

ENTENDIENDO EL FINANCIAMIENTO DE VEHÍCULOS



ENTENDIENDO EL FINANCIAMIENTO DE VEHÍCULOS

Con precios que promedian más de \$20,000 para un vehículo nuevo y \$9,500 para un vehículo con cuatro años de uso, la mayoría de los consumidores necesita financiamiento o arrendamiento para adquirir un vehículo. En algunos casos, los compradores utilizan “préstamos directos”; obtienen un préstamo directamente de la compañía financiera, banco o cooperativa de crédito. En un préstamo directo, el comprador se compromete a pagar la cantidad financiada, más el cargo financiero pactado, en el período de tiempo acordado. Una vez que el comprador y la concesionaria distribuidora de vehículos firman un contrato y el comprador está de acuerdo con el precio, el comprador usa el dinero del préstamo del prestador directo para pagar el vehículo a la concesionaria. Los consumidores pueden conseguir un préstamo para vehículos en Internet.

Sin embargo, la forma más común de financiamiento es el “financiamiento de la concesionaria.” En este arreglo, el comprador y la concesionaria distribuidora firman un contrato donde el comprador se compromete a pagar la cantidad financiada, más el cargo financiero pactado, en el período de tiempo acordado. La concesionaria puede quedarse con el contrato, pero generalmente lo vende a un cesionario (tal como un banco, compañía financiera o cooperativa de crédito), que le da servicio a la cuenta y cobra los pagos.

Para el comprador del vehículo, el financiamiento de la concesionaria ofrece:

1. *Conveniencia – Las concesionarias ofrecen al comprador vehículos y financiamiento en un solo lugar.*
2. *Múltiples relaciones financieras – Las relaciones de la concesionaria con una variedad de bancos y compañías financieras significan que puede ofrecer a los compradores una variedad de opciones de financiamiento.*
3. *Programas especiales – De vez en cuando, las concesionarias pueden ofrecer a los compradores programas de tasas bajas de interés patrocinados por los fabricantes.*

Este folleto explica el financiamiento de la concesionaria y puede servirle como guía al evaluar su situación financiera antes de financiar un vehículo nuevo o usado. También le ayudará a entender el arrendamiento de vehículos.



ANTES DE QUE LLEGUE A LA CONCESIONARIA

Investigue:

- Determine cuánto puede permitirse financiar y gastar en un pago mensual usando la hoja de trabajo del "Plan mensual de gastos" de este folleto.
- Obtenga una copia de su reporte de crédito para que esté consciente de lo que verán sus acreedores. Los errores o información negativa exacta pueden impactar sus posibilidades de obtener crédito y/o su tasa de interés.
- Identifique sus necesidades de transporte.
- Consulte las guías de compra de autos, Internet y otras fuentes para conocer el rango de precio y otra información sobre el vehículo que quiere comprar.
- Compare las tasas de interés que se ofrecen contactando varios bancos, cooperativas de crédito y otros prestadores. Compare las cotizaciones de los bancos y del concesionario. Pueden haber restricciones en las tasas más atractivas o condiciones de cualquier fuente de crédito.

QUÉ SUCEDE CUANDO USTED SOLICITA FINANCIAMIENTO

La mayoría de las concesionarias tienen un Departamento de finanzas y seguros (F&I) que facilita la adquisición de financiamiento en un solo lugar. El gerente del Departamento de F&I le pedirá que llene una solicitud de crédito. La información en esta solicitud puede incluir: su nombre; número de Social Security; fecha de nacimiento; dirección actual y anteriores y cuánto tiempo vivió ahí; empleo actual y anteriores y duración del empleo; ocupación; fuentes de ingreso; total de ingreso mensual bruto e información financiera de cuentas de crédito existentes.

La concesionaria obtendrá una copia de su reporte de crédito, el cual contiene información acerca de obligaciones de crédito actuales y pasadas, su registro de pagos y datos de registros públicos (por ejemplo, una declaración de bancarrota obtenida de documentos de la corte). Para cada cuenta, el reporte de crédito muestra su número de cuenta, el tipo y condiciones de la cuenta, el límite de crédito, el saldo más reciente y el pago más reciente. La sección de comentarios describe el estado actual de su cuenta, incluyendo el resumen del acreedor sobre información de pagos atrasados y cualquier acción legal que se haya tomado para cobrar.

