

QUÉ ES EL FINANCIAMIENTO PARA VEHÍCULOS





LA COMISIÓN FEDERAL DE COMERCIO INFORMACIÓN PARA CONSUMIDORES

Comprenda cómo funciona la financiación de vehículos

Con precios que promedian más de \$31,000 para comprar un vehículo nuevo en un concesionario y alrededor de \$17,000 para un modelo usado, usted podría estar considerando financiar o hacer un leasing para su próximo vehículo.

- Opciones de financiación
- Antes de comprar un vehículo o hacer un leasing
- Al momento de solicitar financiación
- ¿Debería hacer un leasing para un vehículo?
- ¿Qué tal tener un cosignatario?
- Consiga una copia de su informe de crédito
- Conozca los términos específicos
- Busque el trato más conveniente para financiar un vehículo
- Recuerde
- Leyes federales y estatales

Opciones de financiación

Usted tiene dos opciones de financiación: un préstamo directo o la financiación del concesionario.

Préstamo directo

Si opta por un préstamo directo, usted obtiene un préstamo directamente en un banco, compañía financiera o en una cooperativa de crédito. En este caso, usted acepta pagar el monto financiado, más el cargo financiero acordado, durante un período de tiempo. Cuando usted hace un contrato de compra de un vehículo con un concesionario, usa el préstamo que le otorgó el prestador directo para pagarle el vehículo al concesionario.

Un préstamo directo le puede ofrecer:

- La oportunidad de comparar. Usted tiene la posibilidad de buscar, comparar y averiguar directamente los términos de crédito en varios prestadores antes de comprometerse a comprar un vehículo específico.
- La posibilidad de conocer los términos del crédito con anticipación. Si usted consigue la financiación antes de comprar el vehículo, cuando salga a comprar el vehículo ya sabrá la tasa de interés y los términos que le aplicarán.

Financiación del concesionario

Si opta por la financiación del concesionario —otro tipo común de financiación de vehículos— usted obtiene la financiación a través del concesionario. En este caso, usted y un concesionario formalizan un contrato en el cual se establece que usted compra un vehículo y acepta pagar el monto financiado, más el cargo financiero acordado, durante un período de tiempo. El concesionario puede retener el contrato, pero usualmente se lo vende a un banco, compañía financiera o cooperativa de crédito —llamado asignatario o cesionario— que se ocupa de administrar la cuenta y de cobrar los pagos.

La financiación del concesionario le puede ofrecer:

- **Conveniencia.** Los concesionarios ofrecen vehículos y financiación en un solo lugar, y es posible que tengan horarios más extendidos, por ejemplo, por la tarde noche y durante los fines de semana.
- **Múltiples opciones de financiación.** Como el concesionario puede tener relación con varios bancos y compañías financieras, si usted financia la compra a través del concesionario puede acceder a una amplia variedad de opciones.
- **Programas especiales.** Los concesionarios a veces pueden ofrecer algunos programas patrocinados por los fabricantes de los vehículos o programas con bajas tasas de interés o incentivos para los compradores. Estos programas pueden estar limitados a determinados vehículos o tener requisitos especiales, como un pago inicial más alto o un contrato más corto (36 o 48 meses). Para participar de estos programas podrían exigirle un puntaje de crédito alto; averigüe si cumple este requisito.

Recuerde: Busque y compare antes de decidirse a comprar o hacer un contrato de leasing. Considere los ofrecimientos de diferentes concesionarios y de varias fuentes de financiación, incluidos bancos, cooperativas de crédito y compañías financieras. La mejor manera de encontrar el vehículo y la financiación o términos de leasing que mejor se adapten a sus necesidades es buscar y comparar antes de comprar.

Antes de comprar un vehículo o hacer un leasing

Considere las leyes federales y estatales

Revise las leyes federales y estatales que afectan el proceso de financiación y leasing de un vehículo. Estas leyes le ofrecen información importante que le puede ser útil para negociar un mejor trato o para comprender mejor el proceso. También le otorgan ciertos derechos.

Determine hasta cuánto puede pagar

Antes de financiar o hacer un leasing para un vehículo, analice su situación financiera para estar seguro de que tiene ingresos suficientes para cubrir sus gastos mensuales. Luego, si desea financiar la compra de un vehículo, sepa que el monto que pagará en total va a depender de varios factores, incluido el precio que negocie por el vehículo, la tasa porcentual anual o APR, que también puede ser negociable, y la duración del contrato de crédito.

Decídase a financiar o hacer un leasing para un vehículo cuando sepa que está en condiciones de asumir una nueva obligación. Revise el costo global de la compra o del contrato de leasing.

