

Consiga el mejor préstamo de automóvil para usted

Si busca financiar un auto nuevo o usado puede tener muchas opciones, aun sin un buen historial financiero. Sin embargo, los pagos atrasados y otros problemas de crédito les indican a los prestamistas que, como cliente, usted representa un riesgo. Esto aumentará la tasa de interés de los préstamos a su disposición. Ya que no todos los prestamistas son iguales, debe comparar para encontrar el préstamo que más le convenga.

Información sobre préstamos para automóviles

Los préstamos para comprar un auto los puede obtener en una variedad de fuentes: cooperativas de crédito, bancos, prestamistas directos en línea, corredores de préstamos y compañías de financiamiento de automóviles. La ley prohíbe que las empresas de financiación de automóviles relacionadas con el fabricante vendan préstamos directamente a los prestatarios, por lo que estos préstamos suelen ser tramitados en las salas de exhibición de automóviles y se conocen como financiamiento del concesionario.

Los concesionarios anuncian préstamos especiales que a menudo parecen demasiado buenos como para no aprovecharlos. Sin embargo, sólo las personas con el mejor crédito pueden calificar para el "cero por ciento" de financiación y otros préstamos tentadores del concesionario.

Las tasas de interés para personas con crédito mediocre pueden ser un 60 por ciento más altas que para los que tienen crédito excelente, y entre dos a cuatro veces más altas para los que tienen mal crédito. También se les puede requerir un cofirmante; alguien con un buen historial de crédito dispuesto a aceptar la responsabilidad de pagar el préstamo sin tener propiedad del auto (a menos que el comprador y el cofirmante estén de acuerdo en incluir al cofirmante en el título).

El plazo para pagar un préstamo de automóvil (término) varía; por lo general, puede elegir términos de 36 meses (tres años), 48 meses (cuatro años) o 60 meses (cinco años). En años recientes, las opciones de plazo han seguido aumentando, por lo que en la actualidad los préstamos de seis años son comunes, y algunos son hasta más largos. Sus pagos mensuales pueden ser más bajos si elige un período de préstamo más largo. Sin embargo, cuanto más largo sea el plazo,

más alto será el interés total que pagará durante la vida del préstamo. Además, con un plazo de préstamo muy largo, corre el riesgo de seguir debiendo por su auto actual cuando esté listo para comprar otro. Consulte el resumen semanal de tasas de interés en www.Bankrate.com para obtener los índices nacionales de tasas para préstamos de automóviles.

¿LO SABÍA? Las calculadoras en línea gratuitas pueden ayudarle a determinar cuánto puede permitirse el lujo de pedir prestado. También le ayudarán a determinar cómo las diferentes tasas de interés y términos de un préstamo pueden afectar su pago mensual. Visite www.Bankrate.com y haga clic en la pestaña "Auto" cerca de la parte superior de la página, luego seleccione "Auto Loan Calculator". En el sitio web de Principal Financial Services (www.principal.com/calculators/auto.htm) también encontrará una buena selección de calculadoras interactivas.



Obtenga aprobación previa para un préstamo

Antes de buscar un auto es buena idea conseguir la aprobación previa o "preaprobación" para un préstamo. Esto le permitirá comparar las tasas que encuentre con lo que le pueda ofrecer el concesionario.

Si durante este año usted aún no ha obtenido sus informes de crédito anuales gratuitos en www.AnnualCreditReport.com, solicite al menos uno de ellos de inmediato. El concesionario le puede aumentar la tasa de interés por un elemento negativo en su informe de crédito incluso después de firmar un contrato y llevarse el auto; lo que resulta otro buen motivo para obtener financiamiento en un banco, cooperativa de crédito u otro prestamista antes de comprar.

Considere obtener cotizaciones de prestamistas en línea antes de visitar a un concesionario. (Los sitios como www.eLoan.com y www.LendingTree.com proporcionan cotizaciones de tasas de interés individualizadas en línea.)

Al concederle la preaprobación para un préstamo, muchos prestamistas le darán un cheque en blanco para llevar al concesionario. El cheque tendrá monto límite y fecha de vencimiento. Los concesionarios prefieren terminar una transacción el mismo día y le podrían dar un precio más bajo si cierra el trato inmediatamente.

