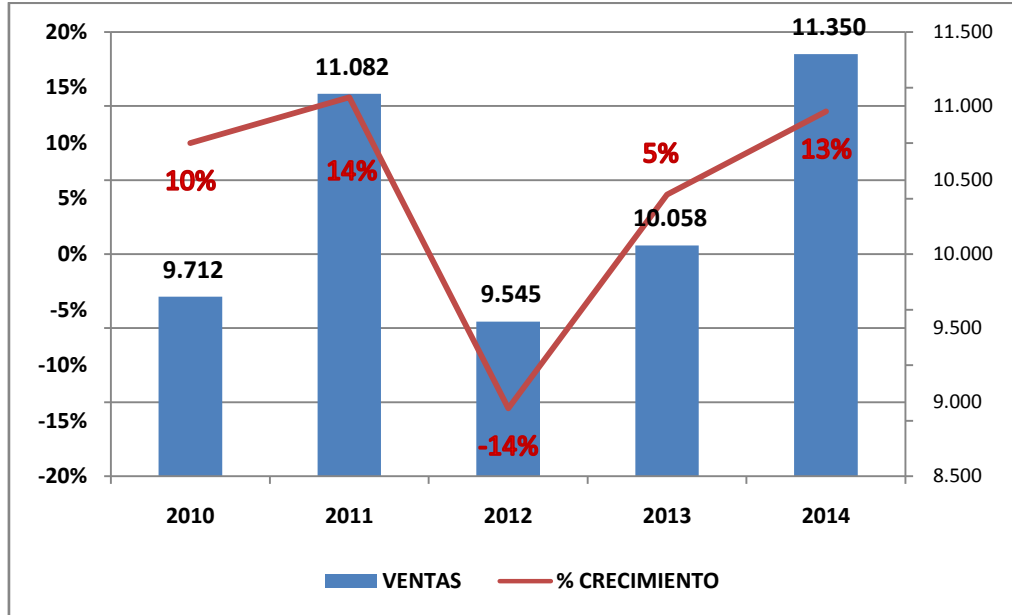
De acuerdo a la información presentada por las empresas que lideran este mercado presentamos el comportamiento de las ventas totales del Sistema de Autofinanciamiento Grupal en estos últimos cinco años:

Tabla 5
Histórico de ventas sistema Consorcio / Unidades

Año	Ventas	Crecimiento
2010	9.712,00	10%
2011	11.082,00	14%
2012	9.545,00	-14%
2013	10.058,00	5%
2014	11.350,00	13%
TOTAL	51.747,00	

¹³ CHEVYPLAN. Consorcio Plan Automotor Información manual de compras Chevyplan

Gráfico 9
Ventas de planes, sistema de Auto-Financiamiento grupal a nivel nacional / Unidades



Fuente: Información obtenida de cuadros de reportes de ventas sistemas de consorcios a nivel nacional. Elaborado por José Valarezo

- ✓ Como podemos apreciar en el año 2011 hay un incremento en ventas del 14% en relación a las ventas realizadas durante el período 2010, el cual se debe a un incremento de precios en los vehículos ofertados por el mercado ecuatoriano.
- ✓ En el año 2012 las ventas disminuyen en un -14%, a consecuencia de las políticas que el gobierno impone a los concesionarios e importaciones de bienes, y al incremento en las tasas arancelarias que dice:

El Comité de Comercio Exterior (COMEX) del país andino fijó cuotas para cada importador de vehículos, con la meta de reducir el “acelerado” crecimiento del parque automotor, la emisión de gases contaminantes y los accidentes. Con lo antes mencionado Ecuador pretende crecer un 7,8% el año pasado y el Banco Central prevé una expansión del producto interno bruto (PIB) del 5,3 % este año.¹⁴

Un punto importante dentro de este mercado, es que durante estos últimos cinco años las ventas en consorcios llegaron a 51.747 planes.

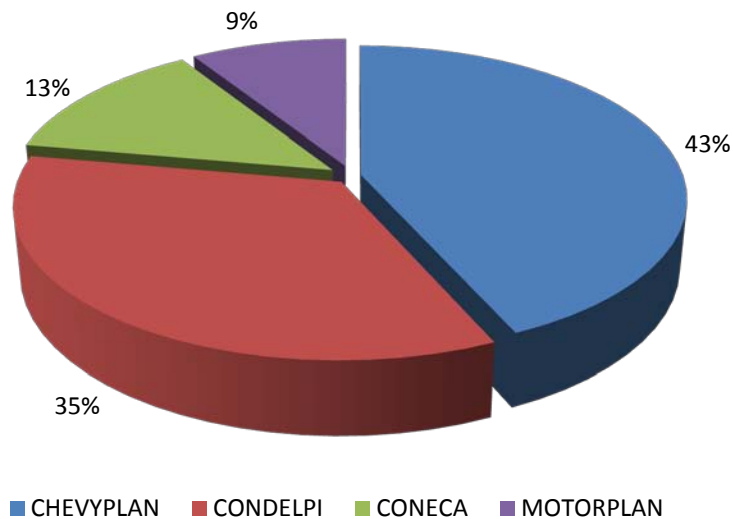
¹⁴ ECUADOR INMEDIATO, 2012. Las medidas permitirán estimular la industria nacional consulta octubre 2014.

http://www.ecuadorinmediato.com/index.php?module=Noticias&func=wap_news_view&id=175658

- ✓ Sin embargo a partir del 2013 se refleja un crecimiento del 5% en relación al año 2012 con 10.058 planes, mientras que para el 2014 versus el 2013 se refleja un crecimiento del 13% con la venta de 11.350 planes anuales.

:

Gráfico 10
Ventas en el mercado de consorcios



Fuente de Información obtenida de cuadros de reportes de ventas sistemas de consorcios a nivel nacional. Elaborado por José Valarezo

- ✓ Del 100% de las ventas de planes de ahorro planificado tenemos que el 43% de las mismas están enfocadas en la compañía Chevyplan, seguido del 35% por la empresa Consorcio del Pichincha, el 13% correspondiente a Consorcio Ecuatoriano Automotriz C.A. CONECA, y 9% debido al aporte realizado por Motor Plan en Guayaquil.
- ✓ Cabe mencionar que las empresas que lideran la venta de planes en el mercado ecuatoriano están ubicadas a nivel nacional, mientras que en el caso de la empresa CONECA únicamente está ubicada en Quito, Guayaquil, Santo Domingo, Cayambe; mientras que MOTORPLAN se encuentra ubicada solóen la ciudad de Guayaquil.

La demanda básicamente está dada por lo clientes, los cuales realizan adquisición de planes de ahorro programado, los cuales, durante el año 2014 representan el 9.45% del total de las ventas del sector automotriz.

Un punto importante que hay que mencionar es que la demanda actualmente es abastecido por la oferta, tomando en consideración que de todas las ventas a Nivel Nacional este sector únicamente ocupa el 9.45% .

2.3. Tipos de clientes

De acuerdo a un estudio sobre una muestra de 2860 clientes inscritos en este tipo de sistemas, tenemos que el 98% de los clientes que acceden a este tipo de planes de ahorro planificado corresponde a personas naturales, mientras que el 2% corresponde a empresas.



Fuente: Información levantada de la tabulación realizada a 2860 clientes de la empresa CONECA que adquirieron este tipo de sistemas.
Elaborado por José Valarezo.

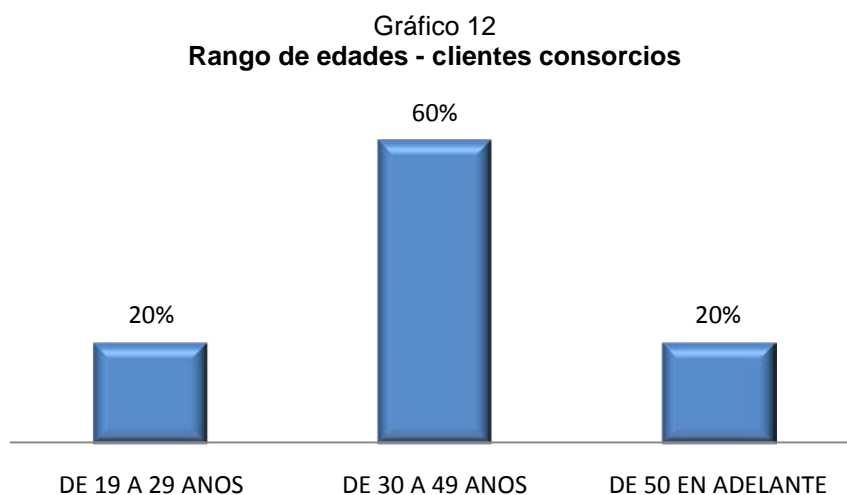
Es importante mencionar que dentro del rango de personas naturales que adquieren este tipo de planes, son personas de una clase media¹⁵, con ingresos entre 761 y 2.999 dólares, legalmente estables (casados) y que no tiene la capacidad de pago necesaria

¹⁵ De acuerdo a la información entregada por el INEC, la clase media está dada por la pirámide de Nivel Socioeconómico. Es importante mencionar que para determinar los parámetros de clasificación, se tomaron en cuenta variables sociales y económicas, de tal manera que nada tiene que ver con los indicadores oficiales de pobreza; es así que la variable de mayor peso dentro de la clasificación constituye el nivel de educación del jefe de hogar, la cual además es una de las principales variables que demuestran la potenciación de las capacidades para el desarrollo social y económico.
http://www.inec.gob.ec/publicaciones_libros/Nuevacarademograficadeecuador.pdf

para adquirir un bien, o en su defecto, no cuentan con el porcentaje de entrada mayor del 30% del costo del vehículo.

2.4. Segmento

Dentro del segmento de clientes tenemos que, la edad promedio de los clientes que acceden a este tipo de planes es de 39 años, sabiendo que del 100% de los clientes que optan por este tipo de sistemas, el 20% de ellos, tiene edades entre 19 y 29 años, mientras que el 60% corresponden a clientes que tienen entre 30 y 49 años, y el 20% restantes pertenecen a clientes con edades comprendidas entre 50 y 83 años.

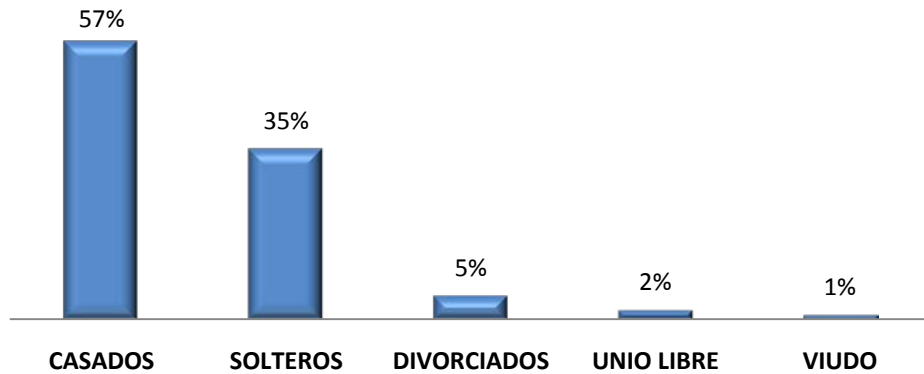


Fuente: Información levantada de la tabulación realizada a 2860 clientes que adquirieron este tipo de sistemas.

Elaborado por José Valarezo.

Así mismo podemos decir que de la base analizada se presenta que el 57% de los clientes que acceden a este tipo de planes tiene una relación estable (casados), el 35% son solteros, y el 8% restante corresponde a clientes con estados divorciados, unión libre y viudos.

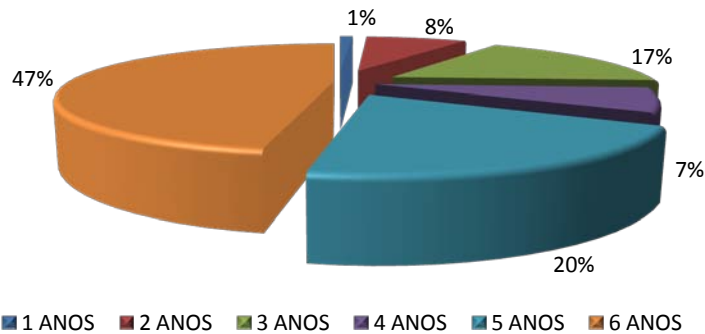
Gráfico 13
Estado civil de clientes de consorcios



Fuente: Información levantada de la tabulación de 2860 clientes que adquirieron a este tipo de sistemas. Elaborado por José Valarezo.

