

# Obteniendo el préstamo para comprar su vehículo

## Guía del Facilitador

### Objetivos del módulo

La adquisición de un vehículo es una compra mayor. Usted puede tomar prestado el dinero que necesita de un banco, una cooperativa de crédito u otra compañía de financiamiento y muchas personas prefieren financiar a través del concesionario donde compran el vehículo. Un préstamo de una gran suma de dinero conlleva búsqueda de información, conocimiento y, finalmente, la negociación del mejor trato para usted. Al completar este módulo usted tendrá las siguientes destrezas:

- Entender la forma en que un prestamista toma la decisión de financiar o no su vehículo
- Calcular cuanto dinero puede tomar prestado
- Identificar las compañías que hacen préstamos para la compra de carros y proveen financiamiento de vehículos
- Identificar los tipos de préstamos disponibles para la compra de vehículos
- Entender como obtener la mejor tasa de interés y los mejores términos
- Entender el proceso de solicitud de préstamo
- Entender el proceso de aprobación de préstamo
- Entender sus derechos como consumidor

### Tiempo que se recomienda para cada tarea por materia

Lección	Materia	Tiempo en cada tarea
<b>M5.1</b>	Introducción	20 minutos
<b>M5.2</b>	Información básica sobre préstamos	30 minutos
<b>M5.3</b>	Como obtengo un préstamo para comprar un vehículo	30 minutos
<b>M5.4</b>	Solicitando un préstamo para comprar un vehículo	30 minutos
<b>M5.5</b>	Diferentes tipos de préstamos	30 minutos
	Proceso de aprobación del préstamo	20 minutos
	Repaso de la sección	20 minutos

**Tiempo sugerido para la lección:**

**3 horas**

## Tabla de Contenido

OBJETIVOS DEL MÓDULO .....	1
TIEMPO QUE SE RECOMIENDA PARA CADA TAREA POR MATERIA.....	2
INTRODUCCIÓN .....	4
GLOSARIO.....	6
<b>FUNDAMENTOS BÁSICOS DE LA TRANSACCIÓN DE UN PRÉSTAMO DE VEHÍCULOS.....</b>	<b>8</b>
LECCIÓN M5.1 .....	8
¿QUÉ ES UN PRÉSTAMO PARA LA COMPRA DE UN VEHÍCULO? .....	10
EL PRINCIPAL, EL INTERÉS Y LA TASA DE INTERÉS ANUAL .....	10
CUOTA INICIAL.....	11
ENTREGA COMO PAGO PARCIAL.....	12
¿CÓMO OBTENER UN PRÉSTAMO DE VEHÍCULO? .....	13
LECCIÓN M5.2 .....	13
¿QUIÉN PUEDE OBTENER UN PRÉSTAMO PARA LA COMPRA DE VEHÍCULO? .....	16
LAS 4 C'S DEL CRÉDITO: UN REPASO.....	16
CALCULANDO SU INGRESO BRUTO .....	17
SOLICITANDO UN PRÉSTAMO DE COMPRA DE VEHÍCULO .....	19
LECCION M5.3 .....	19
¿QUÉ INCLUYE LA SOLICITUD DE PRÉSTAMO? .....	21
¿QUÉ SIGNIFICA CO-PRESTATARIO? .....	24
UTILIZANDO LA PRE-APROBACIÓN COMO BASE PARA NEGOCIAR .....	24
¿CÓMO DETERMINAR CUANTO PUEDO COMPRAR? .....	24
BUSCANDO EL FINANCIAMIENTO ADECUADO.....	24
<i>Categorías de préstamo.....</i>	<i>24</i>
TRABAJANDO CON PRESTAMISTAS .....	26
LECCIÓN M5.4 .....	26
BUSCANDO EL PRESTAMISTA CORRECTO .....	28
BUSCANDO Y COMPARANDO SU PRÉSTAMO DE VEHÍCULO .....	28
COMPARANDO PRÉSTAMOS .....	29
SOLICITANDO FINANCIAMIENTO EN EL CONCESIONARIO .....	31
PROGRAMAS ESPECIALES DE PRÉSTAMO .....	32
<i>Incentivos del concesionario .....</i>	<i>32</i>
<i>Repaso: Cosas que debe tener en mente cuando esté comprando el vehículo:....</i>	<i>33</i>
EL PROCESO DE APROBACIÓN DEL PRÉSTAMO .....	36
LECCIÓN M5.5 .....	36
APROBACIÓN Y DENEGACIÓN.....	37
SUS DERECHOS COMO CONSUMIDOR.....	38
COMUNÍQUESE CON SU PRESTAMISTA SIEMPRE .....	38
REPASO DE LA SECCIÓN .....	39
RECURSOS DE APRENDIZAJE ADICIONALES .....	41

# Introducción

## Sobre este manual

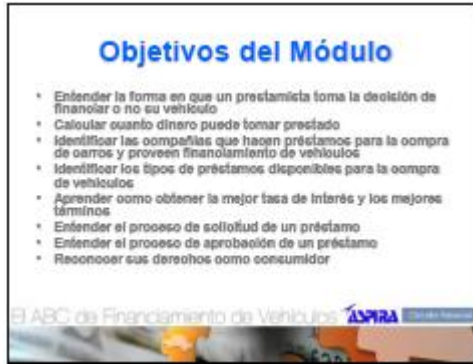
Este manual tiene la misma información provista a los participantes en su manual educativo. En cada sección proveemos sugerencias y recursos específicos seleccionados para ayudarle a ofrecer la instrucción en el salón de clase. Estos incluyen sugerencias, preguntas para generar discusión en clase y una presentación de módulo en Power Point. Además cada sección contiene materiales de referencia adicionales los cuales proveen materiales y recursos educativos suplementarios de la red. Estos recursos han sido seleccionados para proveer información adicional al facilitador sobre el tema o los materiales educativos que pueden ser utilizados para suplementar la enseñanza.

## Antes del taller:

- Antes de llevar a cabo el taller, tome tiempo para familiarizarse con el manual del participante, los ejercicios, los recursos de aprendizaje adicionales, las sugerencias al facilitador, las preguntas para generar discusión y la presentación en PowerPoint.
- Es recomendable que para su uso en el salón de clase usted asegure un rotafolio, marcadores de colores, un proyector y una computadora portátil. Familiarícese con la instalación y operación del equipo.

## Durante el taller:

- Dé la bienvenida a los participantes. Pida a los participantes que se presenten y compartan sus expectativas del programa y lo que esperan ganar del taller. Escriba las respuestas en un rotafolios según ellos compartan con el grupo. (Esta actividad ayudará a los participantes a conocerse mejor entre sí y sentirse más cómodos y le dará a usted una idea de lo que ellos esperan de la sesión.)
- Repase los objetivos de la sesión y la agenda. Si es aplicable, reparta los materiales a los participantes. Utilizando la presentación de módulo en PowerPoint, repase los objetivos del módulo:



- Utilice este tiempo para escuchar y manejar las expectativas de acuerdo a los objetivos de esta sección. Déjele saber a los participantes que aunque usted no se refiera a sus situaciones personales específicas, la información ofrecida será valiosa para ellos.
- Asegúrese de planear recesos después de cada 1.5 horas de instrucción.
- Anime a los participantes a que hagan preguntas; trate de crear un ambiente de aprendizaje participatorio-interactivo. Si no tiene la respuesta a una pregunta, sea honesto y diga: “*Yo no tengo la respuesta pero se la buscaré*”. Traiga la respuesta al día siguiente y explique dónde y cómo encontró la respuesta.
- No haga preguntas personales a los participantes las cuales puedan resultar en la revelación de información personal o confidencial. Siempre use escenarios hipotéticos.
- Utilice un rotafolios para anotar los conceptos principales y al final del día repase los conceptos de aprendizaje principales.

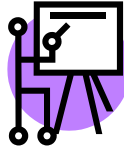
## Glosario

<b>Co-Prestatario:</b>	Una persona que firma un contrato de préstamo y comparte responsabilidad por la deuda con otro prestatario.
<b>Cuota Inicial:</b>	La parte del precio de compra pagada en efectivo y por adelantado o el valor de la entrega de un vehículo como pago parcial para poder obtener el préstamo. La cuota inicial reduce la cantidad del préstamo.
<b>Entrega como Pago Parcial:</b>	El valor neto de su vehículo acreditado hacia la compra o alquiler de otro vehículo. Si usted es dueño del vehículo siendo entregado como pago parcial, usted se lo vende al concesionario o arrendador. Si está arrendando, usted está entregando el vehículo, (o al final del contrato de arrendamiento previamente programado o como resultado de una terminación temprana) al concesionario o arrendador quien está de acuerdo en pagar el balance restante en su contrato.
<b>Financiamiento Originado en el Concesionario:</b>	El préstamo de dinero a un individuo o negocio para la compra de un vehículo por una compañía que opera en sociedad con el concesionario.
<b>Incentivo del Concesionario:</b>	Promociones de precios o programas de descuento ofrecidos por los fabricantes para aumentar las ventas o reducir el inventario en exceso. Los concesionarios pueden elegir pasarle los ahorros al comprador.
<b>Ingreso Bruto:</b>	La cantidad de su pago antes de las deducciones de impuestos y deducciones de nómina.
<b>Interés:</b>	La cantidad pagada a un prestamista por el dinero que ha sido tomado prestado, usualmente descrito como Tasa de Interés Anual ("APR", por sus siglas en inglés).
<b>La Ley Limón:</b>	Leyes vigentes en muchos estados que proveen remedios a los consumidores para vehículos que repetidamente no reúnen los requisitos básicos de calidad y funcionamiento durante el período inicial de propiedad del vehículo.
<b>Préstamo Asegurado:</b>	Un préstamo asegurado por una propiedad.
<b>Préstamo Convencional :</b>	Un préstamo privado garantizado por propiedad personal o bienes raíces, no garantizado por el gobierno.
<b>Préstamos con Tasa Super-Preferencial:</b>	Préstamos de banco con la tasa de interés más baja ofrecidos en cierto tiempo y lugar a prestatarios de preferencia.

