

PREGUNTAS FRECUENTES

1. ¿Qué es el Margen de Aumento?

Cuando el consumidor americano va a un lote de automóviles a comprar un vehículo y le solicita al distribuidor que arregle el financiamiento, el préstamo no es hecho por el distribuidor. El distribuidor actúa como originador/administrador entre el consumidor y el prestamista. Hay muchos prestamistas (cautivos) en el negocio de automóviles americano, incluyendo a los bancos y las compañías de financiamiento que son propiedad de los fabricantes de automóviles.

Cuando un consumidor solicita el financiamiento del distribuidor, el distribuidor típicamente envía por telefax la solicitud de crédito del consumidor a un prestamista el cual determina una tasa de interés aprobado por el estudio del historial de crédito del consumidor. El prestamista después comunica el interés aprobado al distribuidor y autoriza al distribuidor a que aumente el interés, sin informar al consumidor. El distribuidor y el prestamista entonces reparten el margen adicional de ganancia, como beneficio adicional.

El margen de aumento es el cargo adicional agregado al interés aprobado para el consumidor que luego es compartido por el distribuidor y el prestamista.

2. ¿Cuál es el Efecto de éste Aumento?

Este margen aumenta el costo de financiamiento para al consumidor. Recuerde, el margen de aumento es agregado solamente después de que el prestamista determina una tarifa aprobada basada en el historial de crédito del consumidor. [Esta tarifa aprobada a menudo se llama la "tarifa de compra"]. El margen de aumento entonces se agrega a la tarifa de compra, y el resultado es una tarifa más alta que el consumidor tiene que pagar.

3. ¿Se les Habla a los Consumidores Acerca del Margen de Aumento?

Generalmente, la respuesta es no.

El prestamista autoriza al distribuidor a agregar el margen de aumento a la tarifa aprobada (tarifa de compra), pero le prohíbe al distribuidor que comuníque la siguiente información al consumidor: (1) la tarifa aprobada; o (2) que la tarifa aprobada ha sido aumentada. Generalmente, el consumidor no sabe acerca del margen de aumento, nunca sabe su tarifa aprobada, y no se da cuenta de que el interés ha sido aumentado secretamente.

4. ¿Cómo Puede un Consumidor Saber si su Interés ha sido Aumentado?

El margen de aumento no se divulga en ningún documento dado al consumidor por el distribuidor o por el prestamista. Generalmente, el prestamista le prohíbe al distribuidor decirle al consumidor sobre el margen de aumento. Sin embargo, el distribuidor y el prestamista saben exactamente cuánto han aumentado el interés y tienen expedientes que contienen información acerca del aumento.

Para saber si la tasa de interés de un préstamo ha sido aumentada, el consumidor debe ponerse en contacto con su prestamista y su distribuidor, y solicitar específicamente información concerniente a éste aumento.

Cuando se pone en contacto con el prestamista y el distribuidor, el consumidor debe tener su número de préstamo o de cuenta disponible y solicitar específicamente información acerca de: (1) si el prestamista permite que el interés sea aumentado por los distribuidores; (2) si su préstamo contiene éste aumento; (3) qué tarifa de compra fué aprobada después de la revisión de su solicitud de crédito; (4) cuánto margen de beneficio fue agregado a la tarifa aprobada de compra; y (5) con qué porcentaje del aumento se queda el prestamista. El consumidor debe solicitar específicamente que esta información les sea proporcionada por un representante corporativo y por escrito.

5. ¿Qué es una Compañía Financiera Cautiva?

Generalmente, hay dos tipos de prestamistas en el negocio de financiamiento de automóviles, los bancos y las compañías de financiamiento cautivas. Una compañía de financiamiento cautiva es esencialmente un prestamista que es propiedad de un fabricante de automóviles. Por ejemplo, GMAC (General Motors Acceptance Corporation), NMAC (Nissan Motor Acceptance Corporation), Ford Credit (Ford Motor Credit Company), Chrysler Credit (Daimler Chrysler). Típicamente, estas compañías son subsidiarias pertenecientes a los fabricantes de automóviles. El negocio de éstas financieras es proporcionar financiamiento para los clientes por medio de los distribuidores.

6. ¿Los Bancos y las Compañías de Financiamiento Cautivas les Permiten a los Distribuidores Aumentar el Interés?

Generalmente, sí. Aunque hay algunas excepciones, las grandes compañías de financiamiento cautivas y los grandes bancos todos autorizan a los distribuidores a que aumenten el margen de interés del cliente, y se reparten las ganancias.

7. ¿Cuál es el Peligro de éste Aumento?

El margen de aumento da lugar a que el costo de crédito sea determinado por factores que no están relacionados con el historial de crédito del consumidor, o el valor del consumidor como riesgo de crédito. Al autorizar a los distribuidores a aumentar el costo de crédito para los consumidores, sin consideración alguna por el historial de crédito del consumidor, los prestamistas le están haciendo pagar más por la extensión de crédito a algunos consumidores. Por ejemplo, el sistema de aumento puede permitir que su crédito sea aumentado porque usted es afroamericano, o porque usted es hispano, o porque usted es viejo. Estos factores no tienen nada que ver con el historial de crédito de los consumidores, y no deben determinar el precio del crédito. También, ya que el sistema de aumento no se le divulga al consumidor, mucha gente, negra y blanca, piensan que están consiguiendo su tarifa de crédito aprobada cuando esa tarifa ha sido aumentada sin su conocimiento.