Es importante mencionar que de la base de clientes tabulada anteriormente, tenemos que el 47% de ellos, adquieren planes con un plazo de financiamiento a 6 años, 20% se inscriben a 5 años, el 7% a 4 años, 17% a 3 años, 8% a 2 años y 1% a 1 año. Como conclusión de este análisis tenemos que los clientes que optan por este tipo de productos prefieren los plazos de 72 y 60 meses.

Gráfico 14
Plazo de endeudamiento de clientes de consorcios.

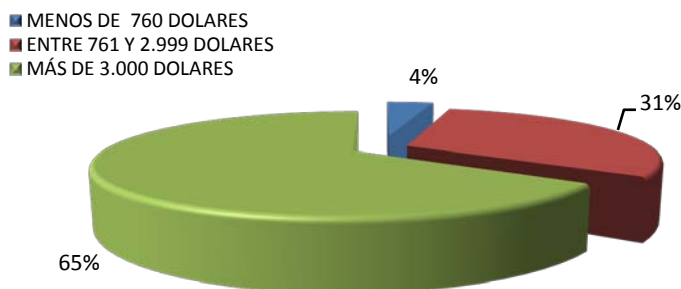


Fuente: Información levantada de la tabulación realizada a 2860 clientes que adquirieron este tipo de sistemas. Elaborado por José Valarezo.

Es importante mencionar, que dentro de este análisis se ha considerado los ingresos por clientes, los cuales se han dividido en 3 grupos con el fin de generar rangos según el ingreso de cada individuo. Como se puede apreciar, en este caso el 20% de los clientes que adquirieron este plan tienen ingresos menores a 760 dólares, el 60% de ellos

perciben ingresos entre 761 hasta 2.999 dólares y el 20% restante tienen ingresos superiores a \$3.000 dólares, obteniendo un estándar promedio de \$2.000 dólares de sueldo por cliente.

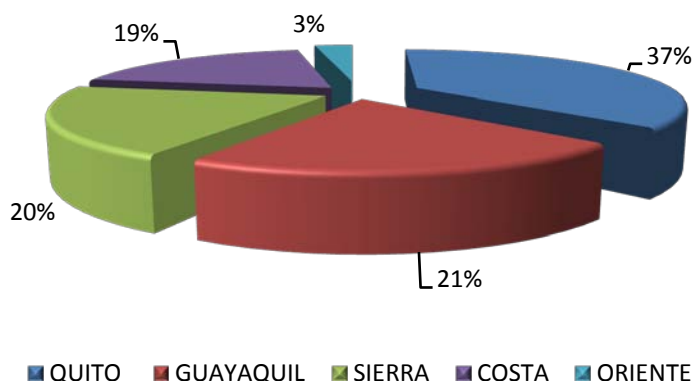
Gráfico 15
Rangos de ingresos - clientes consorcios.



Fuente: Información levantada de la tabulación realizada a 2860 clientes que adquirieron este tipo de sistemas.
Elaborado por José Valarezo.

Otro factor predominante es la ubicación del cliente, y de acuerdo al análisis realizado tenemos que el 37% de ellos viven en la ciudad de Quito, y el 21% en la ciudad de Guayaquil, siendo las ciudades con más demandas del sistema de autofinanciamiento grupal.

Gráfico 16
Demanda del producto – clientes consorcios



Fuente: Información levantada de la tabulación realizada a 2860 clientes que adquirieron este tipo de sistemas.
Elaborado por José Valarezo.

2.5. Estructura de la organización

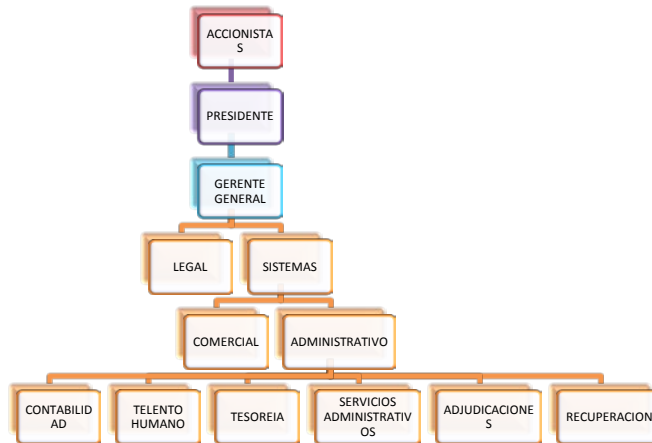
Con el fin de realizar una administración correcta de los recursos, las empresas de autofinanciamiento grupal deben contar con cuatro áreas importantes, las cuales permiten un correcto funcionamiento del negocio.

- ✓ **Comercial:** Área que permite la difusión y conocimiento del producto en los diferentes lugares donde se lo comercialice. Gracias a este departamento la compañía logra el crecimiento necesario para alcanzar el número mínimo de clientes (144) para la conformación y funcionamiento de un grupo¹⁶.
- ✓ **Operaciones:** Permite la administración correcta de los recursos entregados por los clientes, y de la operación del negocio. Dentro de las áreas que conforman este departamento se encuentran los departamentos de apoyo como son: legal, auditoría, sistema, talento humano, servicios administrativos y contabilidad.
- ✓ **Cobranzas:** Departamento que permite mantener una adecuada recuperación de ingresos pertenecientes a los recursos de cada grupo, ya que de ello depende el número de bienes a adjudicar para los futuros meses.
- ✓ **Adjudicaciones:** Área que permite mantener un contacto continuo y de negociaciones con proveedores para la adquisición de bienes, de este departamento dependerán los ingresos y márgenes de operación por la compra de dichos vehículos.

Adicionalmente este tipo de organizaciones tiene una estructura vertical, la cual permite el crecimiento adecuado del negocio y del personal que lo administra.

¹⁶ Concepto de Grupo, conformación de un número determinado de personas las cuales tiene un objetivo común, en este caso, la adquisición de un bien.

Gráfico 17
Estructura Organizacional Empresas Autofinanciamiento Grupo

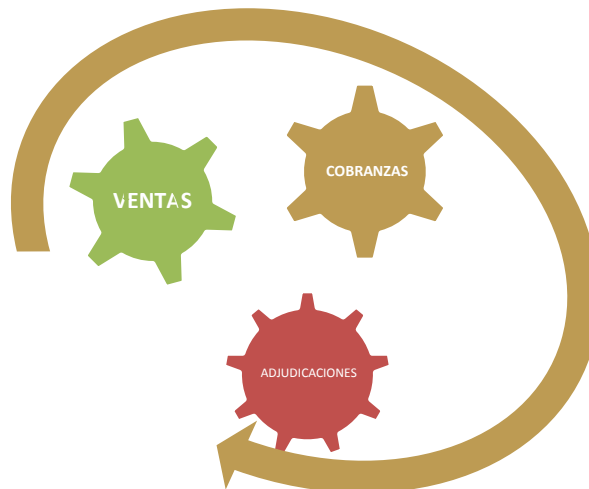


Fuente: Estructura actual de las empresas de Autofinanciamiento Grupal.
Elaborado por José Valarezo.

De igual manera esta estructura dinamiza el crecimiento del negocio y el cumplimiento de los objetivos planteados por la empresa. Cabe mencionar que la estructura detallada permite brindar un correcto servicio a los clientes internos y externos de dicho negocio.

De igual manera es importante comentar que de los departamentos mencionados anteriormente, depende el ciclo de vida del producto, para lo cual se presenta el siguiente cuadro:

Gráfico 18
Ciclo de Vida del Cliente de Consorcios.



Fuente: CONECA, Manual de Capacitaciones
Elaborado por: José Valarezo.

Este ciclo permite a estas empresas generar ventas los cuales aportarán con sus recursos, mientras que el departamento de cobranza mantendrá esos recursos por el tiempo estimado, y con esos recursos las compañías compran los bienes a adjudicar, los vehículos se entregan a los clientes, y los clientes generan confianza en el producto que ofrece este tipo de sistemas, además generan referidos, los mismos que a futuro generan ventas y nuevamente se repite el giro del negocio.

Es importante mencionar, que la morosidad en este tipo de empresas no debe superar 17.5% de los clientes vencidos debido a que, esto afectaría al fondo del grupo y por ende, al número de vehículos adjudicados en las asambleas mensuales. Se considera máximo el 17.5% de morosidad debido a que, este porcentaje está justificado con el cobro de la Tasa Administrativa que cobra la empresa.

2.6. Funcionamiento

El sistema de autofinanciamiento grupal consiste en la administración de grupos de personas, 144 clientes, los cuales se agrupan de acuerdo a un orden y plazo, el tiempo más largo de financiamiento es de 72 meses o 6 años, multiplicado por las opciones de entrega, que para este caso es de 2 (uno por sorteo y por licitación / remate) lo que permitirá que mediante el pago de una cuota mensual, pactada durante el tiempo elegido, logren adquirir el bien deseado.

Por lo general, las empresas que se dedican a este servicio brindan las siguientes alternativas a sus clientes, las cuales son presentadas a continuación:

- ✓ **Multipazo:** El cliente escoge el tiempo en el que desea financiar su bien, mediante los siguientes plazos, 12, 24, 36, 48, 60 y 72 meses
- ✓ **Multimarca:** Muchas de las empresas ofrecen al cliente la oportunidad de adjudicarse cualquier bien 0 km. que exista en el mercado, un ejemplo claro es que el cliente puede escoger cualquier modelo y marca vigentes en la fecha de adjudicación.

Con el fin de adjudicar a los clientes los bienes escogidos, las empresas dedicadas a este giro de negocio realizan asambleas mensuales, que son actos públicos, a través del cual se realiza la entrega de los bienes mediante las modalidades antes mencionadas y descritas a continuación:

- ✓ **SORTEO:** Es la asignación cronológica de los cupos a los clientes de un mismo grupo, desde el primer mes de participación, siempre y cuando el mismo se encuentre al día en sus pagos y existan los fondos suficientes dentro del grupo.
- ✓ **LICITACION:** Se efectúa después de realizada la asignación por el mecanismo de sorteo en cada uno de los grupos, y consiste en adjudicar el bien a los clientes que ofrezcan cancelar anticipadamente el mayor número de cuotas mensuales completas, siempre y cuando los recursos del grupo lo permitan.

Cabe mencionar que el número de adjudicaciones o asignación de bienes de cada grupo, se realiza de acuerdo a los montos o fondos recaudados durante todo el mes, que en este caso, es el valor de las cuotas capitales que cada cliente cancela y cancelará consecutivamente de acuerdo al plan elegido.

Es importante mencionar, que las asambleas mensuales se realizan durante los 72 meses (plazo más largo del sistema), a partir de la conformación de un grupo, el cual está integrado de 144 personas, las cuales estarán inscritas en varios plazos y modelos.

Para entender de mejor manera cómo funciona la asignación de fondos a los clientes adjudicados cronológicamente a través de los mecanismos de adjudicación, se plasmará un ejemplo claro del funcionamiento del mismo, el cual considera un solo modelo por el valor de \$17.500 dólares. (Valor promedio de compra), y el plazo más largo de vigencia del grupo, que es de 72 meses.

- ✓ Como consideración especial, se debe tomar en cuenta que la cuota mensual de un cliente tiene valores adicionales como son: Capital, Cuota Administrativo e IVA, valores que dan como resultado la conformación de la cuota mensual.
 - **Capital:** Es el valor del bien escogido por el cliente, dividido para el plazo del financiamiento.

Tabla 6

Calculo de la Cuota Capital en el Sistema de Consorcios

Valor del Bien	Plazo	Cuota Capital
\$17,500.00	72	\$243.06

- **Cuota Administrativa:** Es el rubro que sirve para cubrir gastos entre otros, que se generan en la administración del sistema de autofinanciamiento

grupal. El porcentaje de esta cuota está dado en referencia al plazo del financiamiento escogido, que en estos casos es:

Tabla 7

Porcentaje de Tasa Administrativas por tipo de plazo

Plazo de Financiamiento	% Tasa Administrativa
12 MESES	9%
24 MESES	13.50%
36 MESES	17.50%
48 MESES	17.50%
60 MESES	17.50%
72 MESES	17.50%

Para el cálculo de la cuota administrativa que debe pagar el cliente mensualmente, se debe multiplicar el valor del bien por el% descrito, dependiendo el plazo y se divide para el plazo.