Cuando negocie la financiación o el leasing considere el monto del pago o cuota mensual. Si lo desea, puede usar la planilla “plan de gastos mensuales” a modo de guía.

El único momento apropiado para considerar la posibilidad de asumir una deuda adicional es cuando usted gasta menos de lo que gana. La carga extra de la deuda que decida asumir no debería afectar el monto que se propuso ahorrar para emergencias o para otras prioridades u objetivos de vida primordiales. Al ahorrar dinero para un pago inicial o entregar un vehículo como parte de pago usted puede reducir la cantidad de dinero que necesite financiar y reducir sus costos de financiación. En algunos casos, el valor de su vehículo entregado como parte de pago le puede servir para cubrir el pago inicial de su nuevo vehículo.

Si usted debe un monto superior al valor de mercado de su vehículo, usted tiene un valor neto negativo. Esto es algo que tiene que tener en consideración si usted prevé usar su vehículo para entregarlo como parte de pago. Cuanto más largo sea su nuevo contrato de crédito, más tiempo tardará en alcanzar un valor neto positivo sobre el nuevo vehículo —es decir, hasta que

valga más de lo que usted debe. Si usted tiene un valor neto negativo, tendrá que hacer un pago inicial más alto. Otra opción sería que el concesionario le ofrezca incluir el valor neto negativo en su nuevo contrato de financiación aumentando el valor del monto financiado de modo de incluir la suma que usted aún adeuda sobre su actual vehículo. Esto incrementará el monto de sus pagos o cuotas mensuales sobre el nuevo contrato de dos maneras: lo que usted adeuda se suma al monto financiado e incrementa el cargo financiero. Si usted tiene un valor neto negativo sobre su vehículo, es decir si debe más de lo que vale, considere cancelar la deuda antes de comprar otro vehículo. Y si usa el vehículo como parte de pago, pregunte qué efecto tendrá su valor neto negativo sobre su nueva obligación de crédito.

Para más información, lea [Compraventa de carros y valor neto negativo](#)

Plan de gastos mensuales

Para financiar o hacer un leasing, considere todos los costos que implica, no piense solamente en el pago o cuota mensual. El hecho de saber cuánto gasta mensualmente y tener en consideración sus propósitos y hábitos de ahorro le será útil para hacer un presupuesto más realista.

Reste la cantidad de dinero que necesita para cubrir todos sus objetivos de ahorro y sus gastos mensuales, incluidos los pagos de crédito mensuales y lo que paga todo los meses para cubrir sus gastos de vivienda y servicios públicos.

El saldo restante es el monto máximo que puede permitirse pagar como cuota mensual de un vehículo y todos los nuevos gastos relacionados, por ejemplo, el seguro del vehículo.

El saldo restante de la Columna 2 le indicará si está en condiciones de afrontar el pago de un nuevo vehículo y la modificación de sus gastos.

1. Complete la **Columna 1** basándose en su situación actual. Comience anotando el monto de sus ingresos netos. Es el dinero que le queda después de descontar los impuestos y otras deducciones.
2. Complete la **Columna 2** basándose en su nueva situación. En esta columna indicará el pago de su nuevo vehículo y los ajustes que haya hecho para acomodar sus gastos y obligaciones de crédito. Ajuste todos aquellos gastos que pudieran aumentar o bajar cuando tenga un vehículo, como los gastos de mantenimiento y seguro.

Plan de gastos mensuales

	ACTUAL	REVISADO
Ingresos netos mensuales	\$ _____	\$ _____
Ahorros	-\$ _____	-\$ _____
GASTOS MENSUALES		
Pago de la hipoteca/alquiler	-\$ _____	-\$ _____
Servicios públicos	-\$ _____	-\$ _____
Comida	-\$ _____	-\$ _____
Transporte	-\$ _____	-\$ _____
Seguros (Vivienda, vehículo, vida)	-\$ _____	-\$ _____
Impuestos	-\$ _____	-\$ _____
Ropa	-\$ _____	-\$ _____
Gastos personales	-\$ _____	-\$ _____
Entretenimiento	-\$ _____	-\$ _____
Regalos y contribuciones	-\$ _____	-\$ _____
Educación	-\$ _____	-\$ _____
Pagos de tarjeta de crédito	-\$ _____	-\$ _____
Pago(s) del vehículo	-\$ _____	-\$ _____
Varios	-\$ _____	-\$ _____
SALDO RESTANTE	=\$ _____	=\$ _____