- Préstamos con tasa de Interés no-preferencial:** Un tipo de préstamo que se ofrece a individuos con puntaje de crédito más bajo que no califican para préstamos preferenciales, usualmente con una tasa de interés más alta.
- Préstamo de carro: Principal:** Un préstamo personal para la compra de un automóvil. La cantidad original de un préstamo o deuda sobre la cual se calcula el interés.
- Tasa de Interés Anual o “APR”:** Costo total o cargo por el financiamiento de un préstamo anualmente expresado como un porcentaje de la cantidad del préstamo.

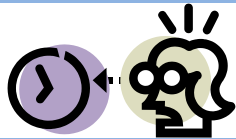
## Fundamentos básicos de la transacción de un préstamo de vehículos

### Lección M5.1



#### Sugerencias para la enseñanza de la materia

- Si es necesario, repase la sección de establecer y mantener buen crédito.
- Deje saber a los participantes que cuando obtienen un préstamo de compra de vehículo, este garantiza el préstamo, dejar de pagar el préstamo significa perder el vehículo.
- Repase el concepto de interés.



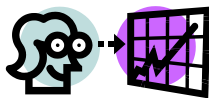
Tiempo sugerido para la tarea: 30 minutos



#### Preguntas para generar discusión

- Basándose en su presupuesto mensual, ¿cuánto dinero tiene usted disponible para adquirir y mantener su vehículo?
- ¿Qué son préstamos garantizados?
- ¿Cuál es la relación entre el interés del préstamo y su puntaje de crédito?

#### Diapositivas PowerPoint



#### Notas para las diapositivas

- Siga las preguntas e información presentadas en las diapositivas y promueva una discusión.
- Asegúrese de que los estudiantes entiendan que el vehículo es usado para garantizar el pago del préstamo, la falta de pago resultará en la reposesión y daño a su crédito.
- Discuta el concepto de interés y la relación con su historial de crédito.



### Cuota Inicial



- La cuota inicial es la cantidad de dinero en efectivo que usted aporta a la compra.
- La cuota inicial puede demostrar a un prestamista que usted está dispuesto a hacer una inversión en el trato y quizás le ayudará a obtener una tasa de interés más favorable.

El ABC de Financiamiento de Vehículos ASPRA

### Vehículo de Intercambio



Al comprar un vehículo, usted puede intercambiar su vehículo actual en el concesionario quien le asignará un valor de intercambio y se lo aplicará al precio de compra del vehículo de reemplazo.

Generalmente, el concesionario utiliza el libro de valores de autos ("blue book") para asignar el valor al vehículo de intercambio.

El ABC de Financiamiento de Vehículos ASPRA

- Discuta el concepto de cuota inicial.
- Deje saber a los participantes que una cuota inicial sustancial ayuda a reducir la cantidad a ser financiada y puede ayudar a conseguir una tasa de interés más baja; estos beneficios deben ser pesados contra el hecho de que los vehículos deprecian rápidamente y como resultado el dinero en efectivo usado como cuota inicial deprecia en la misma forma.
- Defina lo que es entrega de vehículo como pago parcial o ("trade-in", en inglés).
- Recuerde a los participantes que el valor de la entrega del vehículo como pago parcial es determinado a través del valor en el Libro de valores de carros ("Blue Book", en inglés) basado en las condiciones y opciones del vehículo.
- Además, el uso del vehículo siendo entregado como pago parcial y usado como parte de la cuota inicial también depende de la cantidad que se deba (si alguna) en el préstamo original del mismo.



### Materiales de referencia

- [Edmond's car loan calculator](#) (Calculadora de préstamo de automóvil de Edmond)
- [Chrysler Financial, Chrysler's vehicle loan calculator](#) (Calculadora de préstamo de automóvil de Chrysler Financial))
- [Kelly's Blue book](#)  
Libro de Valores de Carros

## ¿Qué es un préstamo para la compra de un vehículo?

Cada vez que usted toma dinero prestado, usted firma un pagaré, el cual es su promesa escrita de pagar el préstamo. Al obtener un préstamo para la compra de un carro, usted está de acuerdo en utilizar el vehículo como garantía. En otras palabras, si usted no efectúa los pagos, el carro tendrá que ser devuelto al concesionario/prestamista.

Los préstamos para la compra de viviendas o carros son considerados como préstamos garantizados. Los préstamos garantizados son asegurados por una propiedad o artículo de valor o colateral de alguna clase. Una vez que usted haya solicitado un préstamo y el mismo haya sido aprobado, usted firmará documentos que detallan los términos del préstamo incluyendo el interés, número de pagos y la cantidad total financiada. Lea todo cuidadosamente antes de firmar el papeleo ya que una vez que haya firmado los documentos de préstamo, muy poco podrá ser cambiado y usted habrá asumido los términos de un contrato legal.

## El principal, el interés y la tasa de interés anual

En una lección previa, repasamos los conceptos de interés y la tasa de interés anual ("APR", por sus siglas en inglés). Sin embargo, debido a que el interés puede hacer que su pago suba o baje, tomaremos un momento para analizar estos términos nuevamente.

- El interés es el costo pagado a un prestamista por el dinero que se ha tomado prestado.
- El principal es la cantidad original de préstamo o deuda sobre la cual es calculado el interés.
- La tasa de interés anual o "APR", por sus siglas en inglés, es el costo o cargo total por el financiamiento de un préstamo anualmente expresado como un porcentaje de la cantidad del préstamo.

Antes de firmar un préstamo, compare para encontrar la mejor tasa de interés anual. Aún el 1% de la tasa de interés anual puede afectar el precio de su compra por la vida del préstamo. La siguiente tabla muestra cuánto pagará usted por un préstamo de \$5,000, por 5 años con diferentes tasas de interés anual.

## COMPARANDO LA TASA DE INTERÉS ANUAL

El costo de un préstamo de \$5,000 por 5 años

Tasa de Interés Anual	Pagos mensuales	Costo Total
10%	\$106.24	\$6,374.40
11%	\$108.71	\$6,522.60
12%	\$111.22	\$6,673.20
13%	\$113.77	\$6,826.20
14%	\$116.37	\$6,980.00
15%	\$118.95	\$7,137.00
16%	\$121.59	\$7,295.40
21%	\$135.27	\$8,116.20

La cantidad “principal” que usted debe es la cifra a la que se aplica el interés para calcular su balance y los pagos mensuales. Mientras más baja sea la cantidad del principal, menor será el interés que usted pagará. Si usted hace pagos adicionales a su préstamo, asegúrese de pedir a su prestamista que lo aplique a su principal.

### Cuota inicial

Sabemos que un carro nuevo pierde una cantidad significativa de su valor en cuanto se maneja fuera del concesionario. Por eso la cuota inicial o la cantidad de dinero que usted trae a la transacción le ayuda a demostrarle al prestamista su interés en el trato y quizás obtener una mejor tasa de interés. Además le ayuda a reducir el choque de la depreciación inmediata para que su préstamo no esté en una posición donde deba más de lo que vale el vehículo (amortización negativa) por largo tiempo.

#### Amortización negativa

¿Qué significa amortización negativa? Usted aprendió en un capítulo anterior que este es el término que la industria utiliza para describir un préstamo al consumidor donde se debe más que lo que vale la propiedad. En casi todos los casos de carros nuevos y en la mayoría de los carros usados existe un período de amortización negativa del préstamo. Después de todo, aún cuando usted invirtiera del 10 al 20 por ciento de cuota inicial y el carro pierde 25 por ciento de su valor, su préstamo tendrá amortización negativa por lo menos un tiempo.

Sin embargo, es muy preocupante cuando el préstamo continúa teniendo amortización negativa por tres o cuatro años. También hemos visto como algunas personas complican el asunto al pasar el balance de la deuda en el carro anterior a un préstamo para un carro nuevo. Con el nuevo préstamo están forzados a pagar intereses y a efectuar pagos de un carro que ni siquiera les pertenece. Colocando la deuda adicional en su nuevo préstamo les coloca nuevamente en la situación de amortización negativa.

### **Aumente la cuota inicial**

¿Cómo evitar esa situación, a parte de hacer el mejor trato posible inicialmente, y no transferir el préstamo del carro anterior al nuevo trato? Dé una buena suma de dinero como cuota inicial. Hoy en día la cuota inicial promedio para un carro no es mucho. El típico comprador invierte solamente 5 por ciento en cuota inicial. Muchas veces, esto no cubre ni el costo de los impuestos de venta ni otras cuotas del préstamo, así manera que tampoco le ayudará a balancear el factor depreciación.