Tabla 8

Calculo de la Cuota Administrativa en el Sistema de Consorcios

VALOR DEL BIEN	PLAZO	% TASA ADMINISTRATIVA	VALOR ADMINISTRATIVA DEL TODO EL PLAZO	CUOTA ADMINISTRATIVA MENSUAL
\$ 17,500.00	72	17.50%	\$ 3,062.50	\$ 42.53

- o IVA, (impuesto al valor agregado) en este caso el IVA se cobra sobre el valor administrativo generado por la empresa, para calcularlo se debe multiplicar tomando en consideración el valor de la cuota administrativa mensual, por 12% de impuesto vigente.

Tabla 9

Calculo del IVA en el Sistema de Consorcios

Cuota Administrativa Mensual	% de Impuesto IVA	Valor Agregado IVA
\$42.53	12%	\$5.10

- Cuota de Pago: Es el resultado de la suma de todos los rubros antes mencionados por concepto de Cuota Capital más la Cuota Administrativa mensual y más el IVA, dando como resultado el valor de la cuota de pago de un cliente que adquiere un financiamiento de un bien de \$17.500,00 dólares, a un plazo de 72 meses.

Tabla 10

Calculo de la Cuota Mensual en el Sistema de Consorcios

CUOTA CAPITAL	CUOTA ADMINISTRATIVA	IVA	CUOTA PAGO
\$243.06	\$42.53	\$5.10	\$290.69

- ✓ Siguiendo con el ejemplo, tenemos que los fondos del grupo provienen de la multiplicación de la cuota capital por el número de clientes, que para este caso, si tenemos que todos pagan una cuota mensual de \$243.06 dólares y multiplicamos por el número de clientes activos (144) tendríamos un fondo mensual de \$35,000.00 dólares, valor que se utilizará para la compra de los bienes a adjudicar.

Tabla 11

Calculo del Fondo Acumulado en el Sistema de Consorcios

INTEGRANTES GRUPO 1	144
VEHICULO PROMEDIO	\$17,500.00
PLAZO	72 MESES
VALOR CUOTA CAPITAL	\$243.06
VALOR RECAUDADO POR 1 MES DEL GRUPO 1	\$35,000.00

- ✓ A continuación se presenta un ejemplo de cómo se maneja los fondos y cómo este mecanismo permite entregar 2 unidades mensualmente, para que al final del plazo todos los 144 adheridos al plan, obtengan su bien sin que exista por parte de las compañías administradoras alguna inversión adicional.

Tabla 12

Calculo funcionamiento Sistema de Consorcios

CONCEPTO	FONDOS ASAMBLEA 1	FONDOS ASAMBLEA 2
FONDO DEL GRUPO	\$ 35,000.00	\$ 35,000.00
SALDO ASAMBLEA ANTERIOR	\$ -	\$ 2,430.56
FONDO DEL GRUPO TOTAL	\$ 35,000.00	\$ 37,430.56
VALOR VEHICULO ENTREGADO POR SORTEO	\$ 17,500.00	\$ 17,500.00
SALDO A (+) DESPUES DE ENTREGAR 1 VEHICULO POR SORTEO	\$ 17,500.00	\$ 19,930.56
VALOR LICITACION CLIENTE	\$ 2,430.56	\$ 1,701.39
SALDO B (+) SUMA DEL SALDO A MÁS EL VALOR LICITADO	\$ 19,930.56	\$ 21,631.94
VALOR VEHICULO ENTREGADO POR LICITACION	\$ 17,500.00	\$ 19,930.56
SALDO C (+) DESPUES DE ADJ. 1 VEHICULO POR SORTEO Y 1 POR LICITACION	\$ 2,430.56	\$ 1,701.39

Fuente: CONECA, Política de Administración de Grupos y Fondos.
Elaborado por: José Valarezo.

2.7. Tipo de productos que oferta

Las empresas que administran este tipo de sistema de autofinanciamiento grupal, tienen como objetivo el adjudicar un bien o un monto, el cual está ligado al precio básico referencial del producto elegido por el cliente. Este bien también puede estar representado por la descripción de un vehículo específico o por un monto fijo de dinero establecido en la moneda de curso legal del país de origen, el cual puede destinarse para adquirir un vehículo, por un valor equivalente al monto de dinero adjudicado.

En este caso los vehículos que ofertan van desde un precio de \$8.000USD a \$34.000USD dólares y para el caso de montos de dinero, los cuales deben ser destinados para la compra de un bien previo a la entrega, es de \$10.000USD a 30.000USD dólares.

2.8. Descripción de los grupos

Los grupos son un conjunto de clientes integrados al sistema de autofinanciamiento por medio de un contrato, cuyo objetivo principal es adquirir un bien o servicio determinado, para lo cual encargan su gestión a la compañía administradora de este servicio. Es importante mencionar que la formación de los grupos se efectúa reuniendo 144 personas interesadas en la adquisición de determinados bienes.

Es importante mencionar que dentro de un mismo grupo se podrá tener todos los plazos de financiamiento, mismos que son: 12, 24, 36, 48, 60 y 72 meses; así como

bienes con precios diferentes dentro de los rangos antes mencionados, adicionalmente se debe considerar que estas empresas tienen la potestad de determinar el número mínimo de un grupo y las características del mismo como tal.

2.9. Medios de adjudicación

El medio de adjudicación que estas empresas utilizan son las asambleas mensuales, que son actos públicos mediante el cual un notario declara la adjudicación o designación del bien, al cliente que se encuentre al día en sus pagos mensuales, y no haya sido favorecido anteriormente. Los mecanismos de adjudicación del bien son el sorteo y la licitación.

En cada Asamblea de Adjudicación se adjudicarán los bienes en base al fondo acumulado mensual de cada uno de los grupos, en primer lugar se realizará la adjudicación por sorteo, y si los recursos del grupo lo permiten se hará la entrega por licitación.

Previo a la asignación del bien, dichas empresas solicitarán al cliente la documentación necesaria, con el fin de garantizar la restitución o pago del mismo, y respaldar los flujos futuros, mismos que serán utilizados para la entrega y adquisición de bienes a los clientes no adjudicados del grupo.

2.10. Garantías

Con el fin de garantizar el pago continuo de la cuota mensual de los clientes que salieron adjudicados en asamblea, las compañías utilizan los siguientes contratos: Contrato de Compra Venta a Plazos con Reserva de Dominio, Contrato de Prenda Industrial, Contrato de Adhesión al Fideicomiso Mercantil en Garantía, u otro similar, el mismo que se mantendrá vigente hasta la fecha en la que, el cliente liquide su deuda o pre-cancele el valor adeudado en su totalidad, sin embargo dependiendo de las condiciones económicas del cliente las compañías en mención, utilizan otra u otras garantías reales o personales, como son garantías o prenda de otro bien.

2.11. Costo por los servicios del sistema de Auto Financiamiento Grupal

Los costos por servicios que las compañías administradoras de este servicio cobran son: la Cuota de Inscripción, la Cuota Administrativa, porcentaje de adjudicación y los demás rubros establecidos o que se establezca en los contratos de adhesión al sistema, es importante mencionar que estos rubros ayudan a cubrir la operación y/o funcionamiento del sistema que comercializan, entendiéndose con ello, los gastos operativos, administrativos, legales y de cualquier otra naturaleza que requiriere la empresa para el funcionamiento del mismo.

- ✓ Cuota de Inscripción: Es el valor que un cliente paga por concepto de ingreso al sistema, este valor oscila entre el 3% y 4%, de igual manera, con este rubro se cubren gastos relacionados al área comercial como son, sueldo del vendedor, supervisor, Jefes, Subgerente y Gerente comercial, comisiones por ventas, punto de ventas, ferias, stand, publicidad, incentivos, etc.
- ✓ Cuota Administrativa: Este rubro está relacionado al plazo de financiamiento que el cliente haya escogido, adicionalmente este rubro permite cubrir los gastos y costos administrativos que se generan por parte de la compañía como son: sueldos, arriendos, servicios básicos, comisiones por recuperación de cartera y colocación de unidades, informativos, seguros, mantenimiento, gastos de viaje y movilización.

Tabla 13

Porcentaje administrativo por tipo de Empresa

Plazo de Financiamiento	Cheviplan	Condelpi	Coneca	Motorplan
12 MESES	4.00%	4.00%	9.00%	4.00%
24 MESES	8.00%	9.00%	13.50%	9.00%
36 MESES	12.00%	13.50%	17.50%	13.50%
48 MESES	12.50%	17.50%	17.50%	17.50%
60 MESES	12.50%	17.50%	17.50%	17.50%
72 MESES	12.50%	17.50%	17.50%	17.50%

- ✓ Cuota de Adjudicación: Es un porcentaje proporcional al monto o bien adjudicado, este valor puede variar dependiendo de la política de la compañía.

Tabla 14

Porcentaje de Adjudicación por tipo de Empresa

Concepto	Empresas del sector			
	Cheviplan	Condelpi	Coneca	Motorplan
% Adjudicación	1.00%	0.00%	2.50%	1.00%

2.12. Proyección de ventas en planes de Auto financiamiento

Con el fin de determinar el crecimiento y proyección de compra de vehículos que tendrá este sector en los próximos 5 años, se ha tomado en consideración las adjudicaciones que ha tenido este producto durante los últimos 5 años, comprendidos entre el 2010 y el 2014, los cuales demuestran un crecimiento paulatino, a excepción del año 2012 que decreció un -14% con respecto al 2011 a consecuencia de nuevas políticas gubernamentales y por el alza de aranceles.

Si consideramos el crecimiento de este sector, se tiene previsto que la economía del país registrará en el año 2015 un crecimiento cercano a cero e incluso decrecimiento. Sin embargo, según la Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador (Aeade), las ventas de vehículos nuevos acumuladas hasta el mes de octubre de 2015 ascienden a 70.843 unidades. En comparación con similares periodos tanto del año anterior (97.251 unidades) como del año 2013 (94.422 unidades) el mercado evidencia una reducción del -27,2% y -25% respectivamente.¹⁷

Cabe mencionar, que independientemente de la caída del sector, este no afectará las ventas de Consorcio ya que, mientras más rígidos los créditos y endurecimiento de las políticas de crediticias este tipo de planes presentan una mayor demanda, debido a

¹⁷AEADE Asociación Ecuatoriana Automotriz Del Ecuador. 2013. Estadísticas Automotriz Ecuador. Consulta: Octubre del 2015. http://www.aeade.net/web/index.php?option=com_content&view=article&id=145&Itemid=8.

que el cliente, no puede acceder fácilmente a este tipo de financiamiento dejando la posibilidad de adquirir este tipo de planes de ahorros programados.

2.13. Compra de unidades en los últimos años

Tomado en consideración los resultados obtenidos por la venta de planes a nivel nacional, tenemos que para el 2010 el mercado tuvo un crecimiento de 3,6% en referencia al 2009, mientras que para el 2011 las ventas decrecen en un -1,57% en relación al 2010; para el 2012 el mercado se recupera y mantiene un crecimiento en ventas del 1.21% versus lo planificado, sin embargo para el 2013 se presenta un crecimiento del 1.05% dando como resultado para los años venideros un incremento del 1% anual, como se muestra durante el año 2014, para justificar esta información se presenta un cuadro con los datos mencionados.

