

www.autofinancing101.org



Lo que usted necesita saber sobre el
**Financiamiento
de automóviles**

Trabajando unidos para educar a los consumidores

Reconociendo la necesidad de la educación del consumidor, líderes de la industria automotriz han creado el grupo AWARE, un esfuerzo cooperativo de la industria para facilitarle a los consumidores información, herramientas y recursos de como navegar con éxito el proceso del financiamiento de automóviles.

EN LA EDUCACIÓN DE LOS CONSUMIDORES SOBRE EL FINANCIAMIENTO DE AUTOMÓVILES Y MANERAS DE COMO TOMAR DECISIONES INFORMADAS SOBRE EL FINANCIAMIENTO,

el grupo trata de asegurar que el financiamiento se mantenga disponible y a precios asequibles para el más amplio espectro posible de consumidores por todo el país.

Todas las compañías y asociaciones involucradas con el programa Americanos Bien Informados sobre Aspectos Económicos de las Ventas al Detalle de Automóviles (AWARE) tienen un largo historial de educación de los consumidores sobre el financiamiento de automóviles, y quieren expandir ese alcance a través de colaboración con otros que comparten este compromiso.

Los miembros de la coalición AWARE incluyen a la Asociación Americana de Servicios Financieros, la Asociación Nacional de Concesionarios de Automóviles, la Asociación Nacional Minoritaria de

Concesionarios de Automóviles, la Asociación Internacional de Concesionarios de Automóviles y concesionarios de automóviles y compañías de financiamiento.



Americanos Bien Informados sobre Aspectos Económicos de la Venta al Detalle de Automóviles

Para más información, herramientas y recursos para uso durante el financiamiento de un automóvil, por favor escriba, llame o visite el sitio Web de AWARE en:

AWARE
1220 L Street, N.W.
Suite 100-154
Washington, D.C. 20005-4018
www.autofinancing101.org/spanish
Teléfono: 866.693.4464
Correo Electrónico: info@autofinancing101.org



Americanos Bien Informados sobre Aspectos Económicos de la Venta al Detalle de Automóviles

Educando a los consumidores sobre el financiamiento de automóviles



Americanos Bien Informados sobre Aspectos Económicos de la Venta al Detalle de Automóviles

Educando a los consumidores sobre el financiamiento de automóviles

www.autofinancing101.org/spanish

1

Antes de visitar al concesionario:

- **BASADO EN SUS NECESIDADES** y presupuesto, determine una variedad de precios realistas para el automóvil que usted está planeando comprar.



Compare las tasas de porcentaje anual y otros términos del financiamiento consultando con múltiples fuentes de información.

- **COMPRENDA LA DIFERENCIA** entre la compra de un automóvil o el arrendamiento del mismo.
- **CONOZCA EL HISTORIAL DE SU CRÉDITO** y aquello que pueda afectar la tasa de financiamiento que usted pueda conseguir.
- **COMPARE LAS TASAS DE PORCENTAJE ANUAL Y OTROS TÉRMINOS DEL FINANCIAMIENTO** consultando con múltiples fuentes de información tales como bancos, compañías de financiamiento y cooperativas de crédito.

2

Cuando haga gestiones para la compra de un automóvil en el concesionario:

- **MANTÉNGASE DENTRO DEL PRECIO LÍMITE** que usted puede permitirse.
- **NEGOCIE** los arreglos del financiamiento y términos del mismo.



- **ENTIENDA EL VALOR Y EL PRECIO** de productos opcionales tales como contratos de servicio a largo plazo, seguro de crédito, o protección garantizada del automóvil. Si usted no quiere ninguno de esos productos, no firme por ellos.

- **LEA CUIDADOSAMENTE EL CONTRATO** antes de firmarlo.

Negocie los arreglos del financiamiento y términos del mismo.

3

Después de completar la compra del automóvil o arrendamiento del mismo:

Omisión de un pago, o pagos atrasados pueden incurrir en penalidades y los mismos aparecen en su historial de crédito, lo cual puede impactar negativamente en la posibilidad de obtener crédito en una fecha futura.

- **HAGA SUS PAGOS EN LA DEBIDA FECHA** Omisión de un pago, o pagos atrasados pueden incurrir en penalidades y los mismos aparecen en su historial de crédito, lo cual puede impactar negativamente en la posibilidad de obtener crédito en una fecha futura.

- **ESTÉ CONSCIENTE** de que si usted financió el automóvil, el concesionario (o un banco, compañía de financiamiento o cooperativa de crédito que compre ese contrato del concesionario) tiene un derecho de retención sobre el título del automóvil (y en algunos casos sobre el título en sí) a menos que usted haya pagado el contrato en su totalidad.

- **EL CONCESIONARIO PUEDE RETENER** su contrato de financiamiento, pero usualmente el mismo se vende a una tercera parte tal como un banco, compañía de financiamiento o cooperativa de crédito (a esto se le llaman comúnmente "la tasa de compra"). El banco, compañía de financiamiento o cooperativa de crédito que compre su contrato es responsable por darle servicio a esa cuenta y coleccionar los pagos.



4

Si usted encuentra dificultad financiera:

- **HABLE CON SUS ACREEDORES** si usted encuentra dificultades en cumplir con sus pagos mensuales. Explique su situación y la razón por la cual sus pagos serán hechos con atraso. Trate de establecer un itinerario de pagos con sus acreedores y, si es necesario, obtenga los servicios de una acreditada agencia sin fines de lucro que facilite orientación en materia de crédito.



- **CONOZCA SUS OBLIGACIONES.** Si usted falla en cumplir con sus obligaciones, un acreedor puede recuperar su automóvil como cumplimiento total del contrato de

crédito, o puede vender el automóvil y aplicar la cantidad resultante de la venta como pago parcial del monto pendiente de pago en el contrato de crédito.

- **ESTÉ CONSCIENTE** que la recuperación puede ocurrir si usted falla en hacer los pagos en la debida fecha. Esto no lo exenta a usted de su obligación de pagar por el automóvil. La ley en algunos estados le permite al acreedor la recuperación del automóvil sin necesidad de comparecer ante las cortes.

Trate de establecer un itinerario de pagos con sus acreedores y, si es necesario, obtenga los servicios de una acreditada agencia sin fines de lucro que facilite orientación en materia de crédito.