Si no consigue la preaprobación y no desea el financiamiento del concesionario, pídale al vendedor una orden de compra para llevar al banco o a la cooperativa de crédito para solicitar el préstamo. Tendrá que esperar que le aprueben el crédito antes de comprar el auto.

¿LO SABÍA? Las tres principales compañías de informes crediticios, Equifax, Experian y TransUnion, cobran por proporcionarle su puntaje de crédito, pero lo puede obtener gratis en www.CreditKarma.com. En la mayoría de los casos, se considera que las personas con una puntuación de crédito por encima de 620 tienen buen crédito, y que las personas que tienen calificaciones por encima de 700 o 720 son prestatarios excelentes. Aquellos con puntajes inferiores a 550 pueden tener problemas para obtener un préstamo. Si paga para obtener su puntaje de crédito en www.myFICO.com, tendrá acceso al puntaje verdadero que utilizan los prestamistas para investigar a sus clientes.

Maniobras para aumentar la tasa de interés

La mayoría de las compañías de financiamiento de autos que trabajan con concesionarios permiten que los concesionarios aumenten la tasa de interés uno o más puntos porcentuales. Para explicar la diferencia entre la tarifa cotizada y las tarifas en anuncios publicitarios, los vendedores les dicen a los clientes que no califican para las tasas más bajas. Este cargo de financiamiento adicional que añaden los concesionarios es pura ganancia que dividen con el prestamista.

El aumento no es ilegal, pero es injusto porque lo ocultan. Para peor, ciertos estudios realizados determinaron que estos aumentos especialmente altos se los cobran a clientes latinos o afroamericanos.

En la actualidad, la práctica general de la industria es de limitar el aumento a 2.5% en lugares donde no está ya limitado por ley estatal. Un aumento de sólo dos puntos puede resultar en cientos o miles de dólares en cargos de interés adicionales durante la duración del préstamo. Afortunadamente, el aumento es negociable (aunque no la tasa base).

Para evitar que un concesionario le aumente la tasa de interés, lo mejor que puede hacer, antes de visitar a los concesionarios, es determinar su calificación crediticia y averiguar las tasas de interés que podría obtener por medio de un prestamista en línea, un

banco o una cooperativa de crédito. Con este conocimiento, usted estará en una posición más fuerte para negociar el mejor trato.

Elija el auto adecuado

Si va a financiar un vehículo, busque uno que conservará su valor con el transcurso del tiempo. El historial de modelos específicos lo puede encontrar en línea en Kelley Blue Book (www.kbb.org) o en Consumer Reports (<http://consumerreports.org/cro/2012/12/best-worst-values/index.htm>).

Las compañías de seguros no lo publican, pero tienen un sistema de clasificación para determinar cuánto le costará asegurar diferentes marcas y modelos. Como la cobertura por choque y contra todo riesgo es obligatoria en un vehículo financiado, póngase en contacto con su compañía de seguros con anticipación para averiguar las diferencias en las primas por los autos que está considerando.

¿Comprar o arrendar?

En términos financieros, el arrendamiento rara vez resulta tan buena opción como la compra de un auto, especialmente si se trata de comprar un buen vehículo usado. El arrendamiento es como un alquiler a largo plazo, pero los arrendamientos tienen reglas estrictas sobre cuántas millas puede conducir, y requieren que mantenga el vehículo en excelentes condiciones.

El arrendamiento le cuesta más a largo plazo porque al final del contrato usted no es propietario del auto. Sin embargo, el arrendamiento sigue atrayendo a muchos consumidores porque, por el mismo auto, las cuotas mensuales de arrendamiento son inferiores a los pagos de préstamos mensuales.

Cuando se vence el plazo de arrendamiento, puede devolver el vehículo, comprárselo al concesionario por una suma adicional, o cambiarlo por otro modelo arrendado.

Los contratos de arrendamiento por lo general le permiten conducir 12,000 millas por año, aunque algunos permiten más y otros menos. Por cada milla adicional tendrá que pagar entre 10¢ y 25¢.

¿LO SABÍA? Los prestamistas podrían considerar su solicitud de préstamo más favorablemente si puede probar que tiene por lo menos entre seis meses y un año viviendo y trabajando en el mismo sitio y si puede verificar sus ingresos con dos o más talones de pago consecutivos.