Cuando sea posible, el comprador debe planear en invertir por lo menos 20 por ciento del precio de compra. Al contribuir esa cantidad, el comprador debe realizar equidad positiva en más o menos de dos a cuatro años asumiendo que el vehículo esté en buenas condiciones. Si usted no puede invertir el 20 por ciento, busque la mayor cantidad de dinero que pueda y mantenga el término del préstamo tan corto como sea posible.<sup>1</sup>

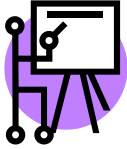
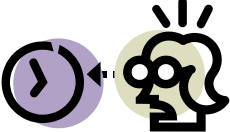

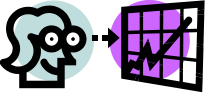
### **Vehículo de Entrega como pago parcial**

La compra de un carro infiere pagar por el mismo en una de las siguientes formas. Usted puede pagarlo en efectivo, tomar un préstamo o arrendarlo. También puede entregar al concesionario un vehículo de su propiedad utilizándolo como pago parcial. El concesionario le asignará un valor y aplicará el mismo hacia el precio de compra del vehículo de reemplazo. Generalmente el concesionario utiliza los valores en el Libro de valores de carros ("Blue Book", en inglés) para asignar el valor al vehículo siendo entregado como pago parcial. Aún cuando usted entregue un vehículo como pago parcial, el concesionario o el prestamista puede requerir que usted pague una cuota inicial dependiendo de su historial de crédito y su voluntad de negociar.

---

<sup>1</sup> AOL Money and Finance: [Sizing up your down payment](#) by Bankrate.com  
AOL Dinero y Finanzas. Calculando su cuota inicial, por Bankrate.com

## ¿Cómo obtener un préstamo para un vehículo?

<b>Lección M5.2</b>			
	<p><b>Sugerencias para la enseñanza de la materia</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Trate de eliminar los mitos sobre el proceso de solicitud de un préstamo, discuta con los participantes los pasos sugeridos para conseguir un préstamo para la compra de un vehículo.</li> <li>• Pida a los estudiantes que busquen anuncios con ofertas de financiamiento de vehículos y que traigan la información al salón de clases.</li> </ul>		
	<p>Tiempo sugerido para la tarea: 30 minutos</p>		
	<p><b>Preguntas para generar discusión</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Basándose en su presupuesto mensual, ¿cuánto tiene usted disponible para adquirir y mantener un vehículo?</li> <li>• ¿Tiene usted algún otro plan financiero o alguna necesidad que afecte su capacidad de pagar el préstamo?</li> <li>• ¿Requiere su trabajo o estilo de vida un carro nuevo o usado?</li> </ul>		
	<table border="0" style="width: 100%;"> <tr> <td style="text-align: center; vertical-align: top;"> <p><b>Diapositivas PowerPoint</b></p> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; margin: 10px 0;"> <p style="text-align: center;"><b>¿Cómo Obtengo un Préstamo para la Compra de un Vehículo?</b></p> <p>• Pasos:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Pre-aprobación: Antes de comenzar a buscar el carro de sus sueños, usted deberá saber cuánto puede gastar en la compra de un vehículo.</li> <li>- Búsqueda de información: Compare para encontrar el prestamista y el producto de préstamo adecuado.</li> <li>- Solicitud de préstamo: Después que tenga su contrato de venta, solicite el préstamo llenando la solicitud de préstamo estándar.</li> <li>- Procesamiento del préstamo: Una vez que la solicitud de préstamo haya sido completada y procesada, usted recibirá una notificación sobre si la misma ha sido aprobada o denegada.</li> </ul> </div> </td> <td style="vertical-align: top;"> <p><b>Notas para las diapositivas</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Siga las preguntas e información presentadas en la diapositiva para promover discusión en el salón de clase.</li> <li>• Pida a los estudiantes que busquen anuncios de ofertas de financiamiento de vehículos y que los traigan al salón de clase.</li> <li>• Discuta los resultados.</li> </ul> </td> </tr> </table>	<p><b>Diapositivas PowerPoint</b></p> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; margin: 10px 0;"> <p style="text-align: center;"><b>¿Cómo Obtengo un Préstamo para la Compra de un Vehículo?</b></p> <p>• Pasos:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Pre-aprobación: Antes de comenzar a buscar el carro de sus sueños, usted deberá saber cuánto puede gastar en la compra de un vehículo.</li> <li>- Búsqueda de información: Compare para encontrar el prestamista y el producto de préstamo adecuado.</li> <li>- Solicitud de préstamo: Después que tenga su contrato de venta, solicite el préstamo llenando la solicitud de préstamo estándar.</li> <li>- Procesamiento del préstamo: Una vez que la solicitud de préstamo haya sido completada y procesada, usted recibirá una notificación sobre si la misma ha sido aprobada o denegada.</li> </ul> </div>	<p><b>Notas para las diapositivas</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Siga las preguntas e información presentadas en la diapositiva para promover discusión en el salón de clase.</li> <li>• Pida a los estudiantes que busquen anuncios de ofertas de financiamiento de vehículos y que los traigan al salón de clase.</li> <li>• Discuta los resultados.</li> </ul>
<p><b>Diapositivas PowerPoint</b></p> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; margin: 10px 0;"> <p style="text-align: center;"><b>¿Cómo Obtengo un Préstamo para la Compra de un Vehículo?</b></p> <p>• Pasos:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Pre-aprobación: Antes de comenzar a buscar el carro de sus sueños, usted deberá saber cuánto puede gastar en la compra de un vehículo.</li> <li>- Búsqueda de información: Compare para encontrar el prestamista y el producto de préstamo adecuado.</li> <li>- Solicitud de préstamo: Después que tenga su contrato de venta, solicite el préstamo llenando la solicitud de préstamo estándar.</li> <li>- Procesamiento del préstamo: Una vez que la solicitud de préstamo haya sido completada y procesada, usted recibirá una notificación sobre si la misma ha sido aprobada o denegada.</li> </ul> </div>	<p><b>Notas para las diapositivas</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Siga las preguntas e información presentadas en la diapositiva para promover discusión en el salón de clase.</li> <li>• Pida a los estudiantes que busquen anuncios de ofertas de financiamiento de vehículos y que los traigan al salón de clase.</li> <li>• Discuta los resultados.</li> </ul>		



- Utilice las preguntas e información presentadas en las diapositivas para promover la discusión en el salón de clases.
- Defina y discuta:
- Capital, Capacidad, Carácter y Colateral.
- Pida a los estudiantes que se pongan en el lugar de un prestamista y pregúnteles como categorizarían su propio riesgo al tomar un préstamo basado en las 4 C's del crédito.
- ¿Qué es "un buen riesgo de crédito"?
- Asegúrese de que los participantes entiendan la relación entre el buen crédito y una tasa de interés baja.
- Utilice las preguntas e información presentadas en las diapositivas para promover la discusión en el salón de clases.
- Desarrolle el ejercicio de cómo determinar su ingreso bruto.



**Materiales de referencia**

- [Car Loan Financing Tips and Scams](#)  
Sugerencias y prácticas fraudulentas en el financiamiento de un préstamo de carro
- [Chrysler Financial Learning Center](#)  
Centro de aprendizaje de Chrysler

El obtener financiamiento puede ser confuso e intimidante. Los prestamistas han tratado de hacer este proceso lo más eficiente posible, sin embargo, para algunas personas este proceso puede ser complicado. Según usted vaya completando este curso, entenderá mejor el proceso de solicitud de préstamo y tendrá más confianza para obtener un préstamo para la compra de un vehículo o cualquier otra clase de préstamo en el futuro. A continuación encontramos algunos de los pasos necesarios:

- **Investigación:** Busque información para encontrar el prestamista y el préstamo adecuado. Esto le tomará cierto tiempo y esfuerzo, pero recuerde que un préstamo con la mejor tasa de interés le puede ahorrar dinero con el paso del tiempo.
- **Pre-aprobación:** Antes de que comience a buscar el carro de sus sueños, usted querrá saber cuanto puede gastar en un carro. Haga una cita con el prestamista en el banco, cooperativa de crédito o concesionario para solicitar su préstamo llevando toda la documentación necesaria.
- **Solicitud de préstamo:** Una vez usted tenga el contrato de venta, solicite el préstamo llenando la solicitud estándar. La forma incluirá preguntas sobre su ingreso, sus bienes y su crédito al igual que sobre el vehículo que usted desee comprar.
- **Procesamiento del préstamo:** Una vez la solicitud de préstamo haya sido completada y procesada, usted será notificado de su aprobación o denegación. (La mayoría de los préstamos de compra de automóvil son procesados en línea por un procesador de préstamos utilizando una computadora y pueden ser aprobados en menos de una hora.) Si su préstamo es aprobado, usted revisará y firmará sus documentos de préstamo acordando pagar al prestamista el dinero que tome prestado. Usted le dará al prestamista los derechos sobre su carro en caso de que no pague el préstamo.



