

PARA COMPRENDER EL FINANCIAMIENTO DE AUTOS

PARA COMPRENDER EL FINANCIAMIENTO DE SU AUTO

- La mayoría de los consumidores necesita financiamiento para poder comprar un auto. El tipo de financiamiento más común es el que se obtiene a través de un comerciante. La mayoría de estos financiamientos incluye un contrato con el comerciante. Los consumidores también pueden hacer sus propios arreglos de préstamo por la Internet o directamente a través de una financiera, banco o cooperativa de crédito.
- Este folleto explica el financiamiento del comerciante y puede servir como guía mientras usted evalúa su propia situación antes de financiar un auto nuevo o usado.

LO QUE USTED DEBE INVESTIGAR ANTES DE LLEGAR AL COMERCIANTE

- Decida cuánto puede usted pagar.
- Consiga una copia de su informe de crédito para que esté al tanto de lo que van a ver los acreedores. Cualquier información negativa puede afectar su habilidad de obtener crédito y/o su tasa de financiamiento. Y si hubiere algún error, usted puede hacer que lo corrijan o lo borren de su informe de crédito. Hay información de como comunicarse con las agencias de crédito al final de este folleto.
- Averigüe su puntaje de crédito o "credit score", como se le conoce en inglés, (www.myfico.com).
- Identifique el tipo de auto que necesita.
- Revise las guías de compra, la Internet y otras fuentes informativas para aprender la variedad de precios y demás información para el auto que usted desea comprar.
- Compare las tasas de financiamiento que se están ofreciendo comunicándose con varios bancos, cooperativas de crédito, u otros prestamistas. Compare los estimados de comerciantes con los de otras entidades que no son comerciantes; quizás haya restricciones en las tasas o términos más atractivos de cualquier fuente crediticia.

PARA NEGOCIAR EL FINANCIAMIENTO CON EL COMERCIANTE

Usted y el comerciante decidirán la tasa de su contrato. El comerciante puede ganar un ingreso adicional cuando la tasa de interés de su contrato es más alta que la que aceptaría una financiera.

- ***Usted puede negociar la tasa de interés de su contrato y los términos de pago con el comerciante como negocia el precio del auto.*** Esta negociación puede ocurrir antes o después de que el comerciante haya aceptado y procesado su solicitud de crédito.
- Su comerciante puede proporcionar ofertas especiales del fabricante, tales como tasas de interés reducidas o reembolso en ciertos modelos. Usted puede ver estas ofertas especiales publicadas en su área. ***Asegúrese de preguntarle a su comerciante si hay alguna oferta financiera especial o descuentos para el modelo que usted desea comprar.***

DESPUÉS DE HABER TERMINADO LA COMPRA

- Esté conciente de que si usted ha financiado el auto, el banco, la financiera o cooperativa de crédito que tiene el contrato tiene un gravamen sobre su auto hasta tanto haya usted pagado el contrato por completo.
- Pague a tiempo. Los pagos retrasados o no efectuados incurren en honorarios de retraso y afectan su habilidad de obtener crédito en el futuro.

SI USTED ENFRENTA PROBLEMAS FINANCIEROS

- Hable con sus acreedores si experimenta usted dificultades para efectuar sus pagos mensuales. Explíqueles la situación y el motivo por el cual envió tarde su pago. Trabaje junto a sus acreedores para lograr un programa de pago y, de ser necesario, solicite los servicios de una agencia de asesoría sin fines de lucro.
- Sabe sus obligaciones. Si usted falla en hacer sus pagos según lo acordado, el acreedor o cesionario puede tener derecho a reposicionar y a vender el vehículo para pagar cualquier saldo pendiente en su cuenta. Si venden el auto por menos de lo que usted debe, usted podría ser responsable por pagar la diferencia.

LEYES FEDERALES QUE RIGEN EL FINANCIAMIENTO A TRAVÉS DE CONCESIONARIOS

Truth in Lending Act – La Ley de Veracidad en el Préstamo requiere que los acreedores le entreguen a usted, por escrito y antes de firmar el contrato, los detalles de los términos importantes de contrato, como la tasa de interés anual (APR), cargos de financiamiento totales, monto del pago mensual, fechas de pago, monto total a ser financiado, duración de contrato y cualquier recargo por pago retrasado.