Las concesionarias típicamente venden su contrato a un cesionario, tal como un banco, compañía financiera o cooperativa de crédito. La concesionaria somete su solicitud de crédito a uno o más de estos cesionarios potenciales para determinar la disposición que tienen para comprar el contrato suyo a la concesionaria.

Estas compañías financieras u otros cesionarios potenciales generalmente evaluarán su solicitud de crédito usando técnicas automatizadas tales como la calificación de crédito, donde a una variedad de factores como su historial de crédito, antigüedad en el empleo, ingresos y gastos se les puede asignar un peso y ser calificados.

Puesto que el banco, compañía financiera o cooperativa de crédito no tratan directamente con el comprador potencial del vehículo, basan su evaluación en lo que aparece en el reporte de crédito del individuo y su calificación, la solicitud de crédito llena y las condiciones de la venta, tales como el monto del pago inicial. Cada compañía financiera u otro cesionario potencial decide si está dispuesto a comprar el contrato, notifica a la concesionaria su decisión y, si es aplicable, ofrece a la concesionaria una tasa de mayoreo a la cual el cesionario comprará el contrato, frecuentemente llamada la "tasa de compra" (buy rate).

Su concesionario puede ofrecerle incentivos del fabricante, tales como tasas de interés reducidas o devolución de efectivo en ciertos modelos. Puede ver estas ofertas anunciadas en su área. Asegúrese de preguntar al vendedor si el modelo que le interesa tiene ofertas especiales de financiamiento o rebajas. Generalmente, estas tasas descontadas no son negociables, pueden estar limitadas por el historial de crédito del consumidor y estar disponibles solamente para algunos modelos, marcas o año del vehículo.

Cuando no hay ofertas especiales de financiamiento disponibles, puede negociar la tasa anual de porcentaje (APR) y las condiciones de pago con la concesionaria, igual que negociaría el precio del vehículo. La APR que negocie con el concesionario generalmente es más alta que la tasa de mayoreo descrita anteriormente. Esta negociación puede ocurrir antes o después de que la concesionaria acepte y procese su solicitud de crédito.

QUÉ AFECTA SU APR

Su historial de crédito, las tasas actuales financieras, las condiciones del mercado y ofertas especiales están entre los factores que afectan su APR.

¿QUÉ HAY ACERCA DEL GARANTE?

El acreedor le puede permitir que un garante firme el contrato financiero para compensar algunas deficiencias en su historial de crédito. Un garante asume la misma responsabilidad que usted en el contrato, y el historial de la cuenta se reflejará también en el historial de crédito del garante. Por esta razón, debe ser cauteloso si alguien le pide que usted sea su garante. Puesto que a la larga, a muchos garantes se les pide que paguen la deuda, asegúrese de que usted tiene con qué hacerlo antes de aceptar ser garante de alguien.

¿DEBO ARRENDAR UN VEHÍCULO?

Si está considerando el arrendamiento, hay muchas cosas que debe tener en cuenta. Los pagos mensuales de un contrato de arrendamiento normalmente son menores que los pagos financieros del mismo vehículo porque usted está pagando por el valor esperado de la depreciación durante el plazo del contrato de arrendamiento, más un cargo de renta, impuestos y gastos. Pero al final del contrato de arrendamiento, debe devolver el vehículo, a menos que el contrato le permita comprarlo y usted esté de acuerdo con el precio y las condiciones de compra. Para asegurarse de que las condiciones del contrato de arrendamiento se ajustan a su situación: Considere los costos iniciales, intermedios y finales del contrato de arrendamiento. Compare diferentes ofertas y condiciones de arrendamiento, incluyendo los límites de millaje, y también considere por cuánto tiempo desea conservar el vehículo.

Cuando usted arrienda un vehículo, tiene el derecho a usarlo por un número acordado de meses y millas. Al final del contrato de arrendamiento, puede devolver el vehículo, pagar cualquier gasto o cargo final del arrendamiento y "salirse". Puede comprar el vehículo por el precio adicional acordado si tiene la opción de compra, lo cual es una provisión típica de los contratos de arrendamiento al menudeo. Tenga en mente que en la mayoría de los casos, será responsable de un cargo por terminación anticipada si termina el contrato de arrendamiento anticipadamente. Puede ser un cargo sustancial.