## ¿Quién puede obtener un préstamo para la compra de vehículo?



La mayoría de los consumidores se hacen la pregunta, ¿podré obtener un buen préstamo para comprar un vehículo? ¿Cuánto interés tendré que pagar? Para contestar estas preguntas, mírese a través de los ojos del

prestamista. El prestamista quiere asegurarse que usted puede pagar el préstamo y que es probable que lo pagará.

Esta sección explica como los prestamistas deciden a quien le prestarán dinero. Le mostrará cómo calcular la cantidad de dinero que puede tomar prestada.

### Las 4 C's del crédito: Un repaso

El negocio de los prestamistas es hacer préstamos.

La persona que aprueba o deniega el préstamo se basa simplemente en la información en su informe de crédito. De manera, que es importante saber que hay en su historial de crédito y cuál es su puntaje de crédito antes de solicitar algún préstamo para el financiamiento. Esta información le ayudará a estar preparado para el proceso y obtener el mejor préstamo posible para su nuevo vehículo.

El prestamista considera cuatro cosas para decidir si usted es un buen riesgo crediticio: las 4 C's del crédito – capital, capacidad, crédito (su historial), y colateral.

### Capital

Esta es la cantidad de dinero en efectivo que usted tiene disponible. Mientras más dinero en efectivo tenga en cuentas de ahorro, certificados de depósito, bonos y otros lugares de donde lo pueda acceder rápidamente, más cómodo se sentirá el prestamista de que usted podrá manejar las emergencias. ¿Cuánto es su patrimonio? ¿Tiene otros bienes tales como una cuenta de ahorro o certificados de depósito que puedan ser usados en una emergencia para pagar la deuda?



## Capacidad

La habilidad de hacer los pagos del nuevo préstamo y aún poder pagar todos sus otros gastos se llama capacidad. ¿Cuál es su habilidad de pagar el préstamo? ¿Tiene un empleo u otra fuente de ingreso? ¿Tiene otras deudas? ¿Cuánto son sus deudas y qué porcentaje de su ingreso mensual usted utiliza específicamente para pagar las deudas?

## Carácter

Un prestamista analizará su crédito y la forma en que usted ha pagado el dinero que haya tomado prestado en el pasado. ¿Pagará el préstamo? ¿Ha utilizado crédito anteriormente? ¿Paga usted sus cuentas a tiempo?

## Colateral

Su nuevo automóvil será el colateral o garantía adicional para su préstamo. Si usted no paga su préstamo, ¿tiene algo de valor de lo que está de acuerdo en desprenderse? Si está comprando su primer carro, el mismo puede ser usado como colateral para asegurar que usted pagará el préstamo. Si usted no cumple con los pagos (no paga el préstamo según lo acordado), usted pierde su carro.

Muchas personas no tienen historial de crédito. No tienen cuenta de cheques o tarjetas de crédito y no han tomado dinero prestado a los bancos. Si usted no tiene historial de crédito, el prestamista puede considerar su buen récord de pago en otras cuentas regulares mensuales tales como alquiler o compañías de teléfono. La mayoría de las compañías de préstamo de automóviles evaluarán su capacidad de pagar, su historial de crédito y su colateral el cual será el mismo carro que usted está comprando.

**Tenga en mente que mientras mejor sea su historial de crédito y su capacidad de pagar, más baja será la tasa de interés y el pago mensual que usted obtenga.**

## Calculando su ingreso bruto

La solicitud de un préstamo requiere que el prestamista haga muchas preguntas personales tales como “¿cuál es su ingreso bruto”? Conociendo y reuniendo alguna de la información de antemano hará que su experiencia de solicitud de préstamo sea más fácil. A continuación presentamos una tabla para calcular su ingreso bruto:

Su ingreso bruto anual (al año) y su ingreso bruto mensual se puede calcular usando los siguientes pasos. Ingreso Bruto = la cantidad antes de los impuestos y deducciones de nómina. (Una tabla con un ejercicio similar fue utilizada en la Sección de “Ingreso” de la lección “Contando su dinero”.)

### Ejercicio

Marque la respuesta que describe cada cuanto tiempo le pagan.


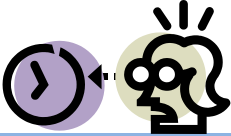

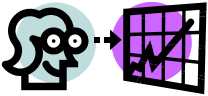
Paso 1: Determine cada cuanto tiempo le pagan.

- Semanal (generalmente, cada viernes)
- Bi-semanal (cada dos semanas, generalmente cada dos viernes)
- Quincenal, (dos veces al mes, por ejemplo en el 15 y el 30 del mes.)
- Mensual (una vez al mes)

Paso 2: Calcule su ingreso bruto mensual


Pago antes de los impuestos	¿Cómo le pagan?	Multiplique por:	Iguala su ingreso bruto anual	Dividido por 12 iguala su ingreso bruto mensual
\$	Semanal	52	\$	\$
\$	Bi-semanal	26	\$	\$
\$	Quincenal	24	\$	\$
\$	Mensual	12	\$	\$

## Solicitando un préstamo de compra de vehículo

<b>Leccion M5.3</b>	
	<p><b>Sugerencias para la enseñanza de la materia</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Enfatice a los participantes la importancia de reunir toda la documentación e información requerida para una solicitud de préstamo antes de su visita al concesionario.</li> <li>Recomiende a los participantes revisar su informe de crédito y determinar si pueden solicitar un préstamo sin usar un co-deudor.</li> <li>Recomiende a los participantes revisar su ingreso para determinar cuanto pueden pagar mensualmente.</li> </ul>
	<p>Tiempo sugerido para la tarea: 30 minutos</p>
	<p><b>Preguntas para generar discusión</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>¿Ha solicitado usted un préstamo alguna vez?</li> <li>¿Sabe usted que tipo de información se requiere en una solicitud de préstamo?</li> </ul>
	<div style="display: flex; justify-content: space-between;"> <div style="width: 30%;"> <p><b>Diapositivas Power Point</b></p> </div> <div style="width: 65%;"> <p><b>Notas para las diapositivas</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Utilice las preguntas e información presentadas en las diapositivas para promover la discusión.</li> <li>Pida a los estudiantes que traigan información sobre vehículos nuevos y usados en su comunidad, discuta las ventajas y desventajas de vehículos nuevos y usados basándose en la información provista en los anuncios.</li> <li>Utilice el ejemplo de solicitud de préstamo para aprender a llenar una solicitud y cual es la información requerida.</li> </ul> </div> </div>




### ¿Qué significa Co-prestatario?



- En ciertas ocasiones si usted no ha establecido crédito o ha tenido problemas de crédito en el pasado, es probable que necesite un co-prestatario.
- El mas de una persona será responsable por el pago del préstamo, la segunda persona en la solicitud es considerada el co-prestatario.
- Cuando alguien firma como co-prestatario de un préstamo, él/ella asume la responsabilidad por el re-pago de la deuda.

El ABC de Financiamiento de Vehículos ASPRA

### ¿Cómo determinar cuánto puedo comprar?



- Los expertos financieros recomiendan que no se debe gastar más del 12% al 16% de su ingreso después de los impuestos en los pagos de carro.
- Para calcular cuanto puede pagar, multiplique su ingreso neto mensual (lo que le sobra después de las deducciones de impuestos) multiplicado por el 16%.
- El pago de su carro no debe sobrepasar esta regla general. Asegúrese de tomar en consideración el "costo total de convertirse en dueño del vehículo".


El ABC de Financiamiento de Vehículos ASPRA

### Buscando el Financiamiento Adecuado

- Típicamente hay dos categorías principales para préstamos de automóviles:
  - Préstamos primarios
  - Préstamos sub-primarios
- Buscando un préstamo de vehículos: Antes de ir al concesionario, a su banco o a su cooperativa de crédito, busque información en el Internet. La mejor forma de saber quien tiene las mejores tasas de intereses es llevando a cabo su propia búsqueda y comparación.

El ABC de Financiamiento de Vehículos ASPRA

- Utilice las preguntas e información presentadas en las diapositivas para promover la discusión.
- Recomiende a los participantes a revisar su puntaje e historial de crédito para determinar si necesitan un co-deudor.
- Recuerde a los estudiantes que el co-deudor tendrá que proveer información y documentación según sea requerida en la forma de solicitud de préstamo.
- Utilice las preguntas e información presentadas en las diapositivas para promover la discusión.
- Pida a los participantes que revisen su presupuesto mensual.
- Repase con los participantes el concepto del costo total de obtener un vehículo al considerar cuanto pueden comprar.
- Discuta con los participantes lo que son préstamos primarios y sub-primarios y sus diferencias.
- Recuerde a los estudiantes que si tienen que optar por un préstamo sub-primario es posible refinanciar la deuda después de aproximadamente un año y que si han hecho los pagos a tiempo podrán obtener una tasa de interés más baja.
- Haga incapié en que busquen información y comparen diferentes tipos de financiamiento una vez que hayan determinado cual es el vehículo que

	desean.
	<p><b>Materiales de referencia</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <a href="#">ABCs of a Great Car Loan</a> El ABC de un préstamo de carro magnífico</li> <li>• <a href="#">Refinance Your Auto Loan and Ease a Tight Budget</a> Refinanciando su préstamo de carro puede aflojar un presupuesto muy apretado</li> </ul>

## ¿Qué incluye la solicitud de préstamo?

Al solicitar un préstamo de vehículo, es esencial asegurarse de que usted tenga toda la información relevante a mano. Si el préstamo es solicitado por más de un individuo la información es necesaria de ambos (o todos los) solicitantes al someter la solicitud. La información necesaria varía dependiendo del prestamista, pero en general se requiere:

- Prueba de ingreso y detalles de empleo, usualmente talonarios de pago o una carta firmada por su patrono
- Prueba de identidad tal como una identificación con foto u otra forma de identificación aceptada por el prestamista
- Bienes, su prestamista querrá información sobre cuanto dinero tiene en sus cuentas de banco, propiedad y vehículos u otra propiedad personal que usted posea y si usted renta o es dueño de su casa o apartamento
- Deudas tales como tarjetas de crédito, préstamos hipotecarios, verificación de otros préstamos que usted tenga
- Detalles del vehículo que usted esté comprando, generalmente la factura del concesionario, documentos de matrícula, prueba de seguro

La siguiente es una lista completa de todo lo requerido por el garantizador en una transacción de préstamos. La mayoría de los préstamos en la actualidad son procesados utilizando análisis automatizado lo cual reduce la cantidad de documentación necesaria para aprobarlos. Por favor, no se sienta abrumado.