Al momento de solicitar financiación

La mayoría de los concesionarios tiene un Departamento de Financiación y Seguro (F&I) donde le suministrarán información sobre las opciones de financiación disponibles. El gerente del Departamento de Financiación y Seguro le pedirá que complete una solicitud de crédito que puede incluir los siguientes datos:

- Su nombre.
- Su número de Seguro Social.
- Su fecha de nacimiento.
- Su domicilio actual y el o los domicilios anteriores y la cantidad de tiempo que vivió en cada lugar.
- El nombre de su empleador actual y el de su empleador o empleadores previos y la cantidad de tiempo que permaneció en cada empleo.
- Su ocupación.
- Sus fuentes de ingresos.
- El total de sus ingresos brutos mensuales.
- La información financiera de sus cuentas de crédito, incluidas sus obligaciones de deuda.

La mayoría de los concesionarios solicitará una copia de su informe de crédito que contiene información sobre sus obligaciones de crédito actuales y previas, su registro de pagos y datos de registro público (por ejemplo, una declaración de bancarrota registrada en expedientes judiciales). En el informe de crédito se indica el número, tipo y términos de cada una de sus cuentas, y el límite de crédito, el último saldo y el pago más reciente sobre esas cuentas. En la sección de comentarios se describe el estado actual de su cuenta, incluido un resumen del acreedor referido a la información de deudas impagas vencidas y cualquier medida legal que haya tomado para cobrar esas obligaciones.

Por lo general, el concesionario le presenta su solicitud de crédito a uno o más potenciales asignatarios o cesionarios, como un banco, compañía financiera o cooperativa de crédito, para determinar si están dispuestos a comprarle su contrato al concesionario.

Estas compañías financieras u otros posibles asignatarios evalúan su solicitud de crédito usando técnicas automatizadas, como el sistema de puntaje de crédito, que sirven para evaluar y calificar una variedad de factores tales como su historial de crédito, su antigüedad en el empleo, sus ingresos y sus gastos.

Cuando usted tramite la financiación a través de un concesionario el potencial asignatario no tratará directamente con usted. Su evaluación se basa en los datos de su informe y puntaje de crédito, los datos ingresados en la solicitud de crédito y en los términos de la venta, como por ejemplo, el monto del pago inicial. Cada potencial asignatario o cesionario decide si está dispuesto a comprar el contrato, le notifica su decisión al concesionario, y en los casos correspondientes, le ofrece al concesionario la tasa mayorista que se aplicará a la compra del contrato, a menudo llamada "tasa de compra".

Su concesionario podría ofrecerle algún incentivo otorgado por el fabricante del vehículo, como tasas de financiación reducidas o reintegros en efectivo para ciertos modelos. Puede que vea estas ofertas especiales en anuncios publicados en su área y en internet. Asegúrese de preguntarle a su concesionario si hay alguna oferta especial de financiación disponible para el modelo de carro que le interesa comprar. Por lo general, estas tasas con descuento no son negociables, pueden tener limitaciones basadas en el historial de crédito de un consumidor, y/o

pueden estar disponibles únicamente para ciertas marcas, modelos o año de fabricación de los vehículos.

Cuando no hay ninguna oferta especial de financiación disponible, generalmente, usted puede negociar la tasa porcentual anual (APR) y los términos de pago con el concesionario de la misma manera que negocia el precio del vehículo. Usualmente, la tasa APR que usted negocia con el concesionario es más alta que la tasa mayorista descrita anteriormente porque incluye un monto para compensar al concesionario por ocuparse de la financiación. Esta negociación se puede hacer antes o después de que el concesionario acepte y procese su solicitud de crédito. Trate de negociar la tasa APR más baja posible del mismo modo que negociaría el mejor precio para el vehículo.

Los concesionarios que promocionan rebajas, descuentos o precios especiales deben explicar claramente cuáles son los requisitos aplicables para acceder a esos incentivos. Por ejemplo, estos tipos de oferta podrían estar disponibles para graduados universitarios recientes o miembros de las fuerzas armadas, o podrían tener reducciones que solo se aplican a vehículos específicos. Averigüe si cumple los requisitos para acceder a las rebajas, descuentos u ofertas especiales disponibles ya que pueden ayudarlo a reducir el precio de su vehículo y por lo tanto, el monto que financie o forme parte de su leasing.

La mayor parte de los consumidores que solicita un crédito recibirá un aviso de divulgación de su puntaje de crédito. Este aviso incluye un puntaje de crédito, la fuente de ese puntaje e información sobre el lugar que ocupa ese puntaje con respecto a otros consumidores.