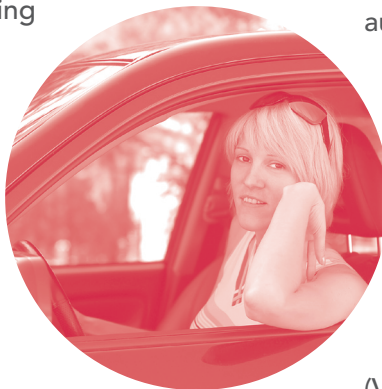


Reembolso como incentivo

El reembolso como incentivo (“rebate”) es una reducción de precio, con mucha publicidad, que se ofrece durante períodos de ventas bajas o en modelos con exceso de existencias. A menudo, sin embargo, los concesionarios le ofrecen en cambio la opción de financiar el auto a bajo costo. Si obtiene financiamiento externo, podría recibir tanto el reembolso como la tasa de interés baja. Para que le sea más fácil decidir cuál es la mejor oferta, utilice una de las calculadoras gratuitas que puede encontrar en línea buscando “auto financing calculators”.

Incentivos del concesionario

En ciertos modelos, los concesionarios pueden ofrecer incentivos que no se anuncian al público. El fabricante le otorga los incentivos al concesionario que, a su vez, no está obligado a ofrecérselos al cliente. Además, en algunos casos, el vendedor ni siquiera se entera de los incentivos. Pida hablar con el gerente de ventas sobre los programas de incentivos. Si tiene en cuenta que el concesionario a menudo ajustará su margen de ganancia para efectuar la venta, podría conseguir un mejor trato. Consulte sitios web como www.Edmunds.com para obtener información sobre los programas de incentivos.



Preguntas que debe hacer

Cuando compare el precio de un automóvil o de su financiación, no deje de preguntar lo siguiente:

- Precio total del vehículo
- Descuentos disponibles por medio de “incentivos del concesionario”
- Entrega de su vehículo usado como pago parcial
- Pago inicial en efectivo
- Tasa de interés anual
- Cualquier incremento en la tasa de interés
- Pago mensual del préstamo
- Número de meses hasta terminar de pagar el préstamo
- Cantidad total que pagará durante la duración del préstamo
- Recargos por pago anticipado que podrían aumentar el costo de refinanciar el préstamo
- Recargos adicionales, por ejemplo, por “entrega” o transferencia de título
- Impuesto sobre la venta

La agencia Federal Trade Commission (FTC) (www.consumer.ftc.gov/articles/0056-understanding-vehicle-financing) aconseja que los compradores que financian el préstamo con un concesionario pregunten si los términos del contrato son definitivos y si han sido aprobados por completo antes de firmar y llevarse el vehículo. Si el concesionario le dice que la aprobación todavía está pendiente, considere esperar a firmar el contrato y quedarse con su vehículo actual hasta que el financiamiento haya sido aprobado totalmente. De lo contrario, podría verse obligado a pagar una tasa de interés más alta si desea quedarse con el auto. O, si no califica para un préstamo, el concesionario le podría quitar el auto.

Evite el “préstamo inflado”

Es común que los distribuidores traten de venderle todo tipo de extras mientras se está completando el proceso de financiamiento, entre otros, tratamiento anticorrosión, sistema de seguridad, grabado de número de identificación del vehículo (VIN), seguro de déficit, protección de neumáticos y garantías extendidas. Una de las formas que utilizan los concesionarios para convencerlo que acepte estos cargos adicionales es demostrándole que cada compra que se agrega a la cantidad del préstamo aumenta el pago mensual por sólo unos pocos dólares. Lo que no señalan es que pocos dólares por mes durante la vida del préstamo pueden resultar en un precio total mucho más alto de lo que realmente vale ese producto adicional.

Sólo compre lo que realmente necesita, y pregúntese si la compra sería tan atractiva si tuviera que pagarla en efectivo en el acto. Considere rechazar estas ofertas durante el proceso de financiación y, si realmente desea el producto o servicio, compare precios y cómprelo más tarde, ya sea en el concesionario o con un tercero. Del mismo modo, si el auto viene con extras de fábrica que no necesita, haga un pedido del modelo que prefiere.

Verifique su crédito

Su crédito es el factor más importante para determinar si le aprobarán un préstamo de auto y la tasa de interés que le ofrecerán. Si tiene una mala calificación crediticia, tendrá que pagar una tasa de interés anual (APR, por sus siglas en inglés) más alta de lo común para financiar el préstamo.