- Talonarios actuales que cubran un período de un mes.
- Comprobantes W-2 de los últimos dos años.
- Sus estados de cuenta bancaria de los últimos tres años incluyendo cuentas de jubilación e inversiones (todas las páginas de cada estado de cuenta).
- Los últimos dos años de su historial de pago de alquiler o hipoteca. Debe incluir el nombre y número de teléfono del propietario, talonario o estado de cuenta con la dirección y #s de cuenta para obtener información de saldo de cuentas.
- Si usted es/está:

- Empleado por sí mismo – Formulario 1040 de los últimos dos años (adjunte todas las páginas).
- Corporación – Declaración de impuestos 1120 de dos años si usted controla el 25% o más en la compañía (adjunte todas las páginas).
- Sociedad – Declaración de impuestos 1065 de dos años si usted controla el 25% o más en la compañía. Formularios K-1 deben ser provistos si existe una sociedad o corporación.

Además deberá proveer:

- Los formularios de extensión para declarar impuestos.
- El Formulario de ingreso 1099 – Formulario 1040 de los últimos dos años.
- Evidencia de estar empleado por sí mismo, si solicita un préstamo donde no se requiere verificar el ingreso, por ejemplo: Licencia de negocio, licencia para impuestos de venta o carta de un Contador Público certificando un mínimo de dos años de estar empleado por sí mismo.
- Acta de divorcio y acuerdo de separación legal.
- Documentos de declaración de quiebra y cancelación de deuda
- Contratos de alquiler de todas las propiedades de inversión y dos años de formularios 1040 (adjunte todas las páginas).
- Copia de contratos de compra con copia de cheques de depósito de garantía, nombre del agente de bienes raíces y números de teléfono.
- Títulos de propiedad, informes de medición y/o tasación de la propiedad son útiles para acelerar el proceso (refinanciamientos solamente).
- Copia de hipoteca primaria (segunda hipoteca solamente).
- Cuotas de Asociación de Dueños de Casa, nombres y números de teléfono de administradores de condominios y vivienda unifamiliares (“townhomes”).
- Contrato de autorización para actuar como intermediario de venta de una propiedad/copia del contrato de una propiedad en venta con evidencia de cuota inicial y una copia del informe de cierre de la venta de una propiedad firmado, evidencia de venta si este el caso (compras solamente).
- DD214 (requerido en los préstamos de la Administración de Veteranos solamente).
- Subordinación de la segunda hipoteca - (refinanciamiento donde no se paga la segunda hipoteca). La persona de contacto, el número de teléfono y # de cuenta de la segunda hipoteca.
- 12 meses de cheques cancelados de pensión alimenticia/pensión conyugal o estados de cuenta bancaria mensuales como evidencia de depósitos mensuales que igualen el ingreso exactamente.
- Carta de obsequio (debe mostrar la relación del donante, la cantidad otorgada por cada donante y establecer que no hay que pagar el dinero)

en forma de cheque de cajero o giro postal haciendo referencia al originador y el que lo recibe. Incluya el nombre, dirección y # de teléfono del donante. Especifique si lo otorgará/o si ha sido otorgado y en que fecha.

- Una copia de su identificación vigente (cualquiera de las siguientes formas de identificación vigente):
  - Tarjeta de identificación del Estado
  - Pasaporte
  - Licencia de Manejo

Su prestamista considerará tanto su historial de pago de deudas como su historial de crédito en general.

### **Ejercicio:**

Practique llenando una forma de solicitud de préstamo utilizando el ejemplo de solicitud adjunta. No utilice su información real para que pueda mantener su información confidencial. Haga una lista de toda la información requerida. Asegúrese de llevar toda la información necesaria al hacer una solicitud en el departamento de finanzas del concesionario o en su institución financiera.

## ¿Qué significa co-prestatario?

En ciertas ocasiones, puede ser que usted necesite un co-prestatario si usted no ha establecido crédito o si ha tenido problemas de crédito en el pasado. Si más de una persona será responsable por el pago del préstamo, la segunda persona en la solicitud es el co-prestatario. Una vez alguien firma como co-prestatario de un préstamo, él/ella asume la responsabilidad del pago de la deuda.

**Las obligaciones del co-prestatario son las mismas del prestatario principal. Si el prestatario principal no paga el préstamo, el co-prestatario acepta la responsabilidad del pago.**

## Utilizando la pre-aprobación como base para negociar

Usted puede utilizar la pre-aprobación de su préstamo como base para negociar en el concesionario. Los agentes de venta en el concesionario ganan su ingreso vendiendo vehículos, productos opcionales y servicios. Ellos querrán venderle un vehículo especialmente si usted ha sido aprobado por el prestamista. Usted puede visitar el departamento de préstamos de su banco, cooperativa de crédito o el del concesionario antes de escoger su vehículo.

## ¿Cómo determinar cuanto puedo comprar?

Los expertos en finanzas recomiendan no gastar más del 12 al 15% de su ingreso después de los impuestos en el pago de automóvil. Si desea calcular cuanto puede comprar, multiplique su pago neto mensual (lo que lleva a la casa después de los descuentos de impuestos) por el 15%. Su pago de automóvil no debe sobrepasar esta regla general. Usted puede encontrar calculadoras de pago de carros en el "Internet", pero recuerde que el pago de automóvil es más que solo la mensualidad. Usted debe considerar el costo de seguro, estacionamiento y reparaciones añadiéndolo al costo total de su pago mensual.

## Buscando el financiamiento adecuado

El mercado de préstamos ha evolucionado considerablemente en años recientes. Es fácil obtener un préstamo en estos días debido a la mucha competencia e innovación en el proceso de préstamos, pero aún los prestamistas revisarán su puntaje e historial de crédito. El análisis de préstamos automatizado permite la aprobación rápida.

## Categorías de préstamo

Los préstamos de automóvil típicamente caen bajo dos categorías principales: primarios y sub-primarios. Los prestamistas de los préstamos primarios y sub-primarios difieren en el tipo de préstamos que ofrecen. Los prestamistas primarios ofrecen préstamos categoría "A" a personas con puntaje de crédito mayor a 650. Los prestamistas sub-primarios proveen préstamos a todas las



demás personas. Algunas veces, sin embargo, las compañías financieras ofrecen ambos tipos de financiamiento.

Un préstamo sub-primario es un tipo de préstamo que es ofrecido a una tasa más alta que la primaria a individuos que no califican para un préstamo con tasa de interés primaria. A menudo, los prestatarios sub-primarios son denegados por prestamistas tradicionales debido a puntaje de crédito bajo u otros factores que sugieren la probabilidad de incumplimiento en el pago de la deuda.

La tasa de interés en los préstamos sub-primarios tiende a ser más alta que la tasa primaria ofrecida en los préstamos tradicionales. Los puntos porcentuales de interés adicional muchas veces se traducen a decenas de miles de dólares en pagos de interés adicional durante el término de un préstamo más largo. Sin embargo, obtener un préstamo sub-primario podría ser una buena idea si el préstamo es para pagar una deuda de interés más alto (como una deuda de tarjeta de crédito) y el prestatario no tiene otra forma de pagar.

La cantidad específica de interés cargado a un préstamo sub-primario “no está inscrita en piedra”(o sea que puede ser cambiada). Diferentes prestamistas pueden valorar el riesgo de un prestatario en diferente forma. Esto significa que un prestatario sub-primario tiene la oportunidad de ahorrar dinero adicional comparando las ofertas de diferentes prestamistas.

Algunos bancos y cooperativas de crédito se dedican a hacer préstamos en el área sub-primaria. Usualmente, compañías especializadas hacen préstamos sub-primarios y, por consiguiente, cargan por los mismos. Como promedio, un prestatario sub-primario paga por lo menos 4 puntos porcentuales más. Por ejemplo, si la tasa nacional promedio en un préstamo de automóvil es 9.04%, entonces un prestatario sub-primario pagará 13.04%. En un préstamo de \$18,000 típico, los pagos serían más o menos \$448 a 9.04% y \$483 a 13.04%.