Haga preguntas sobre los términos del contrato antes de firmarlo. Por ejemplo, antes de retirarse del local del concesionario conduciendo el vehículo pregunte si los términos del contrato son definitivos y si están totalmente aprobados. Si el concesionario le dice que todavía está trabajando en la aprobación, tenga en cuenta que todavía no es un trato definitivo. Considere esperar hasta firmar el contrato y quedarse con su actual vehículo hasta que la financiación esté completamente aprobada. O averigüe sobre otras fuentes de financiación antes de firmar y dejar su carro en el local del concesionario.

¿Debería hacer un leasing para un vehículo?

Cuando se adquiere un vehículo por medio de un leasing, o alquiler con opción de compra, usted tiene derecho a usarlo por la cantidad de millas y meses acordados en el contrato de leasing. Cuando termina el leasing, usted puede devolver el vehículo, pagar los cargos y gastos de terminación del leasing, y “marcharse”. Si su contrato establece una opción de compra, usted puede comprar el vehículo por el precio adicional acordado, esta opción de compra es una cláusula típica de los contratos de leasing. En la mayoría de los casos, si usted termina el contrato de leasing antes de tiempo tendrá que pagar un cargo por terminación anticipada que puede ser bastante considerable.

Usualmente, los pagos mensuales de un leasing son más bajos que los pagos mensuales de la financiación del mismo vehículo porque con un leasing usted está pagando la depreciación del vehículo prevista durante el período de leasing, más un cargo de alquiler, impuestos y otros cargos. Pero cuando se termina el leasing, usted debe devolver el vehículo, a menos que en el contrato se establezca que usted puede comprarlo y que usted acepte los costos y términos de la compra.

Para determinar si un leasing se adapta a su situación:

- Considere los costos que tendrá que pagar al inicio, a la mitad y al final del leasing.

- Compare distintos ofrecimientos y términos de leasing, incluidos los límites aplicables a la cantidad de millas o millaje.
- Considere la cantidad de tiempo que querrá conservar el vehículo.

En la mayoría de los contratos estándar de leasing el límite de millaje se calcula sobre la base de una cantidad de millas que usted puede rodar, generalmente 15,000 o menos por año. Usted puede negociar un límite de millas más alto, pero normalmente, el monto de sus pagos mensuales será más alto porque habrá una mayor depreciación del vehículo durante el período de duración del leasing. Si usted sobrepasa el límite de millaje establecido en el contrato de leasing, es probable que tenga que pagar cargos adicionales cuando devuelva el vehículo.

Cuando usted hace un leasing, tiene que asumir la responsabilidad por el desgaste y daños excesivos y por cualquier equipamiento o componente faltante. También le debe hacer el servicio al vehículo de acuerdo a las recomendaciones del fabricante y tiene que tener un seguro que cumpla con las normas de la compañía de leasing.

Para más información, lea *Keys to Vehicle Leasing*, una publicación de la Junta de la Reserva Federal disponible en inglés y en español.

¿Qué tal tener un cosignatario?

Un otorgante de crédito podría pedirle que presente un cosignatario para que firme el contrato de financiación para compensar las deficiencias que pudiera haber en su historial de crédito. Como cosignatario, usted asume la misma responsabilidad contractual. El historial de pago de la cuenta se reflejará tanto en el informe de crédito del prestatario como en el del cosignatario. Por este motivo, usted debe tener cuidado si alguien le pide que actúe como cosignatario de un préstamo. Los cosignatarios tienen la obligación legal de repagar el contrato, así que antes de aceptar actuar como cosignatario de otra persona, asegúrese de saber cuáles son los términos del contrato y piense si está en condiciones de afrontar los pagos.

Para más información, lea *Información para los cosignatarios de préstamos*.

Consiga una copia de su informe de crédito

Es una buena idea revisar su informe de crédito antes de hacer una compra importante. Usted puede obtener una copia gratuita de su informe cada 12 meses de parte de cada una de las tres agencias de informes crediticios del país. Para solicitar su copia, visite www.annualcreditreport.com, llame al 1-877-322-8228, o complete el formulario Annual Credit Report Request y envíelo por correo a Annual Credit Report Request Service, P.O. Box 105281, Atlanta, GA 30348-5281.

Si le deniegan un crédito o si sufre alguna otra acción adversa que se basa en la información de su informe de crédito, es posible que pueda conseguir copias adicionales de su informe en forma gratuita. Usualmente, después de presentar su solicitud de financiación usted recibirá su puntaje de crédito que forma parte de un aviso de divulgación de puntaje de crédito.