Tabla 15

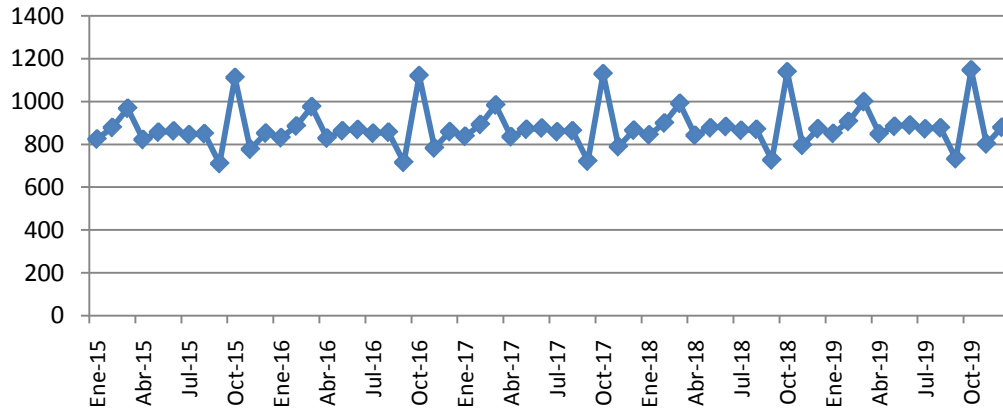
Porcentaje de Crecimiento últimos 5 años - Sistema de Consorcio

Año	% Crecimiento
2010	3,61%
2011	-1,57%
2012	1,21%
2013	1,05%
2014	1,10%
Promedio de Crecimiento	1,08%

2.14. Proyección de demanda para los próximos 5 años

La demanda para los próximos 5 años se ha fijado en base a la tasa de crecimiento promedio de las ventas registradas en los últimos 5 años dentro de este sector, que a la fecha es del 1.06% anual, por lo cual, se ha realizado un cuadro, en el que se demuestra que si existe un crecimiento en todo el mercado de 56.501 planes vendidos desde el 2015 hasta el 2019.

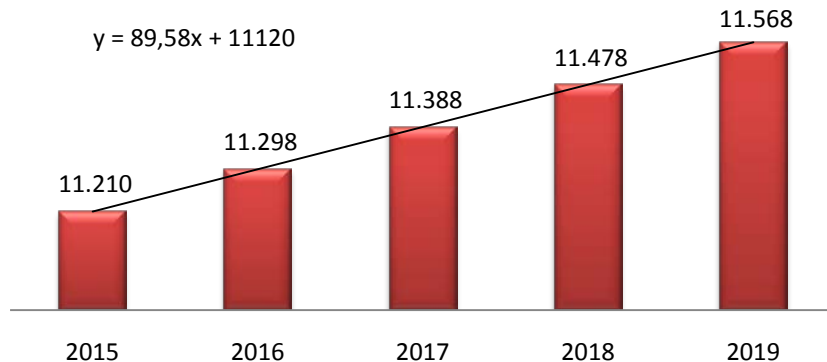
Gráfico 19
Proyección de compras sistema autofinanciamiento grupal



Fuente: Información levantada de clientes que adquirieron este tipo de sistemas.
 Elaborado por José Valarezo.

Es importante mencionar que dentro de la proyección de comprade unidades para los próximos 5 años, tenemos que para el año 2015 se espera adjudicar 11.210 unidades, y así sucesivamente hasta el año 2019 con 11.568 anuales, lo que demuestra un crecimiento paulatino y constante del 1.06%, favoreciendo así, al crecimiento de este tipo de negocios, en especial a la compra de vehículos de contado, y aportando el incremento de la demanda de unidades en el sector automotriz.

Gráfico 20
Proyección de Compras próximos 5 años Autofinanciamiento Grupal



Fuente: Información levantada de clientes que adquirieron este tipo de sistemas.
 Elaborado por José Valarezo.

De igual manera es evidente que la demanda de este tipo de planes ayudará y fomentará alianzas estratégicas con los concesionarios, para que a través de estas compañías se coloque sus productos a nivel nacional, ya que en la actualidad, se ha restringido el acceso a créditos tradicionales para adquisición de estos bienes.

Cabe mencionar que la ecuación de la línea de tendencia $y = 89.581x + 11120$ en el gráfico de proyección de compra programada para los próximos 5 años determina el momento inicial de las ventas que es de 11.120, en otras palabras es la predicción para el año 0, siendo X el número de años al que se pretende proyectar las ventas, el 89.581 es la probabilidad de acertar en el escenario presentado y Y en este caso, será el resultado de la demanda de unidades proyectadas a futuro en este sector.

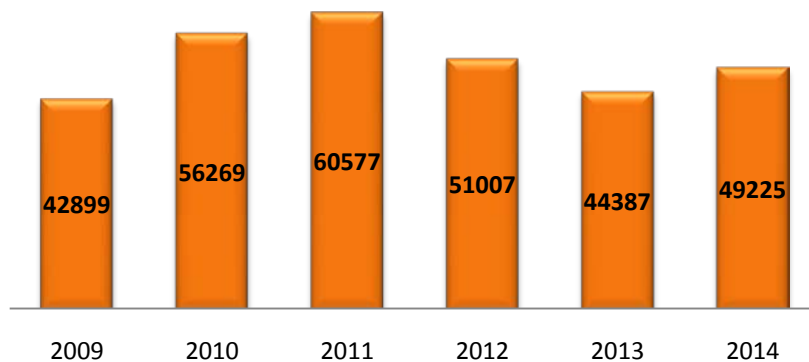
Capítulo tercero

3. El Autofinanciamiento grupal y su efecto en la adquisición de productos del sector automotriz

El Autofinanciamiento Grupal facilita la compra de un vehículo a través de un ahorro programado para lo cual, las empresas denominadas Consorcios cancelan de contado el valor del bien a los Concesionarios o Casa Comerciales, esto se debe a que el cliente financia el pago de la unidad a través de Consorcios, en este caso, los Consorcios compran los vehículos a nombre de los clientes y el Consorcio, paga al Concesionario de contado el bien. Con este concepto se puede decir, que cuando las asociaciones automotrices realizan estudios sobre el tipo de financiamiento y comportamiento de pago que utilizan los clientes al momento de adquirir un vehículo, el tema de Consorcios o Administradoras de Fondos desaparecen, considerándose así, dentro de los clientes que compran de contado.

Como lo habíamos mencionado en el capítulo anterior, el porcentaje de financiamiento de clientes que compran de contado un vehículo, se ha mantenido en el 41% dentro del 2014 con 49.225 unidades en relación a las ventas realizadas durante ese año que fueron de 120.060.

Gráfico 21
Compra de unidades mercado de consorcios 2009-2014 / Unidades

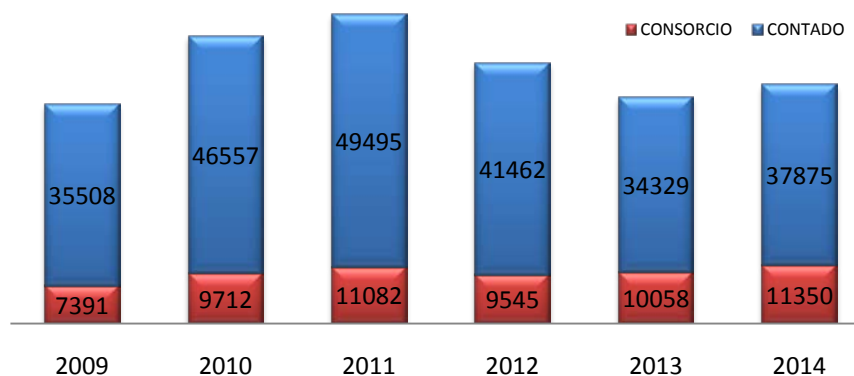


Fuente: Información levantada informe anual AEADE.
Elaborado por: José Valarezo.

Si bien es cierto dentro del análisis realizado podemos observar que el número de unidades adjudicadas a través del sistema de Consorcios ha crecido en los años 2009 al

2011, en el 2012 y 2013 decrece en relación a las ventas del mercado, este efecto está dado por la disminución del parque automotor, a consecuencia de las resoluciones emitidas por el Estado, en el tema de importación de unidades. A partir del 2014 las ventas de Consorcios crecen en un 23% con referencia a las ventas de contado realizadas en el 2014 que fueron de 49.225 unidades.

Gráfico 22
Desglose de compra vehículos de contado - mercado de consorcios 2009-2014 / Unidades



Fuente: Información levantada informe anual AEADE.
 Elaborado por José Valarezo.

Como podemos observar en el cuadro anterior, se ha realizado un análisis de acuerdo a la proyección de compra de los Consorcios o Administradores de Fondos con el fin de determinar que, el promedio de las compras realizadas anualmente es del 23%, misma que pertenece a la adquisición de vehículos a través de Consorcios. Cabe mencionar que este porcentaje varía dependiendo la demanda y disponibilidad del mismo.

Tabla 16

Porcentaje de aporte consorcios al Sector Automotriz, últimos 5 años.

Año	Ventas de contado / Unidades	Aporte de Consorcios / Unidades	% de Aporte Consorcios / Unidades
2009	42.899	7.391	17%
2010	56.269	9.712	17%
2011	60.577	11.082	18%
2012	51.007	9.545	19%
2013	44.387	10.058	23%
2014	49.225	11.350	23%

De ahí que partimos con la premisade que el mercado de Consorcios o Administradoras de Fondos colectivos,aportan al parque automotor en un 8%, porcentaje promedio que se ha manteniendo así en los últimos 9 años.

Tabla 17

Porcentaje de participación - Sistema de Consorcio últimos años

Año	Ventas Nacionales Unidades	Ventas Consorcio Unidades	% de participación de Consorcios
2006	89,603	7,168	8%
2007	92,140	7,371	8%
2008	113,018	9,041	8%
2009	92,383	7,391	8%
2010	132,530	9,712	7%
2011	139,893	11,082	8%
2012	121,446	9,545	8%
2013	113,812	10,058	9%
2014	120,060	11,350	9%

Promedio Aporte Consorcios	8%
-----------------------------------	-----------

3.1. Alternativas de financiamiento de vehículos

Con el fin de determinar cuál es el medio de financiamiento con menor costo operacional para el cliente, a continuación se detalla el siguiente análisis que se desprende de las distintas alternativas que existen para adquirir un bien:

- A. Sistema Financiero,
- B. Concesionarios,
- C. Sistema de Consorcios o Administración de fondos colectivos,
- D. Sistema Financiero Vs. Concesionarios Vs. Consorcio.

Esto permitirá determinar en términos económicos, cual es el medio de financiamiento más rentable al momento de adquirir un bien, para lo cual se ha creado un escenario de un cliente estándar que desea adquirir un vehículo de \$16.500.00 USD., al plazo más largo, en cada uno de los mecanismos de financiamiento existentes en el mercado Ecuatoriano.

3.2. Financiamiento de bancos para la adquisición de un producto del sector automotriz, análisis financiero.

En este caso se ha tomado como referencia las condiciones de un Banco existente en el Ecuador, para recrear el escenario necesario para la adquisición de un vehículo que cuesta aproximadamente \$16.500.00 USD, y para ello el cliente debe presentar los siguientes documentos, mismos que respaldarán primero la asignación del crédito.

- ✓ Copia de la cédula de identidad del deudor y su cónyuge, del garante y su cónyuge.
- ✓ Respaldo del patrimonio declarado (copia de pago impuesto predial y/o matrícula de vehículo).
- ✓ Copia de la declaración del impuesto a la renta.
- ✓ Copia planilla de servicios básicos.
- ✓ Certificado de ingresos.
- ✓ Certificados bancarios y tarjeta de crédito.

Una vez aprobado dicho análisis por parte de la institución financiera, la asignación de los términos económicos bajo los cuales se asignará el fondo serán:

- A. Financiamiento hasta el 75% del valor del vehículo
- B. Entrada desde el 25%

- C. Plazo hasta 60 meses
- D. Forma de pago mensual
- E. Garantía: Fideicomiso en Garantía / Prenda Industrial / Reserva de Dominio

A continuación se presenta el escenario y los valores que deberá pagar un cliente al final del período para la compra del vehículo a través de este medio:

- ✓ Para realizar este escenario se han considerado los siguientes supuestos, el cliente desea adquirir un vehículo por un costo de \$16.500,00 dando una entrada al Banco del 25% del valor del bien al plazo más largo, que en esta ocasión es de 60 meses, financiándose así el 75% del valor del automotor a una tasa comercial del 22%.

FINANCIAMIENTO INSTITUCIONES BANCARIAS

COSTO DEL VEHICULO A

ADQUIRIR \$ 16,500.00

PLAZO DEL FINANCIAMIENTO MESES 60

CONCEPTO	% A PAGAR	VALOR
ENTRADA	25%	\$ 4,125.00
VALOR A FINANCIAR	75%	\$ 12,375.00

- ✓ Si la Institución Financiera o Banco desembolsara el valor de \$12.375,00 el cliente por este concepto deberá pagar:
 - El valor de la cuota, el cual es el resultado de dividir el valor financiado, que es de \$12.375,00 dividido para el plazo, que en esta ocasión es de 60 meses. El valor a pagar por concepto de cuota mensual es de \$206.25.

