

## 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), Ford Credit (Ford Motor Credit Company), Chrysler Credit (Daimler Chrysler). 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 el caso *Coleman v. GMAC*, el Tribunal Federal de Primera Instancia en Nashville, Tennessee, ordenó la

producción de datos que permitió 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 estos grupos son víctimas con 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 Coleman v. GMAC?**

Los demandantes en este caso afirman que los afroamericanos e hispanos que compraron automóviles a través de GMAC 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, GMAC discriminó contra los afroamericanos e hispanos como clase.

## **11. ¿Se llegó a un acuerdo en el caso Coleman v. GMAC?**

Sí. Se fijó la fecha de juicio en febrero de 2004 en Tennessee y se registró un acuerdo ese mes. El 29 de marzo de 2004, el Tribunal Federal de Primera Instancia en Nashville, Tennessee, 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](http://www.ecoa-settlement.com)

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

GMAC acordó hacer lo siguiente:

- a. Limitar la cantidad del margen de utilidad en ciertos préstamos de auto durante los próximos tres años [un tope de 2.50% sobre préstamos de términos de sesenta (60) meses o menos; y 2.00% sobre préstamos de más de sesenta (60) meses;
- 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 1,250,000 ofertas de crédito de aprobación previa, sin margen de utilidad a los afroamericanos e hispanos durante los próximos cinco años.

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

GMAC estudiará el historial de crédito de clientes actuales y ex clientes afroamericanos e hispanos y les enviará 250,000 ofertas de crédito sin margen de utilidad para comprar vehículos GM nuevos o usados todos los años durante los próximos cinco años. 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 GMAC a partir del 10 de mayo de 1989. 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 GM. El certificado tendrá una validez de no menos de 30 días. Durante este plazo, el consumidor podrá llevar este certificado al concesionario GM y comprar un automóvil sin más calificación de crédito, y sin ningún 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. En general, esto ahorrará al consumidor afroamericano e hispano tipo, un promedio aproximado de \$3,400 durante el plazo del préstamo.

### **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 GMAC, o ha sido cliente en algún momento a partir del 10 de mayo de 1989, podrá recibir una oferta de crédito de aprobación previa y sin margen de utilidad sin tener que hacer nada. GMAC 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 GMAC?**

Cuando los demandantes registraron inicialmente el caso en contra de GMAC, buscaron obtener compensación monetaria por daños anteriores sufridos por miembros de la Clase afroamericanos e hispanos. La decisión del tribunal, sin embargo, fue que dichas compensaciones eran demasiado individualizadas y deben presentarse en casos separados por consumidores individuales. Como resultado, los demandados enmendaron la Demanda para solicitar únicamente compensaciones futuras y se excluyeron del caso y de la resolución con GMAC las reclamaciones individuales por daños. 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 GMAC de alguna responsabilidad potencial por daños y perjuicios. Para cobrar dichos daños y perjuicios, sin embargo, tendrá que entablar pleito personal en contra de GMAC.