Otra consideración importante es el límite de millaje. La mayoría de los contratos de arrendamientos estándar están calculados en base a un número específico de millas que puede manejar, típicamente 15,000 o menos por año. Puede negociar un límite de millaje mayor, pero normalmente tendrá un pago mensual mayor puesto que la depreciación del vehículo también será mayor durante el período de arrendamiento. Si excede el límite de millaje estipulado en el contrato de arrendamiento, probablemente tendrá que pagar cargos adicionales cuando devuelva el vehículo.

Cuando usted arrienda, también es responsable por el desgaste excesivo y daños, así como por equipo faltante. También debe darle servicio al vehículo de acuerdo con las recomendaciones del fabricante.

Por último, deberá mantener un seguro que cumpla con los estándares de la compañía arrendadora. Asegúrese de averiguar el costo de este seguro.

"Las llaves para el arrendamiento de un vehículo" ("Keys to Vehicle Leasing"), una publicación de la Federal Reserve Board, contiene más información acerca del arrendamiento. Puede obtener una copia de:

Publications Services
Board of Governors of the Federal
Reserve System
Mail Stop 127
Washington, DC 20551

Este folleto también está disponible en el Web en:

www.federalreserve.gov/pubs/leasing

DETERMINE CUÁNTO PUEDE GASTAR

Antes de financiar o arrendar un vehículo, asegúrese de que tiene un ingreso suficiente para cubrir sus gastos mensuales actuales para vivir. Después financie nuevas compras sólo cuando usted pueda afrontar un nuevo pago mensual. El "Plan mensual de gastos" es una herramienta que le ayuda a determinar un pago para el cual usted tiene recursos suficientes para hacerlo.

El único momento en que debe considerar tomar una deuda adicional es cuando está gastando menos de lo que ingresa cada mes. La carga adicional de la deuda no debe tomarse de la cantidad que ha destinado para ahorro para emergencias o de otras prioridades superiores y de sus objetivos en la vida. Ahorrar para el pago inicial o dar su vehículo usado a cuenta, pueden reducir el monto de lo que necesita financiar. En algunos casos, su vehículo usado será suficiente para el pago inicial del nuevo vehículo.

CONOZCA LAS CONDICIONES DEL FINANCIAMIENTO ANTES DE FIRMAR

PRECIO NEGOCIADO DEL VEHÍCULO –

El precio de compra del vehículo acordado entre el comprador y la concesionaria.

PAGO INICIAL –

La cantidad inicial pagada para reducir la cantidad a financiar.

CONTRATO DE SERVICIO EXTENDIDO –

Protección *opcional* para ciertos componentes eléctricos y mecánicos especificados del vehículo que están disponibles para compra como suplemento de la garantía proporcionada con el vehículo nuevo o usado.

SEGURO DE CRÉDITO –

Seguro *opcional* que paga el saldo programado no pagado si usted muere o hace los pagos mensuales programados si usted queda inválido. Como la mayoría de las condiciones del contrato, el costo del seguro opcional de crédito debe divulgarse por escrito, y, si lo desea, usted debe estar de acuerdo con él y firmarlo.

PROTECCIÓN DEL AUTO GARANTIZADA (GAP) –

Protección *opcional* que paga la diferencia entre la cantidad que usted debe de su vehículo y la cantidad que recibe de la compañía de seguros si el vehículo le es robado o destruido antes de que haya cubierto totalmente su obligación de crédito.

CANTIDAD A FINANCIAR –

La cantidad del crédito en dólares que le es proporcionada.

TASA ANUAL DE PORCENTAJE O “APR” –

El costo del crédito durante un año expresado en porcentaje.

CARGO FINANCIERO –

La cantidad total de dinero que paga por el uso del crédito.

FINANCIAMIENTO A TASA FIJA –

La tasa de interés permanece igual durante la vida del contrato.