CONCEPTO	DATOS	VALOR
VAL. FINANCIAR	75%	\$12,375.00
PLAZO	MESES	60
VAL.CTA. MESUAL		\$206.25

- La tasa de interés que el Banco cobrará por el desembolso del dinero es del 22% (Interés - tasa comercial fija para todo el plazo), para el cálculo del mismo. En este caso el cliente paga de interés el valor de \$7.010,44USD.

Tabla 18

Tabla de Amortización – Instituciones Financieras

Años	Pago de capital	Interés	Cuota Nominal	Saldo
1	\$2.475,00	\$2.472,94	\$4.947,94	\$9.900,00
2	\$2.475,00	\$1.928,44	\$4.403,44	\$7.425,00
3	\$2.475,00	\$1.429,31	\$3.904,31	\$4.950,00
4	\$2.475,00	\$884,81	\$3.359,81	\$2.475,00
5	\$2.475,00	\$294,94	\$2.769,94	\$0
	\$12.375,00	\$7.010,44	\$19.385,44	\$0

- ✓ Otros rubros importantes que se deben considerar dentro del financiamiento, son los valores por concepto de:
 - Gastos Legales, dentro de este rubro se considera los valores correspondientes a legalización de los documentos para la prenda industrial, dependiendo el tipo de bien, usado o nuevo, las instituciones financieras o Bancos utilizan la Reserva de Dominio o Prenda Industrial.
 - Matriculación, este valor corresponde al pago del impuesto por rodaje del vehículo, adicionalmente este rubro se cancela una vez al año y bordea un 3% o 4% del valor del bien, y sucesivamente este valor decrece dependiendo la depreciación que tenga el bien en el mercado.
 - Gasto de Matriculación, este valor permite a las instituciones financieras Bancos, cubrir todo el gasto generado para la legalización de la matrícula, como son copias, tramitador, movilización, etc. Cabe mencionar que este valor no es reembolsable.
 - Seguro, este rubro pertenece a una cobertura contra accidentes o robo, sea parcial o total, este valor se cancela anualmente y su vigencia muchas veces está ligada al tiempo del plazo financiado, con el fin de que mientras se mantenga la deuda, el bien este asegurado.

- Dispositivo, este rubro permite la instalación de un dispositivo satelital, el cual permite la ubicación del bien en cualquier momento. Es una alternativa para recuperar un bien cuando éste ha sido sustraído, adicionalmente las instituciones financieras, muchas veces ocupan este sistema para realizar la recuperación del bien en caso de mora.
- Soat, este rubro permite cubrir el valor de una póliza de seguros contra terceros, este impuesto fue implementado por el gobierno con el fin de asegurar y cubrir accidentes de tránsito a nivel nacional.

La sumatoria total de todos estos rubros bordea los \$2.443,00 USD. Valor que debe ser considerado y cancelado por el cliente antes de la entrega del bien.

Tabla 19

Gastos adicionales compra de vehículos

Concepto	Valor Referencial
Gastos Legales	\$330.00
Gastos Matricula	\$85.00
Seguro	\$874.50
Dispositivo	\$454.00
Matricula	\$660.00
Soat	\$40.00
Total a cancelar valor adicional	\$2,443.50

Si sumamos todos los valores entregados por el cliente al final del período, determinaremos que el cliente termina cancelando un total de \$ 25,953.94USD. por concepto de la compra de dicho bien.

Tabla 20

Valores a Pagar – Instituciones Financieras

Código	Concepto	Valor
A	Cuota	\$12,375.00
B	Interés	\$7,010.44
A + B = C	Valor cancelado	\$19,385.44
D	Valor entrada	\$4,125.00
C + D = E	Valor entrada + pagado	\$23,510.44
F	Gastos legales	\$330.00
G	Gastos matriculación	\$85.00
H	Seguros	\$874.50
I	Dispositivo	\$454.00
J	Matrícula	\$660.00
K	Soat	\$40.00
E + F + G + H + I + J + K = L	Valores Cancelados al final del Periodo	\$25,953.94

En este caso el costo de operación para la adquisición de un vehículo a través de este medio es del 57% sobre el precio del bien al final del plazo, y un 110% del sobre el valor financiado por el Banco. Es importante indicar, que la tasa y valores relacionados puedan variar si existe un reajuste en la tasa comercial otorgada por el banco al comprador.

	Valor	Valor
Valor del vehículo / financiado	\$ 16,500.00	\$ 12,375.00
Valor pagado al final del plazo	\$ 25,953.94	\$ 25,953.94
Valor pagado por concepto de interés y demás rubros	\$ 9,453.94	\$ 13,578.94
Costo de la operación	57%	110%

3.3. Financiamiento de concesionarios para la adquisición de un producto del sector automotriz, análisis financiero

El financiamiento a través de un concesionario se realiza de acuerdo a una serie de documentos, los cuales puedan respaldar la entrega del bien en este caso, muchos de los concesionarios utilizan este tipo de financiamiento directo, para hacer rotar sus inventarios, sin embargo las tasa de interés que estas empresas cobran van del 18% al 23%, tomando en consideración que el bien entregado quedará prendado hasta la liquidación de la deuda.

Estas empresas solicitan a sus clientes los siguientes documentos con el fin de realizar un análisis previo a la asignación del crédito directo, los cuales se detallan a continuación:

- ✓ Copia de la cédula de identidad del deudor y su cónyuge,
- ✓ Un garante solidario de ser el caso.
- ✓ Respaldo del patrimonio declarado (copia de pago impuesto predial y/o matrícula de vehículo).
- ✓ Copia de la declaración del impuesto a la renta.
- ✓ Copia planilla de servicios básicos.
- ✓ Croquis del domicilio o vivienda donde habita.
- ✓ Certificado de ingresos.
- ✓ Tres últimos roles de pagos
- ✓ Certificados bancarios y tarjeta de crédito.

Esta aprobación tiene un tiempo aproximado de 48 horas. Una vez aprobado dicho crédito directo, los términos del financiamiento son:

- a) Tasa del 1.49% mensual
- b) Entrada del 20% al 30% del bien a adquirir.
- c) Plazo de financiamiento hasta 60 meses.
- d) Ingresos mínimos de \$2.000.00 USD. mensuales.

Para poder determinar el valor final que un cliente termina pagando cuando adquiere un vehículo a través de este medio, se ha considerado el siguiente escenario, con un vehículo de un costo de \$16,500.00 USD., aun plazo de 60 meses:

Financiamiento a través del Concesionario

Costo del vehículo a adquirir en el concesionario \$ 16,500.00

Plazo del financiamiento Meses 60

Concepto	% a Pagar	Valor
Entrada	25%	\$ 4,125.00
Valor a financiar	75%	\$ 12,375.00

✓ En este caso el concesionario entregará un vehículo que cuesta \$16,500.00 USD. y financiará el valor de \$12.375,00 USD. para lo cual la empresa solicitará al cliente, que cancele los siguientes valores por concepto de:

- Entrada: Porcentaje que asegura el 25% del costo del bien, como encaje para asegurar la entrega del vehículo, ese valor no es reembolsable y se entrega una sola vez al inicio de la negociación. Para este caso el cliente debe cancelar el valor de \$4,125.00USD.
- Cuota Mensual: Es el porcentaje capital que paga el cliente mensualmente hasta la liquidación de la deuda, en este caso el valor es de \$206.25USD. que es el resultado de dividir \$12.375,00USD para el plazo, que en esta ocasión es de 60 meses.

Concepto	Datos	Valor
Valor a financiar	75%	\$12,375.00
Plazo	meses	60
Cuota mensual		\$206.25

- La tasa de interés que el concesionario utiliza es del 18% anual (interés anual reajutable de acuerdo a la inflación, y a lo determinado por el Banco Central). En este caso el cliente paga de intereses el valor de \$11.138USD.

Tabla 21

Tabla de Amortización – Concesionarios

No. Años	Pago de capital	Interés	Cuota Nominal	Saldo
1	\$2.475,00	\$2.227,50	\$4.702,50	\$9.900,00
2	\$2.475,00	\$2.227,50	\$4.702,50	\$7.425,00
3	\$2.475,00	\$2.227,50	\$4.702,50	\$4.950,00
4	\$2.475,00	\$2.227,50	\$4.702,50	\$2.475,00
5	\$2.475,00	\$2.227,50	\$4.702,50	\$0.00
	\$12.375,00	\$11.137,50	\$23.512,50	\$0.00

- ✓ Los rubros adicionales que el cliente debe cancelar son:
- Gastos Legales: Dentro de este rubro se considera los valores correspondientes a legalización de los documentos para la prenda industrial, dependiendo el tipo de bien, usado o nuevo, las instituciones financieras o Bancos utilizan la Reserva de Dominio o Prenda Industrial.
 - Matriculación: Este valor corresponde al pago del impuesto por rodaje del vehículo, adicionalmente este rubro se cancela una vez al año y bordea un 3% o 4% del valor del bien, y sucesivamente este valor decrece dependiendo la depreciación que tenga el bien en el mercado.
 - Gasto de Matriculación: Este valor permite a las instituciones financieras o Bancos, cubrir todo el gasto generado para la legalización de la matrícula como son: copias, tramitador, movilización, etc. Cabe mencionar que este valor no es reembolsable.
 - Seguro: Este rubro pertenece a una cobertura contra accidentes o robo, sea parcial o total, este valor se cancela anualmente y su vigencia muchas veces está ligada al tiempo del plazo financiado, con el fin de que mientras se mantenga la deuda, el bien esté asegurado.
 - Dispositivo Este rubro permite la instalación de un dispositivo satelital el cual indica la ubicación del bien en cualquier momento. Es una alternativa para recuperar un bien cuando éste ha sido sustraído, adicionalmente las

instituciones financieras, muchas veces ocupan este sistema para realizar la recuperación del bien en caso de mora.

- Soat: Este rubro permite cubrir el valor de una póliza de seguros contra terceros, este impuesto fue implementado por el gobierno, con el fin de asegurar y cubrir accidentes de tránsito a nivel nacional.

En este caso el total a cancelar por este concepto es de \$2.443,00 USD., valor que debe ser considerado al concesionario para el trámite respectivo previo a la entrega del bien.

Tabla 22

Gastos adicionales compra de vehículos

Concepto	Valor referencial
Gastos legales	\$330.00
Gastos matriculación	\$85.00
Seguro	\$874.50
Dispositivo	\$454.00
Matrícula	\$660.00
Soat	\$40.00
Total a cancelar valor adicional	\$2,443.50

Si realizamos el cálculo que un cliente termina cancelando por la adquisición del bien, es de \$ 30,081.00 dólares por concepto de la compra de dicho bien.

Tabla 23

Valores a pagar – Concesionario

Código	Concepto	Valor
A	Cuota	\$ 12,375.00
B	Interés	\$ 11,137.50
A + B = C	Valor cancelado	\$ 23,512.50
D	Valor entrada	\$ 4,125.00
C + D = E	Valor entrada + pagado	\$ 27,637.50
F	Gastos legales	\$ 330.00
G	Gastos matriculación	\$ 85.00
H	Seguros	\$ 874.50
I	Dispositivo	\$ 454.00
J	Matrícula	\$ 660.00
K	Soat	\$ 40.00
E + F + G + H + I + J + K = L	Valores Cancelados al final del Periodo	\$ 30,081.00

Esto determina que el cliente de operación que el cliente termina cancelado por la adquisición de este bien a través de este medio de financiamiento es del 82% más del precio del bien entregado, y un 143% del valor financiado por el Concesionario.

	Valor	Valor
Valor financiado	\$ 16,500.00	\$ 12,375.00
Valor pagado fin / plazo	\$ 30,081.00	\$ 30,081.00
Valor pagado por concepto de interés y demás rubros	\$ 13,581.00	\$ 17,706.00
Costo de la operación.	82%	143%

3.4. Financiamiento del sistema de autofinanciamiento grupal para la adquisición de un producto del sector automotriz, análisis financiero

Dentro del sistema de Consorcios o autofinanciamiento grupal, el cliente que desea adquirir un bien a través de este medio, debe considerar que éste es un plan de

ahorro para la adquisición de vehículos nuevos o usados, y que la asignación del mismo se realiza de manera cronológica por la modalidad de sorteo o licitación.

