

Brought to You by Your Credit Union

VENDIDO

Vea Lo Que el
0%

**Financiamiento
le Cuesta en
Realidad**

¿Está buscando un automóvil nuevo? Si usted está en el mercado y ha decidido comprar en lugar de arrendar, usted encontrará diferentes opciones de financiamiento. Existe la cooperativa, por supuesto, y en estos días, más y más puestos de venta de autos (dealers) están ofreciendo 0% de financiamiento, préstamos con tasas de interés bajas, o devoluciones de dinero en efectivo.

A pesar de que es conveniente tener diferentes opciones, éstas pueden ser confusas. Y caras. En el análisis final, usted estaría mejor con el financiamiento convencional para autos de su cooperativa. Aquí le explicamos por qué

Los costos escondidos

No importa cual opción de financiamiento usted esté pensando escoger, una devolución de dinero vs. un préstamo de auto de tasas de interés bajas, conozca los costos escondidos en las opciones de financiamiento de los dealers.

- El financiamiento al 0% de los dealers, los préstamos con tasas de interés bajas y las devoluciones en efectivo casi siempre están disponibles solo en modelos de ventas lentas. Estos autos usualmente tienen valores de reventa más bajos.

- El financiamiento al 0% de los dealers o los préstamos con tasas de interés bajas pueden tener multas de prepago más grandes y pueden requerir cuotas iniciales más altas.

- Los planes de financiamiento de los dealers usualmente están limitados al inventario de ellos. Esto significa que usted tendría que sacrificar el color, estilo y/o otras opciones que usted quiera. Las opciones que usted no desee pueden agregar del 25% al 30% del valor de su auto.

Ofertas del 0%

Si usted es uno de los pocos elegibles para una oferta de financiamiento al 0% y decide aceptar, usted podría ahorrarse dinero. Sin embargo, menos de 10 personas por cada 100 que desean tomar ventaja de esta oferta reciben las tasas del 0%, de acuerdo con una encuesta de Grupo del Consumidor para Temas de Autos (Consumer Task Force for Automotive Issues). ¿Por qué? Porque ellos no calificaron para una tasa al 0% de acuerdo con el fabricante del auto.

La "calificación" está bajo el control del fabricante del auto, quien depende de las calificaciones de crédito del consumidor. Solo los consumidores con crédito "excelente" califican. La definición de crédito excelente varía entre los fabricantes y la mayoría no están dispuestos a revelar esa definición. ¿Qué sucede con todos aquellos que no califican para el 0%? Ellos son "movidos" a una tasa de interés más alta.

Como usar las tablas:

Seleccione una tabla basado en el término del préstamo y encuentre la tasa de interés del dealer a lo largo de la fila superior. Ahora, encuentre la tasa de interés de la cooperativa en la columna más a la izquierda, y circule la cantidad donde la columna y la fila se interceptan. Luego determine cuántos miles de dólares usted necesitará prestar (Ej.: 12.9 por \$12,900). Multiplique el número de miles por el número que usted circuló en la tabla—esto es lo que usted se ha ahorrado al usar el financiamiento del dealer. Si lo que usted se ha ahorrado es menos que la devolución en efectivo del dealer—usando la devolución para aumentar su cuota inicial—usted estaría mejor quitando la devolución en efectivo y financiando en la cooperativa.

Asegúrese de leer la letra pequeña en las ofertas del 0%.

Estas ofertas usualmente están restringidas a préstamos a corto plazo tales como 12 meses o 36 meses. Con estos préstamos a corto plazo, los pagos mensuales podrían ser más de lo que usted puede pagar. Los pagos podrían ser de \$800 a \$900 al mes—fuera del alcance de la mayoría de los compradores.

No todos los modelos de autos califican para la oferta del 0%, y la oferta podría estar restringida solo a los autos en inventario—no ordenando opciones especiales o quizás el color que usted quiera.

Es muy improbable que usted pueda negociar el precio de un auto y podría terminar pagando más por un auto para poder recibir el financiamiento al 0%. También es muy improbable que usted obtenga

un buen precio al canjear el auto—el dealer tiene que reponer el dinero de alguna manera.

Podría existir un prerrequisito para una cuota inicial más grande, tal como el 10% de cuota inicial.