FINANCIAMIENTO A TASA VARIABLE –

La tasa de interés varía y el monto de lo que usted debe pagar cambia durante la vida del contrato.

MONTO DEL PAGO MENSUAL –

La cantidad de dinero que debe cada mes para pagar el acuerdo de crédito.

CESIONARIO –

El banco, compañía financiera o cooperativa de crédito que compra el contrato a la concesionaria.

OBTENIENDO UNA COPIA DE SU REPORTE DE CRÉDITO

Para obtener una copia de su reporte de crédito, contacte a uno de los tres grandes burós de crédito:

Equifax Credit Information Services
P. O. Box 740241
Atlanta, GA 30374-0241
Teléfono: (800) 685-1111
Sitio web: www.equifax.com

Experian
P.O. Box 2104
Allen, TX 75013
Teléfono: (888) 397-3742
Sitio web: www.experian.com

TransUnion Corporation
P. O. Box 1000
Chester, PA 19022
Teléfono: (800) 916-8800
Sitio web: www.transunion.com



HOJA DE TRABAJO DE FINANCIACIÓN

PLAN MENSUAL DE GASTOS

1. Complete la columna 1 basado en su situación actual. Comience con su ingreso neto mensual. Ésta es la cantidad que le queda después de que se han quitado los impuestos y otras deducciones.

Reste la cantidad que necesita para ahorros, gastos mensuales y pagos mensuales a acreedores.

El saldo que queda es la máxima cantidad que puede usar para los pagos mensuales de un vehículo nuevo y gastos relacionados, como el seguro del auto.

2. Complete la columna 2 basado en su nueva situación. Esta columna mostrará el pago de su nuevo vehículo y los ajustes que haya hecho a sus gastos y obligaciones de crédito. Asegúrese de ajustar cualquier gasto, como gastos de mantenimiento y de seguro, que pueden aumentar o disminuir cuando tenga un vehículo nuevo.

El saldo remanente en la columna 2 le indicará si puede con los pagos del nuevo vehículo y el cambio proyectado en los gastos.

	ACTUAL [1]	REVISADO [2]
INGRESO MENSUAL Y AHORROS		
Ingreso neto mensual	\$ _____	\$ _____
Ahorros	-\$ _____	-\$ _____
GASTOS MENSUALES:		
Pago de hipoteca o renta	-\$ _____	-\$ _____
Servicios	-\$ _____	-\$ _____
Comida	-\$ _____	-\$ _____
Transporte	-\$ _____	-\$ _____
Seguros (casa, vehículo, vida)	-\$ _____	-\$ _____
Impuestos	-\$ _____	-\$ _____
Ropa	-\$ _____	-\$ _____
Personales	-\$ _____	-\$ _____
Entretenimiento	-\$ _____	-\$ _____
Regalos y contribuciones	-\$ _____	-\$ _____
Educación	-\$ _____	-\$ _____
Pagos de tarjetas de crédito	-\$ _____	-\$ _____
Pagos a otros acreedores	-\$ _____	-\$ _____
Pagos del vehículo	-\$ _____	-\$ _____
Misceláneos	-\$ _____	-\$ _____
SALDO REMANENTE:	= \$ _____	= \$ _____

FINANCIAMIENTO DE VEHÍCULOS

BUSQUE EL MEJOR TRATO PARA FINANCIAMIENTO DEL VEHÍCULO

Tómese tiempo para conocer y entender todos los términos, condiciones y costos de financiar un vehículo antes de que firme el contrato. Revise y compare las condiciones de financiamiento que ofrece más de un acreedor.

	ACREEDOR 1	ACREEDOR 2	ACREEDOR 3
Precio negociado del vehículo	\$ _____	\$ _____	\$ _____
Pago inicial	\$ _____	\$ _____	\$ _____
Contrato de servicio extendido (opcional)*	\$ _____	\$ _____	\$ _____
Seguro de crédito (opcional)*	\$ _____	\$ _____	\$ _____
Protección del auto garantizada (opcional)*	\$ _____	\$ _____	\$ _____
Otros productos opcionales* _____	\$ _____	\$ _____	\$ _____
Cantidad a financiar	\$ _____	\$ _____	\$ _____
Tasa de interés (APR)	_____ %	_____ %	_____ %
Cargo financiero	\$ _____	\$ _____	\$ _____
Duración del contrato en meses	_____	_____	_____
Número de pagos	_____	_____	_____
Monto del pago mensual	\$ _____	\$ _____	\$ _____

*Cualquier elemento que sea "opcional" no es necesario para la compra. Si no quiere estos elementos, dígaselo al vendedor y no los firme.