<b>Primario vs. Sub-primario</b>		
<b>Compare los pagos mensuales entre un préstamo de \$18,000 a cuatro años y 9.04% contra 13.04% (una tasa sub-primaria)</b>		
<b>Tasa porcentual:</b>	<b>9.04%</b>	<b>13.04%</b>
<b>Pagos Mensuales:</b>	<b>\$448</b>	<b>\$483</b>

Los préstamos sub-primarios tienen tasas de interés y cuotas más altas ya que son un riesgo mayor para los prestamistas.

## Trabajando con prestamistas

### Lección M5.4



#### Sugerencias para la enseñanza de la materia

- Recomiende a los participantes a que obtengan una copia de su informe de crédito antes de comenzar a comparar ofertas de financiamiento.
- Recomiende a los participantes que comparen para encontrar el vehículo apropiado al precio más bajo posible antes de pasar a la fase de financiamiento. Este es el paso final para determinar la cantidad de pago.

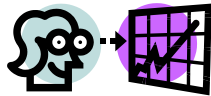
Tiempo sugerido para la tarea: 30 minutos



#### Preguntas para generar discusión



- ¿Dónde debe comenzar al buscar un préstamo de compra de vehículo?
- ¿Por qué debe usted saber cual es su puntaje de crédito cuando está comparando préstamos de vehículo?

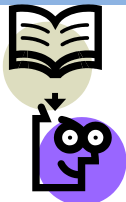
#### Diapositivas de PowerPoint



#### Notas de las diapositivas

- Enfatece a los participantes la importancia de tener un buen puntaje de crédito, mientras más alto el puntaje de crédito, más baja será la tasa de interés que obtendrá.
- Es importante que los participantes estén informados de que pueden obtener un pago mensual más bajo si el período de pago del préstamo es más largo, a pesar de que al final el costo total del vehículo será más alto.

	<p><b>Programas Especiales de Préstamo e Incentivos del Concesionario</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• <b>Programas de préstamo:</b> En un esfuerzo para mantener la competencia y ofrecer mejores tratos a los consumidores, las compañías financieras ofrecen una gran variedad de programas de préstamos para automóviles. Existen programas para compradores de carro por primera vez, programas para estudiantes, personal militar y hasta programas de préstamos verdes (dirigidos a vehículos que brindan patrocinio a la conservación ambiental).</li><li>• <b>Incentivos:</b> Los fabricantes de automóviles periódicamente ofrecen opciones que incluyen reembolsos o tasas de intereses más bajas como incentivos para comprar un vehículo.</li></ul> <p>El ABC de Financiamiento de Vehículos </p>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Utilice las diapositivas y promueva una discusión.</li><li>• Pida a los estudiantes que traigan información sobre vehículos nuevos y usados en su comunidad, discuta las ventajas y desventajas de carros nuevos o usados basándose en la información provista en los anuncios.</li></ul>
	<p><b>Trabajando con el Prestamista</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Antes de reunirse con el prestamista, llame para preguntar, cuál es la documentación (papeles) que necesita con su solicitud de préstamo.</li><li>• <b>Solicitando el préstamo:</b><ul style="list-style-type: none"><li>- Discuta los términos del préstamo en detalle</li><li>- Llene y firme una forma de solicitud</li><li>- Entregue al prestamista copias de los documentos que usted haya reunido</li><li>- Firme las cartas de consentimiento para que el prestamista envíe las verificaciones de empleo y depósitos</li><li>- Discuta cualquier asunto que el prestamista deba conocer</li><li>- Discuta cualquier pregunta que tenga sobre el préstamo y su término</li></ul></li></ul> <p>El ABC de Financiamiento de Vehículos </p>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Revise la lista de posibles documentos o información que necesitarán proveer al solicitar un préstamo.</li><li>• Haga énfasis en la necesidad de conocer su estado crediticio antes de solicitar el préstamo.</li></ul>



**Materiales de referencia**

- [Edmond's car loan calculator](#)
- [Chrysler Financial, Chrysler's vehicle loan calculator.](#)
- [Kelly's Blue book](#)

Préstamos convencionales – La forma más fácil de obtener financiamiento de un vehículo es solicitarlo a un banco o una compañía financiera y tomar un préstamo que es asegurado por el vehículo. La mayoría de los préstamos de compañías financieras debe ser pagados entre dos y cinco años, a pesar de que los bancos ofrecen préstamos personales que pueden ser pagados por un período más largo de tiempo.

Los préstamos de automóvil son generalmente ofrecidos con una tasa de interés fija, la cual simplifica hacer el presupuesto de pago. Uno de los factores mayores de la cantidad récord de ventas de carros nuevos ha sido el ambiente de intereses bajos disponible en el mercado y la habilidad de los consumidores de tomar dinero prestado usando la equidad en sus viviendas para comprar carros. Las compañías financieras ofrecen otras opciones tales como diferentes tipos de ofertas de arrendamiento para individuos y dueños de negocio. Pregunte en su concesionario sobre nuevos incentivos de préstamo disponibles.

## Buscando el prestamista correcto

Antes de comenzar a trabajar con un prestamista, busque a alguien con la experiencia y destrezas para ayudarle a encontrar el mejor producto. Puede ser que encuentre un prestamista a través de referidos, periódicos, el teléfono o el "Internet". Al comparar prestamistas usted debe analizar:



- Si las tasas que ofrecen son competitivas
- La experiencia que han tenido otros prestatarios
- Si la compañía tiene buena reputación

## Buscando y comparando su préstamo de vehículo

Antes de comenzar a buscar financiamiento, asegúrese de obtener su puntaje de crédito obteniendo su informe de crédito. La compra, por uno mismo, de su informe de crédito a una de las agencias de crédito es conocida como una indagación leve. Esto **NO** tiene efectos adversos en su crédito o su puntaje de crédito ya que usted como consumidor está simplemente revisando su propio informe de crédito. Muchos consumidores están confundidos sobre como funciona el puntaje de crédito y como las indagaciones en el informe de crédito pueden afectar su puntaje de crédito.

Cuando usted vá a un concesionario y solicita un préstamo para la compra de un vehículo o usted solicita una hipoteca o tarjeta de crédito, el acreedor lleva a cabo una indagación fuerte. Este tipo de indagación es reflejada en su informe de crédito y puede afectar su crédito negativamente ya que usted está haciendo una solicitud de crédito. Demasiadas solicitudes de crédito recientes muchas veces indican que el consumidor se puede haber sobre extendido en su deuda o le han denegado crédito en otro lugar. Esta es la razón por la cual muchas indagaciones recientes en su crédito le pueden bajar su puntaje de crédito.

Antes de ir al concesionario, su banco o su cooperativa de crédito busque información en el Internet. La mejor forma de encontrar las mejores tasas de interés es llevar a cabo su propia búsqueda y comparación. Si usted está buscando un préstamo para automóvil en línea recuerde utilizar primordialmente compañías de préstamos de vehículos que le ayuden a comparar los estimados

y ofertas de más de un prestamista. Esto le ayudará a obtener la tasa de interés más baja y el mejor término posible.

Además, asegúrese de llenar su solicitud con la mayor precisión posible para que el prestamista le pueda brindar la oferta más realística posible.

A pesar de que no hay soluciones instantáneas para encontrar las mejores tasas de interés para préstamos de automóvil, la búsqueda en línea es más rápida. Dedicar un par de horas a la búsqueda del financiamiento de su vehículo le ahorrará dinero y hará que el proceso de compra de carro sea más fácil.

## Comparando préstamos

Al obtener financiamiento para la compra de un carro, existen dos factores que influyen en el precio total del carro (1) tiempo y (2) tasa de interés. La tabla siguiente muestra las tasas de interés de varios prestamistas:

Prestamistas	Compra de carros nuevos			Compra de carros usados		
	Tasa de Interés Anual "APR"	Tasa de Interés Anual "APR"	Tasa de Interés Anual "APR"	Tasa de Interés Anual "APR"	Tasa de Interés Anual "APR"	Tasa de Interés Anual "APR"
	36 meses	48 meses	60 meses	36 meses	48 meses	60 meses
Prestamista 1	7.79%	7.59%	7.99%	8.49%	8.49%	9.49%
Prestamista 2	7.54%	7.65%	8.00%	8.69%	8.69%	9.69%
Promedio Nacional	8.90%	9.07%	9.09%	9.86%	9.86%	9.89%

Los cálculos siguientes ilustran el efecto del tiempo en el precio total de compra. A pesar de que estas cifras se calculan en el mundo real con la misma tasa de interés, a menudo, mientras más largo el término, más alta es la tasa de interés.

Supongamos que usted planea tomar prestado \$20,000 para la compra de un carro nuevo y usted ha sido calificado para un préstamo al 7.54%. El prestamista le pregunta si quiere pagar el préstamo en un período de tres, cuatro o cinco años. Si usted escoge cinco años, sus pagos serán más bajos, sin embargo, el precio total que usted pagará será más alto que si escogiera el itinerario de pago de tres años. El costo de comprar su carro a largo plazo es reflejado en *itálicos*:

Préstamo a

3-años: pago mensual \$622.49 x 36 meses = \$22,409.64 (*\$2,409.64*)

4-años: pago mensual \$483.95 x 48 meses = \$23,229.60 (*\$3,229.60*)

5-años: pago mensual \$401.14 x 60 meses = \$24,068.40 (*\$4,068.40*)

Evaluar, comparar términos de préstamo y encontrar una tasa de interés más baja puede parecerle ahora una tarea abrumadora, pero a la larga puede ahorrarle cientos de dólares en el precio de su carro.