Si quiere otra copia de su informe de crédito, pero ya recibió su copia gratuita, usted puede comprar su informe pagando un pequeño cargo. Establezca contacto con las tres agencias de informes crediticios del país:

- Equifax Credit Information Services: 1-800-685-1111
- Experian: 1-888-397-3742
- TransUnion Corporation: 1-800-916-8800

Para más información sobre informes de crédito; lea:

- Informes de crédito gratuitos
- Disputando errores en los informes de crédito
- Cómo afecta el puntaje de crédito en el precio del crédito y del seguro

Conozca los términos específicos

Antes de firmar cualquier documento, ya sea en el concesionario, banco, compañía financiera o cooperativa de crédito, debería entender los términos específicos de la financiación.

Asignatario o cesionario — El banco, compañía financiera o cooperativa de crédito que le compra el contrato al concesionario.

Cargo financiero — El costo del crédito expresado en un monto en dólares. Usted puede negociar esta cifra.

Contrato de servicio extendido — Protección opcional que se puede comprar para cubrir componentes mecánicos y eléctricos específicos del vehículo. Complementa cualquier cobertura de garantía que venga con el vehículo.

Financiación a tasa fija — Una financiación con una tasa financiera que permanece igual a lo largo de la duración del contrato.

Financiación a tasa variable — Una financiación con una tasa financiera que varía, y en consecuencia, el monto que usted debe pagar también se modifica a lo largo de la duración del contrato. Este tipo de tasa no es muy común en las transacciones de financiación de vehículos.

Informe de crédito — Un documento que incluye información sobre su lugar de residencia, cómo paga sus facturas, y si ha sido demandado o se ha declarado en bancarrota. Las agencias de informes crediticios de todo el país les venden la información de su informe a los otorgantes de crédito, aseguradores, empleadores y otros negocios que lo usan para evaluar sus solicitudes de crédito, seguro, empleo o para alquilar una vivienda.

Monto del pago o cuota mensual — La cantidad de dólares que debe pagar todos los meses para ir cancelando el préstamo, contrato de financiación o el acuerdo de leasing.

Monto financiado — El monto del crédito expresado en dólares.

Pago inicial — Un monto inicial que se paga para reducir el monto a financiar.

Precio negociado del vehículo — El precio de compra del vehículo acordado entre el comprador y el vendedor. Este precio debería reflejar cada rebaja, descuento u ofertas especiales que pueda conseguir en el concesionario si usted cumple con ciertos requisitos, todo lo cual debe informarse claramente.

Productos o servicios adicionales — Productos o servicios que el concesionario le puede ofrecer en una venta, financiación o leasing. Algunos ejemplos son los contratos de servicio extendido, el seguro de crédito y la protección garantizada del automóvil. Estos productos y servicios son opcionales. Pida que en el contrato le incluyan los costos y términos de los productos y servicios adicionales, y únicamente acepte firmar por aquellos productos específicos que desee comprar.

Protección garantizada del automóvil (GAP) — Protección opcional que cubre la diferencia entre el monto que usted adeuda por el vehículo y el monto que recibiría de su compañía de seguro si le robaran el vehículo o si tuviera un siniestro de destrucción antes de haber cancelado su obligación de crédito.

Puntaje de crédito — Un número que refleja su nivel de riesgo de crédito que se basa en la información de su archivo de crédito. Cuanto mejor sea su historial de crédito mayor será su puntaje. Su puntaje de crédito se puede usar para ayudar a determinar la tasa de interés y los términos de financiación que le ofrecerán.

Recupero — Si usted no efectúa los pagos de un vehículo dentro de los plazos establecidos, su acreedor puede tener derecho a recuperarlo sin necesidad de recurrir a la Corte ni de notificarlo.

Seguro de crédito — Seguro opcional que cubre el saldo impago previsto en caso de su fallecimiento o los pagos mensuales programados en caso de que sufra una discapacidad. El costo del seguro de crédito opcional se debe establecer por escrito. Si usted decide comprarlo, debe firmar para aceptarlo.

Tasa mayorista (tasa de compra) — La tasa financiera aplicada por un asignatario o cesionario cuando le compra un contrato de venta minorista en cuotas a un concesionario.

Tasa porcentual anual o tasa “APR” — El costo del crédito expresado en términos de tasa anual. Usted puede negociar esta tasa. Ejemplos de algunos de los factores que influyen en su tasa APR: su historial de crédito, las tasas financieras vigentes, la compensación del concesionario, la competencia, las condiciones del mercado y las ofertas especiales. Trate de negociar la tasa APR más baja del mismo modo que negocia el precio del vehículo.