Para ello el cliente debe cancelar una cuota de inscripción, la cual es del 4% del bien a adjudicarse. Con el fin de realizar un escenario que permita diferenciar costos entre los distintos medios de financiamiento y el autofinanciamiento grupal. Para este ejemplo se considera que el socio se inscribe por un vehículo de \$16.500.00 USD.

Financiamiento a través de Consorcios

Costo del vehículo a adjudicarse		\$ 16,500.00
Plazo del financiamiento	Meses	60
Concepto	% a Pagar	Valor
Inscripción	4%	\$ 660.00
Valor a financiar	100%	\$ 16,500.00

Adicionalmente al valor que debe cancelar el cliente por concepto de Inscripción que es de \$660.00USD como derecho para ser adherido a un grupo que está conformado de 144 personas, el cliente debe cancelar el valor de la cuota mensual el cual depende de cuatro factores importantes, el primero que es el bien a adjudicarse, el segundo el plazo, el tercero la tasa administrativa que esta empresa cobra para cubrir los gastos operativos del sistema, y el cuarto es el IVA únicamente de la tasa Administrativa.

Para este ejercicio se considerará un vehículo de \$16.500.00 USD., a un plazo de 60 meses, con una tasa administrativa del 17.5% del precio del bien en todo el plazo y el IVA, el cual está calculado únicamente sobre la tasa administrativa. En este caso la cuota mensual es de \$328.90 USD.

Tabla 24

Calculo Cuota Mensual – Consorcios

Código	Concepto	Datos	Valor
A	Valor del bien		\$ 6,500.00
B	Plazo contratado	meses	60
$C = A / B$	Cuota capital		\$275.00
$D = C * 17.5\%$	Tasa administrativa	17.50%	\$48.13
$E = D * 12\%$	IVA	12%	\$5.78
$C + D + E$	Cuota mensual inclu. imp.		\$328.90

Una vez que el cliente ha cancelado el valor de la Inscripción y primeracota, el cliente debe llenar el contrato de gestión de compra, y entregar la siguiente documentación:

- ✓ Contrato de Gestión de Compra,
- ✓ Copia de la cédula de identidad del deudor y su cónyuge,
- ✓ Croquis del Domicilio
- ✓ Un pago de servicio básico.

La entrega del vehículo se realizará de forma cronológica mediante la asignación por sorteo, el único requisito previo a la asignación del bien es estar al día en sus cuotas mensuales. Una vez entregada dicha adjudicación, el cliente deberá entregar a la empresa la siguiente documentación:

- a) Certificados de ingresos,
- b) Respaldo de los bienes adquiridos hasta la fecha,
- c) Pago del porcentaje de adjudicación que es del 1% del bien,
- d) Formulario declaración fondos lícitos,
- e) Formulario de crédito,
- f) Certificados Bancarios.

Para poder determinar el valor final que un cliente termina pagando cuando adquiere un vehículo a través del sistema de Consorcios, se ha considerado los siguientes valores:

- ✓ En este caso el Consorcio entregará un vehículo que cuesta \$16,500.00 USD., a cambio del pago puntual de su cuota mensual, y pago de los valores correspondientes a:

- Porcentaje de Adjudicación: Este porcentaje es un gasto generado y que cancela el cliente por concepto de la asignación del cupo, el mismo se cancela por una sola vez. El valor a cancelar es de \$165.00 USD.

Tabla 25

Cálculos Adicionales a pagar – Consorcios

Código	Concepto	Datos	Valor
A	Valor del bien		\$16,500.00
	% de Adjudicación	1%	\$165.00
B	Cuota de Adjudicación		\$165.00

- Cuota Mensual: La cuota mensual es el valor capital más el valor administrativo e IVA, cabe mencionar que este valor debe ser cancelado por el cliente hasta finalizar la deuda, en este caso el valor es de \$329.00USD.
- Tasa Administrativa: Es el valor que el cliente paga mensualmente por concepto de la administración del grupo y gastos administrativos, el porcentaje a cancelar por todo el plazo es de 17.5%. Si calculamos el valor anual, el mismo sería del 2.92% sobre el valor capital de doce meses que en este caso sería \$577.50 USD., y al final del período terminaría cancelando por este concepto el valor de \$2.887,50 USD.

Tabla 26

Tabla de Amortización – Consorcios

Años	Capital	Valor Administrativo	Cuota Mensual	Saldo
1	\$3.300,00	\$577,50	\$3.877,50	\$13.200,00
2	\$3.300,00	\$577,50	\$3.877,50	\$9.900,00
3	\$3.300,00	\$577,50	\$3.877,50	\$6.600,00
4	\$3.300,00	\$577,50	\$3.877,50	\$3.300,00
5	\$3.300,00	\$577,50	\$3.877,50	\$0,00
	\$16.500,00	\$2.887,50	\$19.387,50	\$0,00

- ✓ Los rubros adicionales que el cliente debe cancelar son:
- Gastos Legales: Dentro de este rubro se considera los valores correspondientes a legalización de los documentos para la prenda industrial, dependiendo el tipo de bien, usado o nuevo, las instituciones financieras o Bancos utilizan la Reserva de Dominio o Prenda Industrial.
 - Matriculación: Este valor corresponde al pago del impuesto por rodaje del vehículo, adicionalmente este rubro se cancela una vez al año y bordea un 3% o 4% del valor del bien, y sucesivamente este valor decrece dependiendo la depreciación que tenga el bien en el mercado.
 - Gasto de Matriculación: Este valor permite a las instituciones financieras o Bancos, cubrir todo el gasto generado para la legalización de la matrícula como son: copias, tramitador, movilización, etc. Cabe mencionar que este valor no es reembolsable.
 - Seguro: Este rubro pertenece a una cobertura contra accidentes o robo, sea parcial o total, este valor se cancela anualmente y su vigencia muchas veces está ligada al tiempo del plazo financiado, con el fin de que mientras se mantenga la deuda, el bien este asegurado.
 - Dispositivo: Este rubro permite la instalación de un dispositivo satelital el cual indica la ubicación del bien en cualquier momento, es una alternativa para recuperar un bien cuando éste ha sido sustraído, adicionalmente las

instituciones financieras, muchas veces ocupan este sistema para realizar la recuperación del bien en caso de mora.

- Soat: Este rubro permite cubrir el valor de una póliza de seguros contra terceros, este impuesto fue implementado por el gobierno con el fin de asegurar y cubrir accidentes de tránsito a nivel nacional.

En este caso el total a cancelar por estos conceptos es de \$2.443,00 USD, valor que debe ser considerado independientemente del medio de financiamiento que el cliente ha optado.

Tabla 27

Gastos adicionales compra de vehículos

Concepto	Valor referencial
Gastos legales	\$330.00
Gastos matriculación	\$85.00
Seguro	\$874.50
Dispositivo	\$454.00
Matricula	\$660.00
Soat	\$40.00
Total a cancelar valor adicional	\$2,443.50

Si realizamos el cálculo del valor que un cliente termina pagando a la empresa por la adquisición del bien es de \$ 22,656.00USD dólares,el cual está desglosado de la siguiente manera:

Tabla 28
Valores a pagar – Consorcio

Código	Concepto	Valor
A	Cuota	\$16,500.00
B	Tasa Administrativa	\$2,887.50
A + B = C	Valor Cancelado	\$19,387.50
D	Cuota de inscripción + 1% de Adjudicación.	\$825.00
C + D = E	Valor entrada + pagado	\$20,212.50
F	Gastos legales	\$330.00
G	Gastos matriculación	\$85.00
H	Seguros	\$874.50
I	Dispositivo	\$454.00
J	Matricula	\$660.00
K	Soat	\$ 40.00
E + F + G + H + I + J + K = L	Valores Cancelados al final del Periodo	\$22,656.00

En este caso si consideramos el valor final pagado por el cliente vs.el valor del bien, determinamos que el costo de operación para este tipo de financiamiento es del 37% más del precio del bien entregado.

	Valor
Valor financiado	\$ 16,500.00
Valor pagado fin / plazo	\$ 22,656.50
<hr/>	
Valor pagado en exceso	
Por concepto de interés y demás rubros	\$ 6,156.00
<hr/>	
Costo de Operación	37%

3.5. Análisis de diferenciación financiera del sistema de autofinanciamiento grupal versus los productos tradicionales

Con el fin de determinar, cuál es el costo de operación más bajo para el cliente, se presenta el siguiente cuadro comparativo dentro del cual se considera cada uno de los rubros que se deben cancelar al momento de acceder a un vehículo de \$16.500.00 dólares, a un plazo de 60 meses.

Dentro de este análisis se ha estandarizado los conceptos y valores a cancelar por parte del cliente al momento de acceder al financiamiento, con el fin de realizar una comparación exacta de valores a cancelar por estos conceptos.

RESUMEN COMPARATIVO COSTO DE OPERACIÓN POR TIPO DE FINANCIAMIENTO

COSTO DEL VEHICULO A FINANCIARCE \$ 16,500.00
 PLAZO DEL FINANCIAMIENTO EN MESES 60

COD.	CONCEPTO	INSTITUCIONES FINANCIERAS	CONCESIONARIOS	SISTEMA CONSORCIO
A	CUOTA	\$ 12,375.00	\$ 12,375.00	\$ 16,500.00
B	INTERES / TASA ADMINISTRATIVA	\$ 7,010.44	\$ 11,137.50	\$ 2,887.50
A + B = C	VALOR CANCELADO	\$ 19,385.44	\$ 23,512.50	\$ 19,387.50
D	CUOTA DE ENTRADA / INSCRIPCION	\$ 4,125.00	\$ 4,125.00	\$ 825.00
C + D = E	VALOR ENTRADA + PAGADO	\$ 23,510.44	\$ 27,637.50	\$ 20,212.50
F	GASTOS LEGALES	\$ 330.00	\$ 330.00	\$ 330.00
G	GASTOS MATRICULACION	\$ 85.00	\$ 85.00	\$ 85.00
H	SEGUROS	\$ 874.50	\$ 874.50	\$ 874.50
I	DISPOSITIVO	\$ 454.00	\$ 454.00	\$ 454.00
J	MATRICULA	\$ 660.00	\$ 660.00	\$ 660.00
K	SOAT	\$ 40.00	\$ 40.00	\$ 40.00
E + F + G + H + I + J + K = L	TOTAL PAGADO AL FINAL DEL PERIODO	\$ 25,953.94	\$ 30,081.00	\$ 22,656.00

VALOR DEL VEHICULO / FINANCIADO	\$ 12,375.00	\$ 12,375.00	\$ 16,500.00
VALOR PAGADO AL FINAL DEL PLAZO	\$ 25,953.94	\$ 30,081.00	\$ 22,656.00
VALOR PAGADO POR CONCEPTO DE INTERES Y DEMAS RUBROS	\$ 13,578.94	\$ 17,706.00	\$ 6,156.00
COSTO DE OPERACIÓN	110%	143%	37%

En base al resultado obtenido de este análisis tenemos que dentro de los tipos de financiamiento presentados a simple vista, el de menor costo operativo para el cliente es el sistema de Consorcios, ya que el mismo tiene un recargo adicional del 37% sobre el costo del bien adquirido, seguido del crédito a través de instituciones financieras

mediante el cual el cliente cancela un costo operativo del 110% sobre el costo del vehículo, y el último, que en este caso sería el financiamiento directo, mediante el cual el cliente cancelará un 143% más del precio del bien entregado.

Para constatar y determinar si el valor pagado en exceso al final del plazo es real, se realiza un análisis a Valor Presente¹⁸ (VP) tomando en consideración los flujos a pagar (futuros) al momento de solicitar un préstamo a una Institución Financiera comprobando así, si esta alternativa de compra, es la de menor costo financiero para el cliente.

Dentro de este análisis se ha considerado aplicar una tasa de descuento del 19.75% para todos los casos, la cual fue calculada aplicando la fórmula:

$$\text{Tasa de descuento} = \text{Tasa Libre de Riesgo} + \text{Beta} * (\text{Tasa de Mercado} - \text{Tasa Libre de Riesgo})$$

Donde la tasa libre de riesgo se efectuó considerando el promedio anual de los datos diarios del US.Treasury bajo el modelo CAPM WACC (capital asset pricing model), cuya fórmula es: $Re = Rf + \beta (Rm - Rf) + RP$. Rf está representada por la Tasa Libre de Riesgo cuya rentabilidad al momento es del 18.33%, el valor β en los bonos es de 0,10351174, Rm es la rentabilidad promedio de la comercialización de los bonos es 32.08% y RP es el riesgo país Ecuador que al 11 de marzo del 2016¹⁹ fue de 1,73%. A partir de estos datos se obtuvo la tasa de descuento (Re) para el análisis que es igual a 19.75%.