## Hoja de Trabajo: Comparando y Buscando un Préstamo de Carro

Nombre \_\_\_\_\_ Fecha: \_\_\_\_\_

### Instrucciones

Usted ha decidido comprar un carro nuevo. Seleccione el modelo que usted prefiere y su precio. Después busque los mejores términos disponibles.

Cuando haya terminado, observe su tabla. ¿Qué préstamo escogerá? ¿Qué lo hará más atractivo? ¿Qué instituciones le ofrecieron la mejor tasa de interés y por qué cree usted que lo hicieron?

Cantidad del préstamo \$ \_\_\_\_\_

Institución Financiera				
	Banco 1	Banco 2	Banco 3	Banco 4
Tasa de Interés Anual o "APR"				
Término del Préstamo				
Pago Mensual				
Cargo Financiero Total				
Total a ser Pagado				

### *Solicitando financiamiento en el concesionario*

Este es el proceso típico de solicitar financiamiento en el concesionario.

1. **Antes de sentarse**, ¡asegúrese de que ha reflexionado sobre lo que quiere en el acuerdo o trato de financiamiento!
2. La mayoría de los concesionarios tienen un **Departamento de Finanzas y Seguros**, el cual provee un lugar central donde buscar financiamiento.
3. El gerente del Departamento de Finanzas y Seguros le pedirá que llene una **solicitud de crédito**.
4. El concesionario obtendrá una **copia de su informe de crédito**.

5. Debido a que el concesionario normalmente vende su contrato a un cesionario tal como a un banco, el **concesionario someterá su solicitud de crédito** a uno o más de estos cesionarios potenciales para determinar su voluntad de comprar su contrato al concesionario.
6. Las **compañías financieras evaluarán su solicitud de crédito** usando técnicas automatizadas tales como su puntaje de crédito, donde varios factores como su historial de crédito, duración de su empleo, ingreso y gastos pueden ser evaluados y calculados. Debido a que la compañía financiera no hace el trato directamente con el comprador, ésta basa su evaluación en su informe y puntuación de crédito, la solicitud de crédito y los términos de venta tales como la cantidad de la cuota inicial.
7. Cada compañía decide si está dispuesta o no a comprar el contrato, notifica al concesionario y le **hace a usted una oferta con la tasa por la cual está dispuesta a comprar el contrato**.
8. **Asegúrese de preguntar al concesionario si el carro en el que usted está interesado tiene algún tipo especial de ofertas de financiamiento o reembolso.**
9. **Si no existen ofertas especiales de financiamiento, usted puede negociar la tasa de interés anual (“APR”, por sus siglas en inglés) y los términos de pago** con el concesionario de la misma forma que negociaría el precio del vehículo. La tasa de interés anual negociada con el concesionario es usualmente más alta que la tasa al por mayor.

### **Programas especiales de préstamo**

En un esfuerzo de poder mantenerse competitivas y hacer mejores ofertas a los consumidores, las compañías financieras ofrecen una gran variedad de programas para la compra de automóviles. Existen programas para compradores de carro por primera vez, programas para estudiantes, personal militar, y hasta programas de préstamo “verde” para vehículos. Los programas de préstamo “verde” ofrecen incentivos de descuentos especiales a compradores de vehículos con mecanismos que no dañan el medio ambiente. Las cooperativas de crédito y los concesionarios tienen sus programas especiales para acomodar las necesidades de los compradores. No importa cuan bueno le parezca un programa, lleve a cabo su tarea y compare las tasas de interés y los términos de préstamo cuidadosamente.

### **Incentivos del concesionario**

Los fabricantes de automóviles periódicamente ofrecen una opción de obtener un reembolso o una tasa de interés baja cuando usted compra un vehículo. Usted puede decidir que opción tiene más sentido comparando el ahorro que obtendrá con la tasa de interés más baja y el impacto del reembolso en el costo total de su vehículo.



## **Tomando su decisión: Seleccionando el mejor vehículo al mejor precio**

La cifra más importante al financiar un vehículo es el precio. Obtener el mejor vehículo con el mejor precio requiere investigación. La compra de carro antes significaba pasar su Sábado o Domingo visitando diferentes concesionarios mirando carros y leyendo etiquetas en las ventanas de los mismos. Sin embargo, el Internet ha cambiado la forma de buscar un vehículo. Le ofrece lo mejor de ambos mundos: la habilidad de investigar y comparar a su antojo, en la privacidad de su propio hogar y le pone en contacto con concesionarios calificados quienes pueden contestar sus preguntas y programar una sesión de manejo del vehículo para probarlo. El 90% de la compra de un carro es investigación. Así que tomar su decisión después de una buena investigación y comparación es la mejor forma para asegurarse de que esté satisfecho y feliz con su nueva compra.

### **Repaso: Cosas que debe tener en mente cuando esté comprando el vehículo:**

- Considere todas sus necesidades referente al vehículo, desde quienes serán los pasajeros hasta que clase de manejo va a estar llevando a cabo (cuán a menudo lo usará y con qué propósito, cuánto tiempo desea mantener su vehículo, etc).
- Decida cuánto dinero puede gastar.
- Investigue varias marcas y modelos para determinar cual es el más seguro, más confiable y tiene el mejor rendimiento de gasolina por milla. Considere cuánto puede gastar en mantenimiento y costos de operación.
- Reduzca sus opciones a varios vehículos. Trate de evitar ilusionarse con un solo vehículo—esto puede reducir su poder de negociar y hay marcas y modelos que usted puede no considerar hasta que se siente tras las ruedas.
- Compare antes de comprar. El Internet le permite ver cuales vehículos son competitivos entre sí y sus diferencias.
- Una vez haya decidido el vehículo que desea comprar, considere preguntas sobre financiamiento, seguro, contratos de servicio, intercambio de vehículos, etc.
- No deje de manejar el vehículo para probarlo y hágalo por largo tiempo tanto en carreteras a baja velocidad como en la autopista antes de comprarlo. Considere los niveles de ruido, la comodidad del pasajero y el chofer, los frenos y la aceleración, radio de viraje, si es fácil estacionarse en forma paralela, etc.
- Lea y entienda el contrato de compra minuciosamente antes de firmarlo.

### **Tratando con el prestamista**

Después de haber seleccionado el préstamo y el prestamista usted puede comenzar el proceso de solicitud. Durante este proceso usted se reunirá con el prestamista para completar una solicitud de préstamo. Usted puede solicitar el préstamo antes o después de conseguir el carro que usted desea comprar. Sin embargo, usted debe saber cuánto dinero va a tomar prestado cuando entregue

su solicitud. Un prestamista puede considerar su ingreso y su deuda antes de la compra y darle una buena idea de cuanto puede tomar prestado.

### **Reuniendo sus documentos**

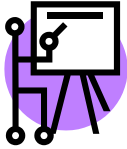
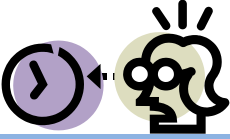

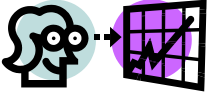
Antes de reunirse con el prestamista, llámelo y pregunte que documentación (papeles) necesita con su solicitud de préstamo. Según hemos mencionado a través de las lecciones, un prestamista necesita prueba de que usted tiene un buen expediente de crédito, un ingreso estable y gastos mensuales que usted puede pagar. Utilice la “Lista de cotejo de documentación” en la próxima página para ayudarle a reunir sus récords y papeles.


## Lista de cotejo de documentación

<b>Documentos Generales</b>	<b>Actividad Bancaria</b>
<input type="checkbox"/> Su tarjeta de Seguro Social y tarjeta de licencia de manejo u otra identificación con foto	<input type="checkbox"/> Los estados de cuenta de ahorro más recientes <input type="checkbox"/> Los estados de cuenta de cheque más recientes <input type="checkbox"/> Los estados de cuenta de acciones y bonos más recientes
<b>Ingreso</b>	<b>Deuda Actual</b>
<input type="checkbox"/> El nombre, dirección, número de teléfono y número de facsímil de sus empleadores por los últimos dos años <input type="checkbox"/> Talonarios de pago de los dos meses más recientes	<input type="checkbox"/> Por cada acreedor (banco, tarjeta de crédito o individuo) con quien usted tiene una deuda pendiente: nombre, dirección, número de cuenta, balance, pago mensual
<b>Todo el Otro Ingreso</b>	<b>Explicación de un Historial de Crédito Malo</b>
<input type="checkbox"/> Pagos de manutención del niño <input type="checkbox"/> Pagos de jubilación <input type="checkbox"/> Ingreso de empleo temporal <input type="checkbox"/> Asistencia del gobierno <input type="checkbox"/> Beneficios de Seguro Social	<input type="checkbox"/> Documentos de declaración de quiebra y cancelación de deuda
<b>Buen Historial de Pago</b>	
<input type="checkbox"/> Cartas del propietario (alquiler)* <input type="checkbox"/> Recibos de pago de alquiler*	

\*Usualmente el prestamista requiere estos documentos solo en circunstancias especiales.