Total de los pagos — El monto total pagado después de efectuar todos los pagos programados tal como se establezca en un contrato de préstamo o financiación. Para un leasing, es el monto que habrá pagado al final del contrato de leasing.

Valor neto negativo — El monto adeudado sobre un vehículo que supera su valor de mercado. Por ejemplo, si el saldo adeudado para cancelar su crédito asciende a \$18,000 y el valor de mercado de su vehículo es \$15,000 usted tiene un valor neto negativo de \$3,000.

Busque el trato más conveniente para financiar un vehículo

Cuando tenga que financiar la compra de su vehículo, busque, analice y compare los términos de financiación ofrecidos por más de un otorgante de crédito. Usted va a comprar dos productos: la financiación y el vehículo. Negocie los términos y considere varios ofrecimientos. Antes de firmar un contrato, tómese el tiempo necesario para conocer y comprender los términos, condiciones y costos de financiación de un vehículo. Si firma un contrato, pida que le entreguen copias de los papeles firmados antes de retirarse del local del concesionario o de la entidad de crédito. Antes de retirarse conduciendo su nuevo vehículo no se olvide de confirmar que el trato sea definitivo.

	Otorgante de crédito 1	Otorgante de crédito 2	Otorgante de crédito 13
Precio negociado del vehículo	\$ _____	\$ _____	\$ _____
Pago inicial	\$ _____	\$ _____	\$ _____
Deducción por la entrega de su vehículo en parte de pago (el canje o permuta de su vehículo, podría implicar un valor neto negativo)	\$ _____	\$ _____	\$ _____
Contrato de servicio extendido (opcional)*	\$ _____	\$ _____	\$ _____
Seguro de crédito (opcional)*	\$ _____	\$ _____	\$ _____
Protección garantizada del automóvil (opcional)*	\$ _____	\$ _____	\$ _____
Otros productos opcionales*	\$ _____	\$ _____	\$ _____
Monto financiado	\$ _____	\$ _____	\$ _____
Tasa porcentual anual o tasa APR	_____ %	_____ %	_____ %
Cargo financiero	\$ _____	\$ _____	\$ _____
Duración del contrato en meses	_____	_____	_____
Cantidad de pagos o cuotas	\$ _____	\$ _____	\$ _____
Monto del pago o cuota mensual	\$ _____	\$ _____	\$ _____

** Ítems opcionales que no es obligatorio comprar. Si usted no quiere comprar estos ítems, dígaselo al concesionario y no los acepte con su firma. Asegúrese de que el costo de estos ítems no esté incluido en los pagos mensuales ni en otra parte del contrato que firme.*

Ejemplo de comparación

Considere los costos totales de la financiación del vehículo, no solo el pago mensual. Es importante que compare diferentes planes de pago, tanto para el pago mensual como para la

cantidad total de pagos requeridos, por ejemplo, para una compra a crédito de 36 meses/3 años y 60 meses/5 años. En general, los contratos más largos tendrán pagos mensuales más bajos, el total de los cargos financieros será más alto y los costos globales también serán más altos. Asegúrese de tener ingresos suficientes para efectuar el pago mensual durante toda la duración del préstamo o contrato de financiación. También tendrá que tener en cuenta el costo del seguro, que puede variar dependiendo del tipo de vehículo que compre y de otros factores.

Término (duración)	3 años – 36 meses	5 años – 60 meses
Precio de compra	\$31,000	\$31,000
Pago inicial (20%)	\$6,200	\$6,200
Monto financiado	\$24,800	\$24,800
Tasa del contrato (APR)	5.00%	5.00%
Cargo financiero	\$1,958	\$3,280
Monto del pago o cuota mensual	\$743	\$468
Total de los pagos	\$26,758	\$28,080

Nota: Las cifras en dólares de este ejemplo están redondeadas. Las cifras indicadas en este ejemplo son únicamente a título ilustrativo. Los términos reales de financiación pueden ser diferentes y dependerán de varios factores, incluida su capacidad crediticia.

Recuerde

Antes de visitar el local del concesionario

- Identifique cuáles son sus necesidades de transporte.
- Evalúe cuál es su situación financiera y su presupuesto. Use las planillas incluidas en este folleto para determinar el monto que está en condiciones de financiar y lo que puede gastar en un vehículo. Recuerde que con un contrato de financiación de largo plazo sus pagos mensuales podrían ser más bajos que con un contrato de financiación de corto plazo (si todos los demás términos son iguales) — pero con el paso del tiempo, usted terminará pagando más dinero.
- Consiga una copia de su informe de crédito y léalo. Los errores o la información negativa registrada correctamente pueden influir en su capacidad de conseguir crédito. Por lo general, si usted pagó sus obligaciones de crédito en fecha podrá conseguir una tasa más baja. Usted tiene derecho de disputar la información inexacta registrada en su informe, y debería hacerlo antes de presentar su solicitud de financiación o leasing.
- Para consultar el rango de precios y demás información sobre el vehículo que le interesa, fíjese en las guías de compra, anuncios publicados en periódicos y otras publicaciones y sitios web. Visite los sitios web del concesionario. Algunos concesionarios publican en internet el inventario que tienen en cada local de venta.
- Pregúntele por adelantado a su asegurador el costo del seguro para poder tener en cuenta ese monto.

