

Jones v. Ford Motor Credit Company

PREGUNTAS FRECUENTES

1. ¿Qué es el margen de utilidad?

Cuando el consumidor norteamericano va a un concesionario de autos para comprar un vehículo y solicita que el concesionario sea el que le haga arreglos para el financiamiento, el préstamo no lo hace el concesionario, sino que actúa como originario/intermediario entre el consumidor y la compañía financiera. Existen muchas compañías financieras en la industria automotriz, incluso bancos y compañías financieras propiedad de fabricantes de autos (cautivos).

Cuando el consumidor solicita financiamiento en el concesionario, por lo general, éste envía por fax la solicitud de crédito del consumidor a la compañía financiera que determina una tasa de interés aprobada después de examinar el historial de crédito del consumidor. Entonces, la compañía financiera le comunica la tasa de interés aprobada al concesionario y lo autoriza para sumarle un margen de utilidad sin informarle al consumidor. El concesionario y la compañía financiera comparten este margen como ganancia adicional.

Por lo tanto, el margen de utilidad es los cargos adicionales a la tasa de interés aprobada para el consumidor y que se comparte entre el concesionario y la compañía financiera.

2. ¿Qué efecto tiene el margen de utilidad?

El margen de utilidad aumenta el costo del crédito para el consumidor norteamericano. Recuerde, el margen de utilidad se agrega únicamente **después** de que la compañía financiera determina una tasa aprobada basada en el historial de crédito del consumidor. [Esta tasa aprobada a menudo es conocida como “tasa de compra”] El margen de utilidad se suma entonces a la tasa de compra y el resultado es la tasa más cara que paga el consumidor.

3. ¿Se le informa al consumidor sobre el margen de utilidad?

En general, la respuesta es no.

La compañía financiera autoriza al concesionario a sumarle el margen de utilidad a la tasa aprobada (tasa de compra) pero le prohíbe al concesionario comunicarle al consumidor: (1) la tasa aprobada; o (2) que a la tasa aprobada se le aumentó el margen de utilidad. En general, el consumidor no sabe del margen de utilidad, nunca se entera de la tasa que le fue aprobada, ni tampoco se da cuenta que su tasa de interés fue aumentada en secreto.

4. ¿Cómo se puede enterar el consumidor si a la tasa de interés se le aumentó el margen de utilidad?

El margen de utilidad no se divulga en ningún documento que el concesionario o la compañía de préstamo le entrega al consumidor. En general, la compañía de préstamo le prohíbe al concesionario que le informe al consumidor sobre el margen de utilidad. Sin embargo, tanto el concesionario como la compañía de préstamos conocen exactamente cuánto es el margen de utilidad que se le suma al consumidor y tienen expedientes que contienen esta información.

Por lo tanto, para saber si se aplicó el margen de utilidad o no a un préstamo, el consumidor debe comunicarse con su compañía de préstamo y su concesionario y solicitar específicamente información sobre si su préstamo tuvo o no un margen de utilidad agregado.

Cuando se comunique con la compañía de préstamo y el concesionario, el consumidor debe tener a la mano el número de cuenta y solicitar específicamente: (1) si la compañía de préstamo permite o no que el concesionario le sume un margen de utilidad a las tasas de interés; (2) si el préstamo del consumidor contiene o no un margen de utilidad; (3) qué tasa de interés fue aprobada después de estudiar la solicitud de crédito del consumidor; (4) cuánto fue el margen de utilidad sumado a la tasa de compra aprobada; y (5) cuánto fue el margen de utilidad que retuvo el concesionario. El consumidor debe solicitar específicamente que un representante de la empresa le entregue esta información por escrito.

5. ¿Qué es una compañía financiera cautiva?

En general, hay dos tipos de compañías financieras en el sector de financiamiento automotor norteamericano: bancos y compañías financieras cautivas. Una compañía financiera cautiva es esencialmente un prestamista propiedad de un fabricante de autos. Por ejemplo, GMAC (General Motors Acceptance Corporation), NMAC (Nissan Motor Acceptance Corporation), Chrysler Credit (Daimler-Chrysler Services) y Ford Credit (Ford Motor Credit Company),. En general, estas empresas son subsidiarias propiedad total de los fabricantes de autos. Su misión es proporcionar financiamiento a los clientes a través de los concesionarios.