Con este análisis se ha proyectado traer los flujos de pago a valor presente obteniendo los siguientes resultados:

¹⁸ Concepto del valor presente es la suma que se recibirá en una fecha futura es aquel Capital que a una tasa dada alcanzará en el período de Tiempo, contado hasta la fecha de su recepción, un monto igual a la suma a recibirse en la fecha convenida.

¹⁹ AMBITO FINANCIERO ECUADOR, 2016. Riesgo País (Embi+ elaborado por JP Morgan).
http://www.ecuadorinmediato.com/index.php?module=Noticias&func=wap_news_view&id=175658

Tabla 29

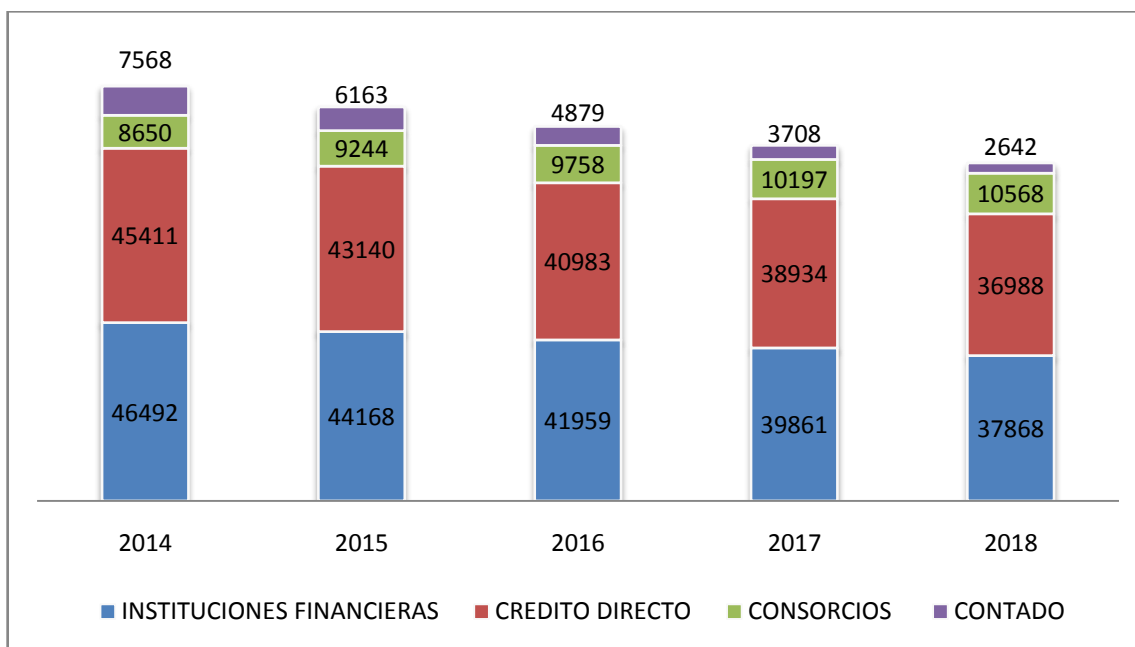
PROYECCION DE VENTAS PARA LOS PROXIMOS CINCO ANOS POR TIPO DE FINANCIAMIENTO

AÑO	INSTITUCIONES FINANCIERAS	CREDITO DIRECTO	CONSORCIOS	CONTADO	VENTAS NACIONAL
2015	46492	45411	8650	7568	108121
2016	44168	43140	9244	6163	102715
2017	41959	40983	9758	4879	97580
2018	39861	38934	10197	3708	92701
2019	37868	36988	10568	2642	88066
TOTAL UNIDADES	210348	205457	48417	24960	489182
% DE PARTICIPACION	43%	42%	10%	5%	100%

Fuente: Proyección Ventas próximos 5 años - Sector Automotriz por tipo de segmento
Elaborado por José Valarezo.

Gráfico 23

Proyección de ventas para los próximos 5 años por tipo de financiamiento / Unidades



Fuente proyección base datos ventas vehículos
Elaborado por José Valarezo.

3.7. Aporte del sistema de Autofinanciamiento grupal al sector automotriz

En base al estudio de crecimiento de mercado automotriz para los próximos 5 años, podemos determinar que los sistemas de Autofinanciamiento Grupal, tendrán un

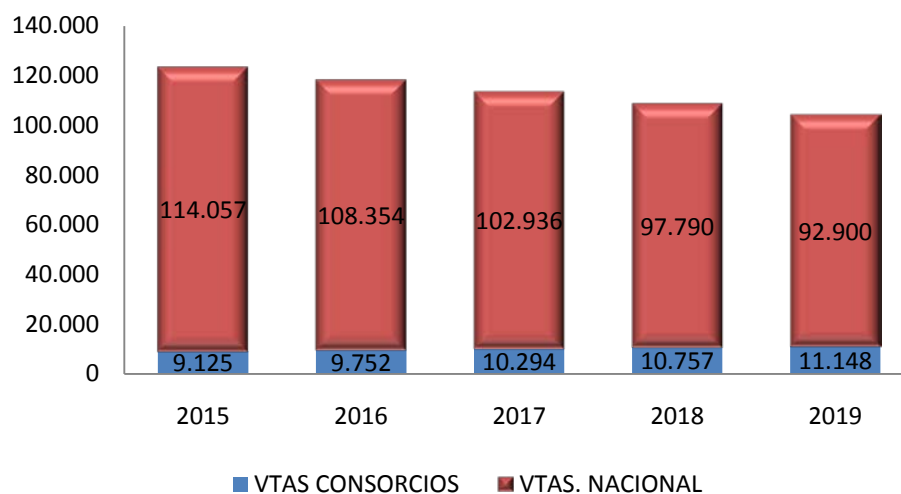
aporte del 10% promedio, indistintamente que este sector automotor esté decreciendo. Esto se debe a que este tipo de sistema tiene previsto crecer en un 1% anualmente, mientras que los sectores financieros y casas comerciales se mantienen con el 43% y 42% como han venido aportando.

Es importante mencionar que estos porcentajes cambiarían si los créditos a través de las instituciones financieras o concesionarios, se restringen como consecuencia de alguna medida por parte del estado, aumentando la demanda del sistema de autofinanciamiento grupal.

Tabla 30
Promedio de Aporte Ventas – Consorcio

Año	Ventas. Nacional	Ventas. Consorcios
2015	114,057	9,125
2016	108,354	9,752
2017	102,936	10,294
2018	97,790	10,757
2019	92,900	11,148
Total	516,037	51,075
Promedio Aporte Consorcios		10%

Gráfico 24
Proyección de ventas próximos 5 años sistema consorcios



Fuente proyección base datos ventas vehículos
Elaborado por José Valarezo.

Conclusiones y recomendaciones

- ✓ En base al resultado obtenido de este análisis se concluye, que dentro de los tipos de financiamiento que existen en el mercado ecuatoriano, el de menor costo financiero para el cliente es el Sistema de Consorcios, ya que una vez proyectados los flujos a pagar a Valor Presente y tomando en consideración el costo del dinero en el tiempo es el que menos impacto financiero tiene para el cliente.
- ✓ De igual manera se concluye del análisis realizado, que el crecimiento del sector automotriz para los próximos años se contrae en un 5% anualmente, de acuerdo a la restricción a la importación de vehículos y CKD, por lo que se ha considerado que el parque automotor crecerá en 489.182 unidades, con una participación del 43% a través de las instituciones financieras, con 210.348 unidades, en un 42% los créditos directos del concesionario, que en unidades representan 205.457, un 10% correspondiente al sistema consorcios, con un total de 48.417 unidades y la diferencia 5% corresponde al pago de contado por parte de los clientes.
- ✓ Así mismo se concluye que el sector automotriz para los próximos 5 años el sistema de Autofinanciamiento Grupal o Consorcios, tendrán un aporte del 10% de sus ventas de contado, indistintamente que dicho sector decrezca su crecimiento debido a las políticas gubernamentales que se puedan implementar.
- ✓ Esta opción de compra, el autofinanciamiento grupal o administradoras de fondos colectivos, beneficia a aquellas personas que desean ahorrar un dinero con el fin de cambiar o mejorar su bien por uno igual, de mejor valor o de mejores características, sin la necesidad de interceder a través de un crédito tradicional.
- ✓ Es importante mencionar que el sistema de autofinanciamiento grupal o administradoras de fondos, a futuro puede generarse como uno de los primeros medios de financiamiento; siempre y cuando existan por parte del gobierno ecuatoriano leyes y políticas que permitan un correcto funcionamiento del sistema y del dinero entregado por los participantes. Un ejemplo claro de esto es, crear una Superintendencia de Consorcios mediante el cual, se controle la administración del fondo colectivo de estas empresas.

Bibliografía

CINAE Camara de la Industria Automotriz Ecuatoriana. 2013. Estadísticas Automotriz Ecuador. Consulta: 20 de Octubre del 2014. www.cinae.org.ec/index.php?option=com_content&view=article&id=26&Itemid=302&lang=es.

INTRANCE-Internacional Trade Center. 2011. Glosario Consulta: 13 de Abril del 2015. <http://legacy.intracen.org/tfs/docs/glossary/gs.htm>.

BOCBA-Boletín Oficial de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires Consulta: 13 de Abril del 2015. <http://www.leydeconsorcios.com.ar/archivos/ley-de-consorcios-caba-ley-3254.pdf>.

SBS-Superintendencia de Bancos. 2013. NORMAS GENERALES PARA LAS INSTITUCIONES DEL SISTEMA FINANCIERO Consulta: 26 de Enero del 2015. http://www.sbs.gob.ec/medios/PORTALDOCS/downloads/normativa/nueva_codificacion/todos/L1_IX_cap_IV.pdf

BID - Progreso Económico y Social; 2013, New York; p. 152

MOTOR PLAN Consorcio Plan Información de la página web de Motorplan.

CONECA Consorcio Ecuatoriano Automotriz Información levantada del manual de capacitaciones de Consorcio del Pichicha. Junio 2012.

CHEVYPLAN. Consorcio Plan Automotor Información manual de compras Chevyplan.

ECUADOR INMEDIATO, 2012. Las medidas permitirán estimular la industria nacional consulta octubre 2014. http://www.ecuadorinmediato.com/index.php?module=Noticias&func=wap_news_view&id=175658

AMBITO FINANCIERO, Ecuador 2016. Riesgo País (Embi+ elaborado por JP Morgan). http://www.ecuadorinmediato.com/index.php?module=Noticias&func=wap_news_view&id=175658

BOCBA-Boletín Oficial de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires Consulta: 13 de Abril del 2015. <http://www.leydeconsorcios.com.ar/archivos/ley-de-consorcios-caba-ley-3254.pdf>

Nassir Sapag Chain, Nassir Sapag Chain. 2003. *Preparacion y Evaluacion de Proyectos*. Cuarta edición. Español: McGRAW-HILL/Interamericanaeditores S.A. de CV.