8. ¿Qué es la Ley de Equidad de Oportunidad de Crédito?

La Ley de Equidad de Oportunidad de Crédito (ECOA, por sus siglas en inglés) es una ley federal que prohíbe la discriminación en base a la raza, el color, la religión, el origen nacional, el sexo, el estado civil, o la edad en cualquier aspecto de una operación de crédito. Por lo tanto, conforme al ECOA es ilegal discriminar en el costo de crédito entre las personas de diversas razas. ECOA trata de garantizar que el valor de un consumidor como riesgo de crédito o el historial de crédito de los consumidores determinarán el costo de crédito no la edad ni la raza del consumidor.

9. ¿Por qué se ha Utilizado el ECOA en los Casos Federales que Implicaban el Aumento de la Tasa de Interés?

En el caso de Cason v. NMAC, una corte de distrito federal en Nashville, Tennessee, pidió que se proporcionaran datos que han permitido un análisis de los archivos que demuestran que como resultado del aumento, los afroamericanos y los hispanos están pagando más por el mismo crédito que compradores de automóviles blancos en situaciones parecidas. Los demandantes afirman que los afroamericanos y los hispanos son victimizados más a menudo por el sistema de aumento, haciendo que los clientes afroamericanos e hispanos paguen más por el mismo crédito. Los demandantes afirman que este efecto del sistema de aumento viola ECOA.

10. ¿De Qué se Trata Cason v. NMAC?

Los demandantes en este caso afirmaron que los afroamericanos y los hispanos que compraron automóviles con NMAC pagaron precios más altos por crédito porque recibieron márgenes de aumento más altos. Los demandantes afirmaron que como resultado del margen de aumento, NMAC estaba discriminado contra los afroamericanos y los hispanos como clase.

11. ¿Ha Sido Resuelto el Caso de Cason v. NMAC?

Sí. El caso fue fijado para juicio en Tennessee en febrero de 2003, y un acuerdo fue presentado ese mes. En marzo 24 de 2003, la corte de distrito de Estados Unidos en Nashville, Tennessee, aprobó el acuerdo presentado.

12. ¿Cuáles son las Disposiciones más Importantes del Acuerdo?

NMAC está preparado a hacer lo siguiente:

- a. Limitar la cantidad de aumento en ciertos préstamos de automóvil;
- b. Divulgar a los consumidores que las tarifas de préstamo son negociables y que se pueden negociar con el distribuidor;
- c. Financiar programas de educación para el consumidor dirigidas a las comunidades afroamericanas e hispanas para así ayudar a los consumidores a entender el proceso de préstamos y ayudar a los consumidores a negociar mejores préstamos; y
- d. Ofrecer 675,000 préstamos sin aumento a afroamericanos e hispanos por los próximos 5 años.

13. ¿Qué es una Oferta Pre-aprobada sin Aumento de Interés?

NMAC examinará el historial de crédito de los clientes de NMAC y los clientes potenciales que son afroamericanos e hispanos y cada año enviará 135.000 ofertas de préstamos sin aumento de interés para la compra de vehículos nuevos o usados de Nissan. Los afroamericanos e hispanos que reciben estas ofertas serán aprobados para una tasa de interés basada solamente en su historial de crédito. Este interés no puede ser aumentado por el distribuidor. Las ofertas también indicarán si el consumidor califica para alguna oferta especial en cuanto a interés para los modelos de la marca Nissan. El certificado será válido por un mínimo de 30 días. Durante este período, el consumidor puede llevar el certificado a un distribuidor de Nissan y comprar un automóvil sin calificación adicional de crédito, y sin pagar por el aumento de interés.

14. ¿Cuál es el Valor del Certificado Pre-aprobado?

Primeramente, el consumidor es pre-aprobado para un préstamo con una tasa de interés determinada y no será requerido de calificar para el crédito cuando negocia con el distribuidor de automóviles. En segundo lugar, no se le permite al distribuidor

aumentar la tasa de interés. Típicamente, esto le ahorrará al consumidor afroamericano e hispano por lo menos \$750.

15. ¿Cómo puedo Recibir un Certificado Pre-aprobado?

Si usted es un cliente afroamericano o hispano actual de NMAC o si actualmente posee un vehículo de Nissan, usted puede recibir un certificado de pre-aprobación sin hacer nada. NMAC estará examinando los expedientes de sus clientes para identificar clientes afroamericanos e hispanos que son elegibles para futuro financiamiento y les estarán enviando por correo los certificados pre-aprobados.

16. ¿Qué Pasa si Tengo una Demanda por Daños Individuales Contra NMAC?

Las demandas por daños individuales contra NMAC están excluidas del acuerdo. Por lo tanto, usted puede aceptar los beneficios de los certificados pre-aprobados sin tener que renunciar a ninguna demanda personal o liberar a NMAC de cualquier responsabilidad potencial por daños. Para recuperar esos daños, sin embargo, usted tendrá que entablar su propio caso en contra de NMAC.