- Antes de negociar la compra de un vehículo nuevo, determine el valor de mercado de su actual vehículo y averigüe cuál es el saldo pendiente de su contrato de crédito. Si el valor de su vehículo es inferior al monto que adeuda (valor neto negativo), considere cancelar la deuda.
- Compare las tasas APR y los términos de financiación de varias fuentes, tales como bancos, cooperativas de crédito, compañías financieras y concesionarios. Busque información sobre las ofertas vigentes en internet. Es posible que descubra que todas las fuentes de crédito aplican restricciones para las tasas o términos más atractivos.
- Sepa cuál es la diferencia entre una compra y un leasing de un vehículo.

En el local del concesionario:

- Manténgase dentro de su rango de precios.
- Trate de negociar el precio de compra y los términos de su financiación o leasing.
- Determine si un ofrecimiento está dentro de su presupuesto y si cumple con sus necesidades de transporte.
- Comprenda cuál es el valor y el costo de cualquier producto o servicio opcional que le ofrezcan, como un contrato de servicio extendido, seguro de crédito o protección garantizada del automóvil. Excepto que desee comprar estos productos, controle que no se los incluyan en los pagos u otros términos cotizados. Si no quiere comprar estos productos, no los acepte con su firma.
- Lea atentamente todo el contrato y haga preguntas sobre los términos antes de firmar. Si está usando la financiación del concesionario o está haciendo un leasing, pregunte si los términos son definitivos. Una vez que firme el contrato, usted está legalmente obligado a cumplirlo.

Después de firmar:

- Antes de retirarse del local del concesionario, asegúrese de llevarse una copia del contrato de crédito o acuerdo de leasing debidamente firmado y con todos los términos completados. Si le dicen que le enviarán los papeles por correo o que se los entregarán más adelante no lo acepte porque los documentos podrían traspapelarse o extraviarse.
- Sepa que si usted financió el vehículo, la fuente de financiación tiene un derecho prendario sobre el título de propiedad del vehículo (y en algunos casos tiene derecho a retener el título propiamente dicho) hasta que usted pague la totalidad del contrato.
- Pague en fecha. El hecho de pagar fuera de fecha o saltarse un pago puede tener serias consecuencias: cargos por mora, recupero y datos negativos en su informe de crédito que pueden dificultar sus probabilidades de conseguir crédito en el futuro.

Si le surgen problemas financieros

- Si piensa que se va a atrasar con un pago, comuníquese inmediatamente con su acreedor. Muchos acreedores están dispuestos a tratar de resolver estos problemas con los consumidores cuando consideran que estarán en condiciones de pagar pronto, incluso con un leve atraso. Tal vez pueda negociar una demora en su pago o acordar una modificación de su plan de pagos. Si logra un acuerdo para modificar su contrato original, pida que se lo entreguen por escrito para evitar problemas más adelante.
- Sepa cuáles son sus obligaciones. Si usted no paga en fecha, o si no tiene el seguro que se exige en algunos estados, el acreedor le puede incautar el vehículo haciendo uso de su derecho de recupero. El acreedor o el asignatario puede recuperar el vehículo para cumplimentar el acuerdo de crédito, o puede venderlo y aplicar el dinero obtenido por la venta al pago del saldo pendiente del acuerdo de crédito. Si el vehículo se vende por un valor inferior a lo que adeuda, usted puede tener que pagar la diferencia.

- Tenga presente que en algunos estados la ley le permite recuperar su vehículo al acreedor o asignatario sin necesidad de recurrir a la Corte.

Leyes federales y estatales

Leyes federales

Hay algunas leyes federales y estatales que afectan el proceso de financiación y de leasing de vehículos. Estas leyes le ofrecen información importante que le puede ser útil para negociar un mejor trato, comprender mejor el proceso, y también le otorgan ciertos derechos.