No busque un préstamo de automóvil ni un auto antes de solicitar una copia de su informe de crédito. Los errores en los informes de crédito son comunes y al

revisarlo de antemano podrá disputar la información inexacta. La corrección de los errores puede tomar tiempo, así que inicie el proceso antes de solicitar un préstamo.

Si conoce los datos de su informe de crédito podrá defenderse de los comerciantes sin escrúpulos que, con la excusa de su supuesto mal crédito, quieren justificar una tasa de interés más alta.

Usted puede obtener su informe de crédito de cada una de las tres principales compañías de informes de crédito de forma gratuita cada 12 meses. Solicítelos en www.AnnualCreditReport.com. Si ya recibió sus informes gratuitos en el año actual, puede comprar otros tres directamente en Equifax (www.equifax.com/three-bureau-credit-report/) por aproximadamente \$30. En myFICO.com, puede comprar los tres informes y además tres puntajes de crédito por alrededor de \$60 (www.myfico.com/Products/FICO-Score-3-Report-View/).

Su crédito puede verse afectado por la frecuencia con la que se ha mudado, lo estable y verificable que sea su historial de empleo y la cantidad de solicitudes de crédito que haya completado recientemente. Si nunca ha tenido un préstamo de auto anteriormente, o si su deuda actual es alta a pesar de una buena calificación crediticia, le podrían cotizar tasas más altas.

¿LO SABÍA? Muchas personas no saben que califican para inscribirse en una cooperativa de crédito. Las cooperativas de crédito son instituciones financieras sin fines de lucro que existen para proporcionar un lugar seguro y conveniente para que sus miembros ahorren dinero y obtengan préstamos a tasas razonables. Para averiguar si usted califica para unirse a una cooperativa de crédito, visite www.aSmarterChoice.org.

Consumer Action www.consumer-action.org

Desde 1971, Consumer Action ha sido un paladín de consumidores infrarepresentados en todo el país. Como organización sin fines de lucro 501(c)(3), Consumer Action se centra en la educación del consumidor para ayudar a consumidores de bajos y moderados ingresos y a los que hablan poco inglés a prosperar en asuntos financieros.

Por medio de materiales de educación para el consumidor en varios idiomas, una línea de información nacional gratuita, un sitio web amplio y encuestas anuales de servicios financieros y del consumidor, Consumer Action ayuda a los consumidores a hacer valer sus derechos en el mercado y a tomar decisiones inteligentes en el ámbito financiero.

Cómo refinanciar su préstamo

Sólo porque está pagando 16% por su préstamo de auto no significa que no podría conseguir una mejor tasa de interés. La mayoría de los préstamos de automóviles pueden ser refinanciados sin mucho costo adicional, y posiblemente le sorprenda lo que puede ahorrar con un nuevo préstamo. Antes de intentar refinanciar, pregunte si su préstamo actual lo penaliza por pago anticipado. Cuando compare préstamos nuevos, pregunte sobre cargos ocultos o de procesamiento antes de presentar su solicitud. Durante la refinanciación tendrá que pagar la transferencia del título al nuevo prestamista.

Evite y resuelva problemas

En ciertos estados, si no efectúa los pagos, el prestamista puede recuperar su auto sin presentarse ante los tribunales. Si tiene problemas de dinero, fije prioridades en sus gastos para evitar este resultado. Si sabe que no podrá efectuar un pago, notifíquese al prestamista. De esta forma, el prestamista estará más dispuesto a cooperar con usted si le explica directamente sus circunstancias y continúa comunicándose mientras trata de ponerse al día.

Si usted cree que un prestamista lo trató injustamente en relación a un préstamo para automóvil, comuníquese con la agencia federal Consumer Financial Protection Bureau (CFPB) llamando al 855-411-2372 o en www.consumerfinance.gov/complaint/.

Consumer Action
www.consumer-action.org

415-777-9635
info@consumer-action.org

Línea de asesoramiento y remisiones para el consumidor
Presente sus quejas del consumidor a nuestra línea de asesoramiento y remisiones: http://www.consumer-action.org/hotline/complaint_form_es o 415-777-9635

Se hablan chino, inglés y español

Esta guía es un proyecto del Managing Money Project de Consumer Action para la educación financiera.

© Consumer Action 2003 Rev. 2/15

Get a Car Loan (Spanish Version)