Equal Credit Opportunity Act – La Ley de Igual Oportunidad de Crédito prohíbe la discriminación en el crédito por razones de género, raza, color, estado civil, religión, origen nacional o edad. Así mismo, prohíbe la discriminación en el crédito basada en que esté usted recibiendo asistencia pública o que haya usted ejercido sus derechos bajo la Ley Federal de Protección del Crédito del Consumidor (Federal Consumer Credit Protection Act). La ECOA (por sus siglas en inglés) le da también derecho a recibir un aviso escrito, notificándole las razones por las cuales se le negó el crédito, en caso de que le hayan negado su solicitud.

Para más información sobre las regulaciones federales de crédito y derechos del consumidor, comuníquese con la:

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 proporcionarle derechos adicionales. Para más información sobre estas leyes, comuníquese con su agencia estatal de protección al consumidor o con la oficina del Attorney General (Sitio web: www.naag.org or www.consumerlaw.org).

PARA OBTENER SU PUNTAJE DE CRÉDITO Y UNA COPIA DE SU INFORME DE CRÉDITO

Usted puede obtener una copia de su informe de crédito con sus puntos de crédito una vez por año, gratuita, poniéndose en contacto con lo siguiente:

Sitio web: www.annualcreditreport.com
Teléfono: (877) 322-8288

Usted también puede obtener su información de crédito poniéndose en contacto con una de las tres agencias de crédito principales o con la Fair Isaac Company:

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 75013-2104
Teléfono: (888) 397-3742
Sitio web: www.experian.com

TransUnion, LLC

P.O. Box 1000
Chester, PA 19022-1000
Teléfono: (800) 888-4213
Sitio web: www.transunion.com

Fair Isaac Company

Sitio web: www.myfico.com

RECUERDE ... CUANDO VISITE EL COMERCIANTE

- Manténgase dentro del rango de precio que usted puede pagar.
- Negocie sus arreglos y términos financieros.
- Considere cuidadosamente si la transacción es la mejor para su presupuesto y necesidades.

- Comprenda el valor y costo de los productos como los contratos por servicio extendido, seguro de crédito o protección automotriz garantizada, los cuales no se requieren. Si usted no desea estos productos, no firme para comprarlos.
- Lea el contrato cuidadosamente antes de firmar. Usted está legalmente obligado una vez que ha firmado el contrato.
- No firme documentos en blanco o aquellos a los que les falte información sobre los términos de su compra.
- No salga manejando el auto que usted está comprando antes de haber terminado el proceso de financiamiento.

CONOZCA LOS TÉRMINOS CLAVES ANTES DE FIRMAR

Monto Financiado – "Amount Financed"

El monto en dólares del crédito que se le proporciona a usted.

Tasa de Porcentaje Annual – "Annual Percentage Rate" or "APR"

El costo del crédito por un año expresado porcentualmente.

Cesionario – "Assignee"

El banco, financiadora o cooperativa de crédito que le compra el contrato del comerciante ("dealer").

Seguro de Crédito – "Credit Insurance"

Seguro que paga el saldo programado y no pagado, en caso de que usted fallezca, o efectúa los pagos mensuales programados, si usted llegara a quedar incapacitado. Como con la mayoría de los términos contractuales, el costo del seguro opcional de crédito debe revelarse por escrito y, si usted lo desea, debe convenir y firmar por ello. No se requiere que compre este seguro.

Enganche o Pago Inicial – "Down Payment"

Monto inicial pagado para reducir el monto financiado.

Contrato por Servicio Extendido – "Extended Service Contract"

Protección para componentes mecánicos y eléctricos específicos del vehículo, la cual complementa la cobertura de garantía que puede proporcionarse; no se requiere que compre esta protección.

Cargo de Financiamiento – "Finance Charge"

El costo del crédito expresado en dólares.

Financiamiento de Tasa Fija – "Fixed Rate Financing"

La tasa de financiamiento permanece igual durante el período de vida de contrato.

Protección Automotriz Garantizada – "Guaranteed Auto Protection" or "GAP"

Protección que paga la diferencia entre el monto que usted debe por su auto y el monto que recibe de su compañía de seguro si le roban o destruyen el auto antes de que usted haya cumplido con su obligación de crédito. No se requiere que compre esta protección.

Pago Mensual – "Monthly Payment Amount"

El monto en dólares que debe usted enviar cada mes para pagar el contrato.

Precio Negociado del Vehículo – "Negotiated Price of the Vehicle"

Precio de compra del vehículo según lo acordado por el comprador y el comerciante.

Financiamiento de Tasa Variable – "Variable Rate Financing"

La tasa de financiamiento varía y el monto a pagar cambia durante el período de vida del convenio de crédito.