La **Ley de Leasing para Consumidores** establece que la compañía que ofrece el leasing, llamada arrendador o lessor, (como por ejemplo el concesionario) debe suministrarle cierta información antes de que usted firme un contrato de leasing. Estos datos incluyen el monto a pagar al momento de firmar el leasing o cuando le entreguen el vehículo; la cantidad de pagos mensuales y los montos de cada pago; todos los cargos, incluidos los cargos de licencia y los impuestos; los cargos aplicables a la falta o atraso de pago; si el leasing puede finalizar anticipadamente; si a la terminación del leasing el consumidor puede comprar el vehículo; el precio de compra establecido al final del leasing; y cualquier otro pago extra requerido a la terminación del contrato de leasing. El lessor o arrendador también debe declarar el millaje anual permitido y los cargos aplicables al exceso de millas.

La **Regla de Prácticas de Crédito** establece que los otorgantes de crédito deben entregarle a los potenciales cosignatarios un aviso informándoles su responsabilidad si la otra persona no paga; prohíbe los cargos por atraso de pago para algunas situaciones; y prohíbe que los otorgantes de crédito usen ciertas disposiciones contractuales que el gobierno considera inequitativas para los consumidores.

La **Ley de Igualdad de Oportunidad de Crédito** prohíbe la discriminación relacionada con el crédito por motivos de género, raza, color, estado civil, religión, nacionalidad o edad. También prohíbe la discriminación relacionada con el crédito basada en el hecho de que usted esté recibiendo asistencia pública o haya ejercido los derechos que le otorga la Ley Federal de Protección de los Consumidores en las Operaciones de Crédito. Esta ley establece que ciertos otorgantes de crédito deben suministrarles información a los consumidores cuando les deniegan financiación o toman alguna otra acción adversa.

La **Ley de Informe Imparcial de Crédito** establece varios derechos para los consumidores, incluido el derecho de recibir un informe de crédito gratis por año de parte de cada una de las tres agencias de informes crediticios del país. También establece que los consumidores pueden llamar a un número de teléfono para notificar un caso de robo de identidad a las agencias de informes crediticios. También establece un proceso que permite que los consumidores disputen la información registrada en sus registros de crédito que crean que es inexacta o incompleta. Además dispone que si un otorgante de crédito usa los informes y puntajes de crédito de los consumidores como un elemento de base para denegarles crédito o tomar otras acciones adversas en contra de los consumidores les debe entregar sus respectivos informes y puntajes de crédito, y que en determinadas circunstancias, los otorgantes de crédito deben entregarles a los consumidores sus puntajes de crédito y la información relacionada.

En virtud de la **Regla de Precios Basados en el Nivel de Riesgo del Cliente**, la mayoría de los consumidores que solicita financiación tienen derecho de recibir información sobre sus puntajes de crédito. La mayor parte de los otorgantes de crédito cumple con esta regla entregándoles un Aviso de Divulgación de Puntaje de Crédito a los consumidores que solicitan

financiación para la compra de un vehículo. Este aviso contiene el puntaje de crédito de un consumidor y demás información para contextualizar el puntaje (por ejemplo, datos que indican cómo se compara el puntaje de crédito de ese consumidor respecto de los puntajes de crédito de otros consumidores).

La **Ley de Veracidad en las Operaciones de Préstamo** establece que antes de que usted firme un acuerdo de crédito, los otorgantes deben entregarle un documento escrito que contenga los términos importantes de dicho acuerdo, como la tasa APR, el cargo financiero, el monto del pago mensual, las fechas de pago, el monto financiado, la duración del acuerdo de crédito y cualquier cargo aplicable por atraso de pago.

Para más información sobre las regulaciones y derechos de crédito aplicables en el ámbito federal, establezca contacto con la:

Comisión Federal de Comercio (FTC)
877-FTC-HELP (382-4357)

Sistema de la Reserva Federal
888-851-1920

Oficina de Protección Financiera del Consumidor
855-411-2372

Leyes estatales

Es posible que las leyes de su estado de residencia le otorguen derechos adicionales. Para más información, establezca contacto con su agencia local de protección del consumidor o con la oficina de su Fiscal General estatal.

Publicación preparada en cooperación con:

[American Financial Services Association Education Foundation](#)

[Comisión Federal de Comercio \(FTC\)](#)

[National Automobile Dealers Association](#)

Para encargar folletos impresos, llame a la AFSA Education Foundation: (888) 400-7577.

Este folleto se ofrece exclusivamente con fines educativos e informativos y no constituye un asesoramiento legal.

La Comisión de Comercio (FTC) es la agencia nacional de protección del consumidor. La FTC trabaja para prevenir las prácticas comerciales fraudulentas, engañosas y desleales en el mercado.

2014