## El proceso de aprobación del préstamo

<b>Lección M5.5</b>		
	<p><b>Sugerencias para la enseñanza de la materia</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• En esta sección repase el proceso de solicitud de préstamo;</li> <li>• Recomiende a los participantes firmemente que revisen todos los documentos que el prestamista le requiera firmar;</li> <li>• Si la solicitud de préstamo es denegada discuta con el prestamista por que fue rechazada y las opciones posibles.</li> </ul>	
	<p>Tiempo sugerido en la tarea: 20 minutos</p>	
	<p><b>Preguntas para generar discusión</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• ¿Qué debe hacer cuando el préstamo ha sido aprobado y se le pide que firme documentos?</li> <li>• Si su solicitud de préstamo es denegada, ¿qué debe usted hacer? ¿Conoce sus opciones?</li> <li>• ¿Conoce usted sus derechos como consumidor?</li> </ul>	
	<p><b>Diapositivas PowerPoint</b></p> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; margin: 10px auto; width: 80%;"> <p style="text-align: center;"><b>Aprobación o Denegación del Préstamo</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Si su préstamo es aprobado:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>– Usted debe estar preparado para leer sus documentos de préstamo</li> <li>– Asegúrese de que su nombre y dirección estén correctos y que el interés y los pagos mensuales sean los que usted acordó previamente</li> </ul> </li> <li>• <b>Si su préstamo es denegado:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>– Obtenga una copia de su Informe de crédito y esfuerzese para corregir y mejorar su puntaje de crédito para que la próxima vez pueda comprar lo que usted desee</li> </ul> </li> </ul> <p style="font-size: small; text-align: center;">El ABC de Financiamiento de Vehículos ASPRA</p> </div>	<p><b>Notas de las diapositivas</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Siga los pasos sugeridos presentados en las diapositivas y promueva la discusión.</li> <li>• Si su solicitud de préstamo es denegada, ellos pueden utilizar un co-prestatario, considerar aumentar la cuota inicial y/o seleccionar otro vehículo con un precio más bajo.</li> </ul>

	 <p><b>Sus Derechos como Consumidor</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Usted tiene el derecho a que su solicitud de préstamo sea evaluada justamente. Ley de Igualdad de Oportunidades de Crédito;</li><li>• "Ley Limón", la cual provee remedios a los consumidores quienes sin su conocimiento compran vehículos que no reúnen ciertas normas de calidad y funcionamiento;</li><li>• La Comisión Federal de Comercio trabaja para el consumidor en la prevención de prácticas de negocio fraudulentas, engañosas e injustas en el mercado y en la provisión de información para ayudar a los consumidores a identificar, detener y evitar las mismas.</li></ul> <p>El ABC de Financiamiento de Vehículos ASPRA</p>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Enfatique en los participantes el hecho de que ellos tienen derechos como consumidores.</li><li>• Discuta las varias leyes que proveen protección al consumidor.</li></ul>
	<p><b>Materiales de referencia</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• <a href="#">FDIC: Consumers Financial Rights</a> La Comisión Federal de Comercio ("FDIC", por sus siglas en inglés): Los derechos financieros de los consumidores</li></ul>	

Usted ha tomado su decisión final sobre el vehículo que usted necesita, la cantidad que usted puede gastar y el mejor préstamo para usted. Ahora es el tiempo de solicitar el préstamo y si es aprobado, firme los documentos. Normalmente al solicitar un préstamo, usted y los co-prestatarios se reunirán en persona por una hora con su prestamista. Es muy probable que usted:

- Discuta en detalle los términos del préstamo
- Complete y firme una solicitud por escrito
- Dé al prestamista copias de los documentos reunidos
- Firme las cartas de consentimiento para que el prestamista envíe las verificaciones de empleo y depósito
- Discuta cualquier asunto que el prestamista deba conocer
- Discuta cualquier pregunta que tenga sobre el préstamo y sus términos

## Aprobación y denegación

Si el prestamista le dé buenas noticias, cuando su préstamo sea aprobado, usted debe estar listo para leer los documentos del mismo. Tómese el tiempo que sea necesario para entender los términos del préstamo. Las cotizaciones del préstamo son generalmente estimados, sin embargo, el producto final debe parecerse bastante a la oferta del prestamista. Es muy difícil cambiar información incorrecta una vez que los documentos hayan sido firmados, de manera, que haga preguntas sobre cualquier cosa que no le parezca correcta. Verifique que su nombre y dirección estén correctos y que la tasa de interés y los pagos mensuales sean lo que usted acordó pagar.

Si el prestamista le dá malas noticias y su préstamo es denegado, no se desespere. Pregunte las razones por las cuales su préstamo no fue aprobado, obtenga una copia del informe de crédito utilizado y haga un esfuerzo para arreglar y mejorar su crédito para que la próxima vez usted pueda comprar lo que usted quiera. Cuídese de aceptar préstamos con intereses extremadamente altos. Algunas veces, es mejor esperar y a la larga obtener una mejor oferta.

### **Sus derechos como consumidor**

Usted tiene el derecho a una revisión de su solicitud de préstamo justa. Las leyes federales, en particular el Acta de Igual Oportunidad de Crédito prohíben la discriminación o trato diferente de los solicitantes por razón de su raza, religión, origen nacional, sexo o estado civil, o debido a que reciban asistencia pública.

Existen leyes estatales que se aplican a la compra de un vehículo tales como la “Ley Limón”, la cual provee remedios a consumidores de vehículos que repetidamente dejan de reunir ciertas normas de calidad y funcionamiento. Las leyes limón varían por estado y en algunos casos puede ser que no cubran los vehículos arrendados.

La Comisión Federal de Comercio ayuda al consumidor en la prevención de prácticas de negocio fraudulentas, deceptivas e injustas en el mercado y provee información para ayudar a los consumidores a descubrir, impedir y evitar las mismas. Si desea radicar una queja u obtener información gratuita sobre asuntos del consumidor, visite el [www.ftc.gov](http://www.ftc.gov) o llame gratis al 1-877-FTC-HELP (1-877-382-4357); TTY: 1-866-653-4261.

### **Comuníquese con su prestamista siempre**

Una vez que comience el proceso de solicitud, una de las cosas más importantes que debe hacer es mantenerse en comunicación con su prestamista. Su prestamista debe tener la habilidad y disposición de responder a cualquier pregunta o asunto de preocupación en una cantidad de tiempo razonable. Si el prestamista no responde a sus llamadas telefónicas o correo electrónico con prontitud, esto puede significar que está tratando de atender demasiados clientes a la vez o simplemente que está siendo descuidado. Este no es una buena señal viniendo de alguien que desea manejar sus asuntos.

## Repaso de la sección

Escoja la mejor respuesta colocando una marca en la caja: (Tiempo sugerido para la tarea: 20 minutos)

1. Se puede hacer una solicitud de préstamo antes de escoger el vehículo

- Cierto
- Falso

2. El prestamista considerará lo siguiente para aprobar mi préstamo:

- deuda mensual
- ingreso
- crédito pasado
- todas las anteriores

3. Las 4 C's de crédito son:

- capital, capacidad, carácter, y colateral
- consistencia, capital, capacidad, y colateral
- capital, consultoría, colateral y crédito
- consistencia, capacidad, colateral y carácter

4. Una directriz para su pago de carro mensual es que debe ser del 25-30% de su ingreso.

- Cierto
- Falso

5. La Comisión Federal de Comercio protege los derechos de los consumidores y provee recursos educativos

- Cierto
- Falso

6. El Acta de Oportunidad de Crédito protege a

- el prestamista
- el comprador
- las compañías de tarjetas de crédito
- ninguna de las anteriores

7. Si su crédito es denegado por un prestamista, usted tiene el derecho de

- preguntar al prestamista cuales fueron las razones
- obtener una copia del informe de crédito recibido
- volver a solicitar si la denegación fue resultado de un error
- todas las anteriores

8. Un prestamista puede requerir lo siguiente al completar una solicitud:

- identificación con fotografía
- calificaciones escolares



- cartas de los amigos
- ninguna de las anteriores

9. Alguien que comparte la responsabilidad de un préstamo se conoce como un:

- prestamista
- co-deudor
- concesionario
- vendedor

10. Un ejemplo de incentivo del concesionario puede ser una tasa de interés más baja

- Cierto
- Falso



## Recursos de Aprendizaje Adicionales

### **Federal Trade Commission (FTC) — Comisión Federal de Comercio**

Provee información y recursos gratis a los consumidores sobre el arrendamiento, compra y financiamiento de automóviles

1-877-FTC-HELP (1-877-382-4357)

TTY: 1-866-653-4261

### ***Páginas de la red e información de contacto***

### **Federal Trade Commission (FTC) Comisión Federal de Comercio**

Web site: [www.ftc.gov/bcp/menu-auto.htm](http://www.ftc.gov/bcp/menu-auto.htm)

- **National Association of Auto Dealers (NADA)** – Provee recursos sobre el financiamiento de automóviles para los consumidores: [www.nada.org](http://www.nada.org)
- **Kelley Blue Book** – Provee información a los consumidores con precios y valores de automóviles nuevos y usados y recursos de financiamiento. Página de la red: [www.kbb.com](http://www.kbb.com)