EJEMPLO DE COMPARACIÓN

Este ejemplo le ayudará a comparar la diferencia en el monto del pago mensual y la cantidad total a pagar para una transacción de crédito de 3 y de 5 años. Generalmente, mayores plazos significan pagos mensuales menores y cargos financieros mayores. Asegúrese que su ingreso es suficiente para hacer el pago mensual, revisando su plan de gastos mensuales. También tiene que añadir el costo del seguro automotriz, que varía dependiendo del tipo de vehículo.

	3 AÑOS (36 MESES)	5 AÑOS (60 MESES)
Cantidad a financiar	\$ 20,000	\$ 20,000
Tasa de interés del contrato (APR)	8.00%	8.00%
Cargos financieros	\$ 2,562	\$ 4,332
Monto del pago mensual	\$ 627	\$ 406
Total de los pagos	\$ 22,562	\$ 24,332
Pago inicial	10%	10%

Nota: Se ha redondeado todo a dólares enteros para esta ilustración. Las cifras en esta muestra son sólo para ejemplo. Las condiciones reales de financiamiento pueden ser diferentes y dependen de muchos factores, incluyendo su historial crediticio.

LEYES FEDERALES

Familiarícese con las leyes que autorizan y regulan el financiamiento de las concesionarias y el arrendamiento.

TRUTH IN LENDING ACT/DECRETO DE LA VERDAD EN LOS PRÉSTAMOS – requiere que, antes de que firme un acuerdo, los acreedores le proporcionen la divulgación por escrito de términos importantes del acuerdo de crédito tales como la tasa anual de porcentaje (APR), cargos financieros totales, monto del pago mensual, fechas de vencimiento de los pagos, la cantidad total a ser financiada, duración del acuerdo de crédito y cualquier cargo por atrasos en los pagos.

FEDERAL CONSUMER LEASING ACT/DECRETO FEDERAL DE ARRENDAMIENTO DEL CONSUMIDOR (FCLA) – requiere que la compañía que arrienda (la concesionaria por ejemplo) divulgue cierta información antes de que se firme el contrato de arrendamiento, que incluye: la cantidad total del pago inicial; el número y monto de los pagos mensuales; todos los gastos que se cobran, incluyendo costo de licencias e impuestos; y los cargos por dejar de pagar o atraso en los pagos. Para el contrato de arrendamiento de automóviles, el arrendador debe, además, divulgar el millaje anual permitido y los cargos por millaje excesivo; si el arrendamiento del automóvil puede terminarse antes de lo pactado; si puede comprarse el automóvil arrendado al final del contrato de arrendamiento; el precio de compra al final del contrato de arrendamiento; y cualquier pago adicional que se requiera al final del arrendamiento.

CREDIT PRACTICES RULE/REGLA DE LAS PRÁCTICAS DE CRÉDITO – requiere que los acreedores proporcionen aviso por escrito a los garantes potenciales acerca de su responsabilidad si la otra persona no paga; prohíbe en ciertas situaciones los cargos por pagos atrasados; y prohíbe a los acreedores usar ciertas cláusulas del contrato que el gobierno considera injustas para los consumidores.

EQUAL CREDIT OPPORTUNITY ACT/DECRETO DE IGUALDAD DE OPORTUNIDAD EN EL CRÉDITO – prohíbe la discriminación relativa al crédito debido a su género, raza, color, estado civil, religión, origen nacional o edad. También prohíbe la discriminación relativa al crédito basada en el hecho de que usted reciba asistencia pública o de que haya ejercido sus derechos bajo el decreto federal de protección del consumidor de crédito.

