

COMPRADORES DE AUTOS SE BENEFICIAN BAJO ACUERDO CON NMAC

EL ACUERDO ESTABLECE REFORMAS PARA EL SISTEMA DE FINANCIAMIENTO Y
APOYAN LA EDUCACIÓN DEL CONSUMIDOR

**Para Anuncio Inmediato
25 de junio de 2003**

Para Más Información Llame a:
Stuart Rossman, NCLC (617) 542-8010
Lisa Navarrete, NCLR (202) 785-1670
Steve Brobeck, CFA (202) 387-6121
Keiana Peyton-Barrett, RPC (773) 373-3366

Washington DC—Nissan Motor Acceptance Corp. (NMAC) y representantes de grupos minoritarios recientemente finalizaron el acuerdo de una demanda que alegaba que la política de financiamiento de NMAC resultaba en que los compradores afro-americanos y latinos pagaban más dinero en intereses de financiamiento que los compradores blancos. Grupos de consumidores y de derechos civiles llamaron al acuerdo un paso significativo en los esfuerzos para eliminar la práctica de aumentos que resultan en tasas de financiamiento discriminatorias.

La demanda, presentada en 1998 alegaba que los distribuidores de autos tenían más probabilidades de aumentar el interés que se le cobraba a los compradores de vehículos que eran afro-americanos o latinos. La demanda también afirmaba que cuando se cobraba un interés más alto, el margen del aumento para compradores de vehículos afro-americanos y latinos era mayor que el que se le cobraba a compradores blancos con historiales de crédito similares.

“Este acuerdo es importante porque marca la primera vez que una financiera de autos ha decidido formar parte de la solución al problema de las prácticas crediticias discriminatorias cuando se trata del financiamiento de un vehículo” comentó Stuart Rossman, abogado con el National Consumer Law Center, que representó a los demandantes en éste caso. “Sin embargo,” Rossman notó, “NMAC es solamente un pequeño jugador en la industria de financiamiento de autos. Tenemos la esperanza que éste acuerdo sirva como modelo de comportamiento para otros prestamistas en lo que continuamos nuestro trabajo para eliminar prácticas crediticias discriminatorias”

Bajo las condiciones del acuerdo, NMAC ofrecerá préstamos pre-aprobados basados en la capacidad acreedora del cliente a los cientos de miles actuales y potenciales clientes de Nissan que son afro-americanos y latinos. La compañía también limitará cuánto aumenta el interés cobrado, por sobre la tarifa aceptable mínima, a los compradores y contribuirá \$1 millón por los próximos cinco años a los programas de educación para consumidores de bajos ingresos y los que pertenecen a grupos de una minoría étnica.

“Este acuerdo tiene verdadero valor para los consumidores de vehículos,” dijo Rossman. “El auto familiar es una de las compras más importantes que la mayoría de las familias hacen—solamente comparable con la compra de un hogar. El programa de préstamos pre-aprobados en conjunto con el financiamiento de programas de educación para el consumidor nos da una oportunidad importante de remover el misterio que envuelve al proceso de financiamiento para los compradores de vehículos.” Rossman continuó diciendo que “como resultado de este acuerdo, cientos de miles de

compradores pertenecientes a una minoría étnica estarán informados acerca del interés más bajo para el cual califican— y armados con esta información, ellos podrán negociar su tasa de interés de la misma forma en la que negocian el precio del auto”

“Reconocer que existe disparidad en la industria del financiamiento de vehículos es un importante paso hacia la meta de asegurar el trato justo para todos los consumidores, sin importar su raza y descendencia étnica. Esperamos y contamos con que el caso de Nissan sea un ejemplo pionero que otras compañías en la industria pronto seguirán,” dijo Raúl Yzaguirre, Presidente del Consejo Nacional de la Raza. En diciembre, NCLR le escribió a NMAC alentándolos a que tomaran medidas para asegurar la mayor imparcialidad en el proceso de compra de autos.

“Aplaudimos a NMAC por los pasos que ha tomado para tratar éste importante problema de la práctica discriminatoria de los préstamos para autos,” dijo Stephen Brobeck, Director Ejecutivo de Consumer Federation of America. “CFA ha estado activo en la lucha contra prácticas cuestionables en los préstamos y continuaremos educando a los consumidores que compren vehículos en el futuro.”

“Los consumidores de los Estados Unidos necesitan estar armados con las realidades asociadas con el financiamiento de vehículos. El acuerdo de NMAC sirve como un primer paso hacia el reconocimiento de las injusticias dentro de la industria,” dijo Bonita Parker, Directora Nacional del programa 1000 Churches Connected de Rainbow/Push, un programa nacional de educación financiera para las iglesias afro-americanas.

Un aspecto importante del acuerdo es el \$1 millón en donaciones a los programas nacionales de educación para el consumidor y especialmente para el consumidor que pertenece a una minoría étnica. Con ésta demanda, los demandantes buscaban un compromiso con respecto a la educación del consumidor como una manera de evitar estos cargos. Los fondos serán donados al programa America Saves del Consumer Federation of America, a la iniciativa educativa de financiamiento del Consejo Nacional de la Raza y al programa 1000 Churches Connected de Rainbow/Push Coalition.

“America Saves es una campaña a nivel nacional que ayuda a individuos y a familias a ahorrar,” dijo Brobeck de CFA. “ A través de la educación, dirección y estímulo trabajamos para asistir a los consumidores a ahorrar para un auto, un hogar o para su jubilación. Los fondos donados por el acuerdo de NMAC permitirán que adaptemos el programa y los materiales de América Saves a los compradores de vehículos que pertenecen a minorías étnicas. De esta forma nos aseguraremos de que toman decisiones bien informadas con respecto al financiamiento de su auto.”

“Queremos expresar nuestro agradecimiento a NMAC y a los abogados para los demandantes en este caso por reconocer que un aspecto crítico de este acuerdo es la educación de los consumidores acerca de sus derechos y responsabilidades en el proceso de compra de un auto. Su ayuda le permitirá a NCLR reforzar sus esfuerzos en el área de programas de educación financiera y desarrollar los planes de estudios específicamente diseñados para los consumidores latinos,” explicó Yzaguirre.

El programa 1000 Churches Connected es una iniciativa del Rainbow/PUSH Coalition del Reverendo Jesse L. Jackson,” explicó Parker. El programa proporciona información sobre eliminación de deuda y el manejo del crédito, protección del activo, el ahorro y la educación acerca de asuntos del consumidor. La Rainbow/PUSH Coalition elogia los

remedios que NMAC está poniendo en práctica para solucionar el problema del aumento de intereses en el proceso de financiamiento para autos. La Rainbow/PUSH Coalition espera los constantes esfuerzos de NMAC y otros en la industria de financiamiento automotriz.”

El caso Cason et. el al. v. Nissan Motor Acceptance Corp. fué presentado en la corte del distrito de Tennessee en Nashville.