Stanley B. Block, Geoffrey A. Hirt. 2001. *Fundamentos de gerencia Financiera*. Novena edición. Bogota: McGRAW-HILL/Interamericanaeditores S.A. de CV

Anexos

Anexo 1.- tabla de amortización financiamiento bancario

Nº	Pago de capital	INTERES	CUOTA NOMINAL	SALDO
1	206.25	226.88	433.13	12,168.75
2	206.25	223.09	429.34	11,962.50
3	206.25	219.31	425.56	11,756.25
4	206.25	215.53	421.78	11,550.00
5	206.25	211.75	418.00	11,343.75
6	206.25	207.97	414.22	11,137.50
7	206.25	204.19	410.44	10,931.25
8	206.25	200.41	406.66	10,725.00
9	206.25	196.63	402.88	10,518.75
10	206.25	192.84	399.09	10,312.50
11	206.25	189.06	395.31	10,106.25
12	206.25	185.28	391.53	9,900.00
13	206.25	181.50	387.75	9,693.75
14	206.25	177.72	383.97	9,487.50
15	206.25	173.94	380.19	9,281.25
16	206.25	170.16	376.41	9,075.00
17	206.25	166.38	372.63	8,868.75
18	206.25	162.59	368.84	8,662.50
19	206.25	158.81	365.06	8,456.25
20	206.25	155.03	361.28	8,250.00
21	206.25	151.25	357.50	8,043.75
22	206.25	147.47	353.72	7,837.50
23	206.25	143.69	349.94	7,631.25
24	206.25	139.91	346.16	7,425.00
25	206.25	136.13	342.38	7,218.75
26	206.25	132.34	338.59	7,012.50
27	206.25	128.56	334.81	6,806.25
28	206.25	124.78	331.03	6,600.00
29	206.25	121.00	327.25	6,393.75
30	206.25	117.22	323.47	6,187.50
31	206.25	113.44	319.69	5,981.25
32	206.25	109.66	315.91	5,775.00
33	206.25	105.88	312.13	5,568.75
34	206.25	102.09	308.34	5,362.50
35	206.25	98.31	304.56	5,156.25
36	206.25	94.53	300.78	4,950.00
37	206.25	90.75	297.00	4,743.75
38	206.25	86.97	293.22	4,537.50
39	206.25	83.19	289.44	4,331.25
40	206.25	79.41	285.66	4,125.00
41	206.25	75.63	281.88	3,918.75
42	206.25	71.84	278.09	3,712.50
43	206.25	68.06	274.31	3,506.25
44	206.25	64.28	270.53	3,300.00
45	206.25	60.50	266.75	3,093.75
46	206.25	56.72	262.97	2,887.50
47	206.25	52.94	259.19	2,681.25
48	206.25	49.16	255.41	2,475.00
49	206.25	45.38	251.63	2,268.75
50	206.25	41.59	247.84	2,062.50
51	206.25	37.81	244.06	1,856.25
52	206.25	34.03	240.28	1,650.00
53	206.25	30.25	236.50	1,443.75
54	206.25	26.47	232.72	1,237.50
55	206.25	22.69	228.94	1,031.25
56	206.25	18.91	225.16	825.00
57	206.25	15.13	221.38	618.75
58	206.25	11.34	217.59	412.50
59	206.25	7.56	213.81	206.25
60	206.25	3.78	210.03	-
TOTAL	12,375.00	6,919.69	19,294.69	

Anexo 2.- tabla de amortización financiamiento concesionarios

Nº	Pago de capital	INTERES	CUOTA NOMINAL	SALDO
1	206.25	185.63	391.88	12,168.75
2	206.25	185.63	391.88	11,962.50
3	206.25	185.63	391.88	11,756.25
4	206.25	185.63	391.88	11,550.00
5	206.25	185.63	391.88	11,343.75
6	206.25	185.63	391.88	11,137.50
7	206.25	185.63	391.88	10,931.25
8	206.25	185.63	391.88	10,725.00
9	206.25	185.63	391.88	10,518.75
10	206.25	185.63	391.88	10,312.50
11	206.25	185.63	391.88	10,106.25
12	206.25	185.63	391.88	9,900.00
13	206.25	185.63	391.88	9,693.75
14	206.25	185.63	391.88	9,487.50
15	206.25	185.63	391.88	9,281.25
16	206.25	185.63	391.88	9,075.00
17	206.25	185.63	391.88	8,868.75
18	206.25	185.63	391.88	8,662.50
19	206.25	185.63	391.88	8,456.25
20	206.25	185.63	391.88	8,250.00
21	206.25	185.63	391.88	8,043.75
22	206.25	185.63	391.88	7,837.50
23	206.25	185.63	391.88	7,631.25
24	206.25	185.63	391.88	7,425.00
25	206.25	185.63	391.88	7,218.75
26	206.25	185.63	391.88	7,012.50
27	206.25	185.63	391.88	6,806.25
28	206.25	185.63	391.88	6,600.00
29	206.25	185.63	391.88	6,393.75
30	206.25	185.63	391.88	6,187.50
31	206.25	185.63	391.88	5,981.25
32	206.25	185.63	391.88	5,775.00
33	206.25	185.63	391.88	5,568.75
34	206.25	185.63	391.88	5,362.50
35	206.25	185.63	391.88	5,156.25
36	206.25	185.63	391.88	4,950.00
37	206.25	185.63	391.88	4,743.75
38	206.25	185.63	391.88	4,537.50
39	206.25	185.63	391.88	4,331.25
40	206.25	185.63	391.88	4,125.00
41	206.25	185.63	391.88	3,918.75
42	206.25	185.63	391.88	3,712.50
43	206.25	185.63	391.88	3,506.25
44	206.25	185.63	391.88	3,300.00
45	206.25	185.63	391.88	3,093.75
46	206.25	185.63	391.88	2,887.50
47	206.25	185.63	391.88	2,681.25
48	206.25	185.63	391.88	2,475.00
49	206.25	185.63	391.88	2,268.75
50	206.25	185.63	391.88	2,062.50
51	206.25	185.63	391.88	1,856.25
52	206.25	185.63	391.88	1,650.00
53	206.25	185.63	391.88	1,443.75
54	206.25	185.63	391.88	1,237.50
55	206.25	185.63	391.88	1,031.25
56	206.25	185.63	391.88	825.00
57	206.25	185.63	391.88	618.75
58	206.25	185.63	391.88	412.50
59	206.25	185.63	391.88	206.25
60	206.25	185.63	391.88	-
TOTAL	12,375.00	11,137.50	23,512.50	

Anexo 3.- tabla de amortización financiamiento consorcios

Nº	PAGO CAPITAL	TASA ADMINISTRATIVA	CUOTA NOMINAL	SALDO
1	275.00	48.13	323.13	16,225.00
2	275.00	48.13	323.13	15,901.88
3	275.00	48.13	323.13	15,578.75
4	275.00	48.13	323.13	15,255.63
5	275.00	48.13	323.13	14,932.50
6	275.00	48.13	323.13	14,609.38
7	275.00	48.13	323.13	14,286.25
8	275.00	48.13	323.13	13,963.13
9	275.00	48.13	323.13	13,640.00
10	275.00	48.13	323.13	13,316.88
11	275.00	48.13	323.13	12,993.75
12	275.00	48.13	323.13	12,670.63
13	275.00	48.13	323.13	12,347.50
14	275.00	48.13	323.13	12,024.38
15	275.00	48.13	323.13	11,701.25
16	275.00	48.13	323.13	11,378.13
17	275.00	48.13	323.13	11,055.00
18	275.00	48.13	323.13	10,731.88
19	275.00	48.13	323.13	10,408.75
20	275.00	48.13	323.13	10,085.63
21	275.00	48.13	323.13	9,762.50
22	275.00	48.13	323.13	9,439.38
23	275.00	48.13	323.13	9,116.25
24	275.00	48.13	323.13	8,793.13
25	275.00	48.13	323.13	8,470.00
26	275.00	48.13	323.13	8,146.88
27	275.00	48.13	323.13	7,823.75
28	275.00	48.13	323.13	7,500.63
29	275.00	48.13	323.13	7,177.50
30	275.00	48.13	323.13	6,854.38
31	275.00	48.13	323.13	6,531.25
32	275.00	48.13	323.13	6,208.13
33	275.00	48.13	323.13	5,885.00
34	275.00	48.13	323.13	5,561.88
35	275.00	48.13	323.13	5,238.75
36	275.00	48.13	323.13	4,915.63
37	275.00	48.13	323.13	4,592.50
38	275.00	48.13	323.13	4,269.38
39	275.00	48.13	323.13	3,946.25
40	275.00	48.13	323.13	3,623.13
41	275.00	48.13	323.13	3,300.00
42	275.00	48.13	323.13	2,976.88
43	275.00	48.13	323.13	2,653.75
44	275.00	48.13	323.13	2,330.63
45	275.00	48.13	323.13	2,007.50
46	275.00	48.13	323.13	1,684.38
47	275.00	48.13	323.13	1,361.25
48	275.00	48.13	323.13	1,038.13
49	275.00	48.13	323.13	715.00
50	275.00	48.13	323.13	391.88
51	275.00	48.13	323.13	68.75
52	275.00	48.13	323.13	-254.38
53	275.00	48.13	323.13	-577.50
54	275.00	48.13	323.13	-900.63
55	275.00	48.13	323.13	-1,223.75
56	275.00	48.13	323.13	-1,546.88
57	275.00	48.13	323.13	-1,870.00
58	275.00	48.13	323.13	-2,193.13
59	275.00	48.13	323.13	-2,516.25
60	275.00	48.13	323.13	-2,839.38
TOTAL	16,500.00	2,887.50	19,387.50	

Anexo 4.- comparativo financiamiento banco, concesionario y sistema consorcios.

RESUMEN COMPARATIVO COSTO DE OPERACIÓN POR TIPO DE FINANCIAMIENTO

COSTO DEL VEHICULO A FINANCIARCE \$ 16,500.00

PLAZO DEL FINANCIAMIENTO EN MESES 60

COD.	CONCEPTO	INSTITUCIONES FINANCIERAS	CONCESIONARIOS	SISTEMA CONSORCIO
A	CUOTA	\$ 12,375.00	\$ 12,375.00	\$ 16,500.00
B	INTERES / TASA ADMINISTRATIVA	\$ 7,010.44	\$ 11,137.50	\$ 2,887.50
A + B = C	VALOR CANCELADO	\$ 19,385.44	\$ 23,512.50	\$ 19,387.50
D	CUOTA DE ENTRADA / INSCRIPCION	\$ 4,125.00	\$ 4,125.00	\$ 825.00
C + D = E	VALOR ENTRADA + PAGADO	\$ 23,510.44	\$ 27,637.50	\$ 20,212.50
F	GASTOS LEGALES	\$ 330.00	\$ 330.00	\$ 330.00
G	GASTOS MATRICULACION	\$ 85.00	\$ 85.00	\$ 85.00
H	SEGUROS	\$ 874.50	\$ 874.50	\$ 874.50
I	DISPOSITIVO	\$ 454.00	\$ 454.00	\$ 454.00
J	MATRICULA	\$ 660.00	\$ 660.00	\$ 660.00
K	SOAT	\$ 40.00	\$ 40.00	\$ 40.00
E + F + G + H + I + J + K = L	TOTAL PAGADO AL FINAL DEL PERIODO	\$ 25,953.94	\$ 30,081.00	\$ 22,656.00

VALOR DEL VEHICULO / FINANCIADO	\$ 12,375.00	\$ 12,375.00	\$ 16,500.00
VALOR PAGADO AL FINAL DEL PLAZO	\$ 25,953.94	\$ 30,081.00	\$ 22,656.00
VALOR PAGADO POR CONCEPTO DE INTERES Y DEMAS RUBROS	\$ 13,578.94	\$ 17,706.00	\$ 6,156.00
COSTO DE OPERACIÓN	110%	143%	37%

CALCULO DEL VALOR PRESENTE EN CADA UNO DE LOS ESCENARIOS

COSTO DEL BIEN A ADQUIRIR \$ 16,500.00

TASA 19.75%

PERIODO	CONSORCIO		CONCESIONARIOS		INST. FINANCIERAS	
	FLUJOS DESEMBOLSADOS	VALOR PRESENTE	FLUJOS DESEMBOLSADOS	VALORE PRESENTE	FLUJOS DESEMBOLSADOS	VALORE PRESENTE
0	\$ (3,268.50)	\$ 3,268.50	\$ (6,568.50)	\$ 6,568.50	\$ (6,568.50)	\$ 6,568.50
1	\$ (3,946.80)	\$ 3,295.87	\$ (4,702.50)	\$ 3,926.93	\$ (4,947.94)	\$ 4,131.89
2	\$ (3,946.80)	\$ 2,752.29	\$ (4,702.50)	\$ 3,279.27	\$ (4,403.44)	\$ 3,070.72
3	\$ (3,946.80)	\$ 2,298.36	\$ (4,702.50)	\$ 2,738.43	\$ (3,858.94)	\$ 2,247.20
4	\$ (3,946.80)	\$ 1,919.30	\$ (4,702.50)	\$ 2,286.79	\$ (3,314.44)	\$ 1,611.79
5	\$ (3,946.80)	\$ 1,602.76	\$ (4,702.50)	\$ 1,909.64	\$ (2,769.94)	\$ 1,124.84
VP	\$ (23,002.50)	\$ 15,137.08	\$ (30,081.00)	\$ 20,709.57	\$ (25,863.19)	\$ 18,754.94