6. ¿Tanto los bancos como las compañías financieras permiten el margen de utilidad sobre las tasas de interés?

En general, sí. Aunque existen ciertas excepciones, las grandes compañías financieras cautivas y los grandes bancos todos autorizan a los concesionarios para aumentar el margen de utilidad sobre la tasa de interés del consumidor, y compartir las ganancias.

7. ¿Cuál es el peligro del margen de utilidad?

El margen de utilidad resulta en que el costo del crédito lo determinan factores que no son el historial de crédito del consumidor o su capacidad crediticia. Cuando se le autoriza al concesionario a aumentar el costo del crédito del consumidor, sin importar su historial de crédito, las compañías financieras están obligando a ciertos consumidores a pagar más por la misma cantidad de crédito. Por ejemplo, el sistema de margen de utilidad puede permitir que aumente el costo del crédito porque usted es afroamericano, o hispano o de edad avanzada. Estos factores no tienen nada que ver con el historial de crédito del consumidor y no deben determinar el precio del crédito. También, como el sistema de margen de utilidad es oculto del consumidor, muchas personas, blancas y negras, creen que están recibiendo la tasa de interés que le fue aprobada cuando en realidad fue aumentada sin su conocimiento.

8. ¿Qué es la Ley de Igualdad de Oportunidades Crediticias?

La Ley de Igualdad de Oportunidades Crediticias (ECOA, siglas en inglés) es una ley federal que prohíbe la discriminación basada en raza, religión, país de origen, sexo, estado civil, o edad en cualquier aspecto de una operación de crédito. Por lo tanto, según la ECOA, la discriminación en el costo de crédito entre personas de diferentes razas es ilegal. La ECOA intenta garantizar que sea el historial de crédito o capacidad crediticia del consumidor la que determine el costo del crédito y no su raza o edad.

9. ¿Por qué se utilizó la ECOA en casos federales sobre margen de utilidad?

En casos presentados por consejo de demandantes contra compañías financieras automotrices cautivas y no cautivas, otras que Ford Motor Credit Company, los Tribunales Federales de Primera Instancia ordenaron la producción de datos que permitieron el análisis de expedientes de transacciones que demuestran que como resultado del margen de utilidad, afroamericanos e hispanos están pagando más por el mismo crédito. Los demandantes afirman que afroamericanos e hispanos son víctimas del sistema de margen de utilidad con mayor frecuencia, con el resultado que deben pagar más por el mismo crédito. Los demandantes afirman que este efecto del sistema de margen de utilidad infringe la ECOA.

10. ¿De qué se trata *Jones v. Ford Motor Credit Company*?

Los demandantes en este caso afirman que los afroamericanos e hispanos que financiaron automóviles a través de Ford Motor Credit Company pagaron precios más altos por el crédito porque recibieron un margen de utilidad más alto. Los demandantes afirman que como resultado de la aplicación del margen de utilidad, Ford Motor Credit Company discriminó contra los afroamericanos e hispanos como clase.

11. ¿Se llegó a un acuerdo en el caso *Smith v. Ford Motor Credit Company*?

Sí. Un Acuerdo de Resolución fue preliminarmente aprobado por el Tribunal Federal de Primera Instancia del Sud Distrito de New York el 27 de febrero de 2006. El 31 de mayo de 2006, el Tribunal considerará la aprobación final del acuerdo de resolución propuesto. Las copias de todos los documentos y divulgaciones pertinentes del acuerdo se pueden encontrar en www.ecoa-settlement.com

12. ¿Cuáles son los términos principales del Acuerdo de Resolución?