Para mayor información sobre regulaciones federales de crédito y derechos de los consumidores, contacte:

Federal Trade Commission
Washington, DC 20580
Teléfono: (877) FTC-HELP (382-4357)
Sitio web: www.ftc.gov

Federal Reserve System
Washington, DC 20551
Teléfono: (202) 452-3693
Sitio web: www.federalreserve.gov

LEYES ESTATALES

Algunas leyes estatales pueden otorgarle derechos adicionales. Para información sobre estas leyes, contacte a la concesionaria de protección al consumidor de su estado o a la oficina del Attorney general (Procurador General). (Sitio web: www.naag.org).



RECUERDE...

ANTES DE VISITAR LA CONCESIONARIA:

- Evalúe su situación financiera y determine cuánto puede permitirse pagar cada mes. Un contrato financiero de plazo más largo puede significar menores pagos mensuales que uno de plazo corto (si todas las otras condiciones son iguales), pero dará como resultado que usted pague más dinero en total durante su contrato.
- Determine el rango de precio del vehículo que está pensando comprar. Consulte los anuncios del periódico, Internet y otras publicaciones.
- Comprenda el valor y costo del seguro opcional de crédito si está de acuerdo en comprarlo.
- Conozca la diferencia entre comprar y arrendar un vehículo.
- Esté consciente de que su historial de crédito puede afectar la tasa de interés que pueda negociar. Generalmente, podrá obtener una tasa más baja si ha pagado sus obligaciones de crédito a tiempo.
- Compare las tasas de porcentaje anual y las condiciones de financiamiento de múltiples fuentes financieras tales como bancos, compañías financieras y cooperativas de crédito. Esta información también puede estar disponible en los sitios web de las fuentes financieras y los fabricantes.

CUANDO VISITE LA CONCESIONARIA:

- Manténgase dentro del rango de precio que puede pagar.
- Negocie sus acuerdos de financiamiento o arrendamiento y sus condiciones.
- Considere cuidadosamente si la transacción es la mejor para su presupuesto y sus necesidades de transporte.
- Comprenda el valor y el costo de productos opcionales tales como un contrato de servicio extendido, seguro de crédito o protección del auto garantizada si está de acuerdo en comprarlos. Si no quiere estos productos, no los firme.
- Lea el contrato cuidadosamente antes de firmar. Usted queda obligado una vez que haya firmado el contrato.

DESPUÉS DE COMPLETAR LA COMPRA DEL VEHÍCULO O SU CONTRATO DE ARRENDAMIENTO:

- Esté consciente de que si financió el vehículo, el cesionario (banco, compañía financiera o cooperativa de crédito que compra el contrato) tiene derechos sobre el título del vehículo (y en algunos casos tiene el título del mismo) hasta que haya pagado el contrato en su totalidad.
- Haga sus pagos a tiempo. Los pagos atrasados o faltantes causan gastos por retraso, aparecen en su reporte de crédito e impactan en poder obtener crédito en el futuro.

SI SE ENCUENTRA EN DIFICULTADES FINANCIERAS:

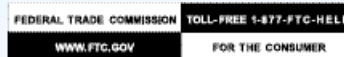
- Hable con sus acreedores si tiene dificultades para hacer sus pagos mensuales. Explique su situación y la razón por la que hará tarde su pago. Haga un programa de pagos con sus acreedores y, si es necesario, busque los servicios de una concesionaria consejera de crédito sin fines de lucro.
- Conozca sus obligaciones. Un acreedor o cesionario puede quitarle el vehículo para satisfacer el acuerdo de crédito o puede vender el vehículo y aplicar el ingreso de la venta al saldo deudor del acuerdo de crédito. Esta segunda opción es más común. Si el vehículo se vende por menos de lo que se debe, usted puede ser responsable por la diferencia.
- Esté consciente de que le pueden quitar el vehículo si no hace los pagos a tiempo. Ésto no lo exime de su obligación de pagar el vehículo. La ley en algunos estados le permite al acreedor o cesionario quitarle el vehículo sin ir a la corte.



**AFSA EDUCATION
FOUNDATION**
Brightening Your Financial Horizon

www.afsaef.org

Preparado con la cooperación de:



www.nada.org

Para pedir folletos adicionales llame: (888) 400-2233

Este folleto se proporciona solamente para fines educativos y de información
y no constituye consejo legal.