Ford Motor Credit Company acordó hacer lo siguiente:

- a. Limitar la cantidad del margen de utilidad en ciertos préstamos de auto durante los próximos tres años con un tope de 2.50% sobre préstamos de términos de sesenta (60) meses o menos; 2.00% sobre préstamos de entre sesenta y uno (61) a setenta y dos (72) meses; y 1.50% sobre préstamos de setenta y tres (73) meses o más;
- b. Divulgar a los consumidores que las tasas de los préstamos son negociables y que pueden ser negociadas con el concesionario;
- c. Proveer fondos para programas de educación y asistencia del consumidor dirigidos a las comunidades afroamericanas e hispanas, que asistirán al consumidor con respecto a la financiación de crédito; y
- d. Efectuar 2,000,000 ofertas de crédito de aprobación previa, sin margen de utilidad a los afroamericanos e hispanos durante los próximos tres años.

13. ¿Qué es una oferta de crédito de aprobación previa y sin margen de utilidad?

Ford Motor Credit Company estudiará el historial de crédito de clientes actuales y ex clientes afroamericanos e hispanos y les enviará 2,000,000 ofertas de crédito sin margen de utilidad para comprar vehículos Ford o Lincoln/Mercury nuevos o usados durante el período de los tres años siguientes a la aprobación final del Acuerdo. Se les dará prioridad a los miembros de la Clase certificada en este caso, que se define como todos los consumidores afroamericanos e hispanos que recibieron contratos de tasa estándar con Ford Motor Credit Company a partir del primero de enero de 1990. A los afroamericanos e hispanos que reciban estas ofertas se les aprobará una tasa de interés basándose únicamente en su historial de crédito. El concesionario no podrá aumentar un margen de utilidad a esta tasa de interés. Estas ofertas también podrían indicar si el consumidor califica para recibir alguna oferta por préstamos de tasas de interés especial para ciertos modelos de Daimler/Chrysler. El certificado tendrá una validez de no menos de 30 días. Durante este plazo, el consumidor podrá llevar este certificado al concesionario Ford o Lincoln/Mercury y comprar un automóvil sin más calificación de crédito, y sin pagar margen de utilidad.

14. ¿Qué valor tiene la oferta de crédito de aprobación previa y sin margen de utilidad?

Primero, el consumidor tiene aprobación previa para un préstamo de cierta tasa de interés y no será necesario que se realicen más calificaciones en el concesionario. Segundo, el concesionario no tiene permitido aumentar la tasa de interés con el margen de utilidad.

15. ¿Cómo puedo recibir una oferta de crédito de aprobación previa y sin margen de utilidad?

Si usted es cliente actual afroamericano o hispano de Ford Motor Credit Company, o ha sido cliente de Ford Motor Credit Company en algún momento a partir del primero de enero de 1990,

podrá recibir una oferta de crédito de aprobación previa y sin margen de utilidad sin tener que hacer nada. Ford Motor Credit Company revisará los expedientes de sus clientes para identificar afroamericanos e hispanos que califican para financiamiento futuro y les enviará ofertas de crédito de aprobación previa y sin margen de utilidad por correo directamente.

16. ¿Qué ocurre si tengo reclamaciones individuales por daños y perjuicios contra Ford Motor Credit Company?

La Demanda presentada por los demandantes en este caso solo buscó compensaciones futuras contra Ford Motor Credit Company. Reclamos individuales por daños y perjuicios contra Ford Motor Credit Company fueron excluidos del caso y del Acuerdo de Resolución. Por lo tanto, usted podrá aceptar los beneficios de las ofertas de crédito de aprobación previa y sin margen de utilidad sin renunciar a su reclamación personal ni liberar a Ford Motor Credit Company de alguna responsabilidad potencial por daños y perjuicios. Para cobrar dichos daños y perjuicios, sin embargo, tendrá que entablar pleito personal en contra de Ford Motor Credit Company.

17. ¿Quiénes son los Representantes de Clase y por qué están ellos recibiendo pagos?

El Acuerdo de Resolución determina que ciertos representantes de clase actuales y anteriores nombrados específicamente en la demanda deben recibir pagos de Ford Motor Credit Company. Estos pagos se están haciendo para compensar a estos individuos por el tiempo y esfuerzo que dedicaron en conexión con el litigio y no están disponibles para otros miembros de la clase. A cambio de estos pagos, representantes actuales y anteriores, al contrario de otros miembros de la clase, están liberando todos sus reclamos potenciales contra Ford Motor Credit Company, incluyendo reclamos por daños y perjuicios.