Las cooperativas creen que no se le está diciendo a los consumidores todos los costos envueltos en las ofertas de financiamiento al 0% y otras ofertas de financiamiento de autos. Es por esto que las cooperativas están sugiriendo que La Junta Federal de Reserva (Federal Reserve Board) requiera una cláusula diciendo que los consumidores que acepten una tasa de interés baja podrían estar pagando más por el auto. Una revisión al Acta de Veracidad en los Préstamos (The Truth in Lending Act) podría ayudar a los consumidores a comparar los costos reales de los préstamos requiriendo que el cargo de financiamiento y el porcentaje de la tasa de

interés anual reflejen las devoluciones en efectivo ofrecidas a los compradores, al igual que las compensaciones dadas a los prestamistas que ofrezcan financiamientos con tasas de interés bajas.

Ofertas de tasas de interés bajas

Nuevamente, las tasas de interés bajas que la mayoría de los dealers anuncian son para préstamos a corto plazo—tan cortos que la mayoría de personas no pueden pagar el pago mensual. Por ejemplo, un dealer ofrece 1.9% de financiamiento, pero solo está disponible en prestamos a dos años. Un auto nuevo a \$20,000 con una cuota inicial de \$2,000 (10% de cuota inicial) requerirá financiar \$18,000. Esto se traduce en un exagerado pago mensual de \$765.

El mismo dealer ofrece otras opciones, las cuales se vuelven menos atractivas a medida que el término del préstamo se alarga. El préstamo a tres años del

dealer tiene una tasa de interés del 4.9%, mientras que su préstamo a cuatro años tiene una tasa de interés del 5.9% y su préstamo a cinco años del 6.9%. Financiar \$18,000 de su auto de \$20,000 con la tasa de interés del 5.9% del dealer por cuatro años resulta en un pago mensual de \$422—algo más realístico para la mayoría de los presupuestos. Pero muy probablemente usted puede conseguir una mejor oferta en su cooperativa, usando la siguiente opción.

Cuándo una Devolución es Mejor Que un Préstamo a Dos Años del Dealer

		Tasa de Interés del Dealer									
		0%	1%	2%	3%	4%	5%	6%	7%	8%	
Tasa de Interés de la Cooperativa	5.0%	\$50	\$40	\$30	\$20	\$10	*	*	*	*	
	5.5	55	45	35	25	15	\$5	*	*	*	
	6.0	60	50	40	30	20	10	*	*	*	
	6.5	65	55	45	35	25	15	\$5	*	*	
	7.0	69	60	50	40	30	20	10	*	*	
	7.5	74	64	55	45	35	25	15	\$5	*	
	8.0	79	69	59	50	40	30	20	10	*	
	8.5	83	74	64	54	45	35	25	15	\$5	
	9.0	88	78	69	59	50	40	30	20	10	
	9.5	93	83	74	64	54	45	35	25	15	
10.0%	\$97	\$88	\$78	\$69	\$59	\$49	\$40	\$30	\$20		

**El préstamo de la cooperativa es un mejor opción no importando cualquier descuento del dealer.*

Cuándo una Devolución es Mejor Que un Préstamo a Tres Años del Dealer

		Tasa de Interés del Dealer									
		0%	1%	2%	3%	4%	5%	6%	7%	8%	
Tasa de Interés de la Cooperativa	5.0%	\$73	\$59	\$44	\$30	\$15	*	*	*	*	
	5.5	80	66	51	37	22	\$8	*	*	*	
	6.0	87	73	59	44	30	15	*	*	*	
	6.5	94	80	66	51	37	22	\$7	*	*	
	7.0	100	86	72	58	44	29	15	*	*	
	7.5	107	93	79	65	51	37	22	\$7	*	
	8.0	114	100	86	72	58	44	29	15	*	
	8.5	120	106	93	79	65	51	36	22	\$7	
	9.0	127	113	99	86	72	58	43	29	15	
	9.5	133	119	106	92	78	64	50	36	22	
10.0%	\$139	\$126	\$112	\$99	\$85	\$71	\$57	\$43	\$29		

**El préstamo de la cooperativa es un mejor opción no importando cualquier descuento del dealer.*

Devoluciones en efectivo

Si usted escoge el plan de devolución en efectivo del dealer usted precede el préstamo con tasa de interés baja, pero recibe una devolución en efectivo de \$1,500 o \$2,000. El agregar la devolución en efectivo a su cuota inicial podría hacer que el financiamiento con la cooperativa sea muy atractivo—porque la cuota inicial mayor reduce la cantidad que usted necesita financiar.

Entonces cuál alternativa es la mejor—escoger el préstamo con tasa de interés baja del dealer o el préstamo de la cooperativa con la oferta de devolución en efectivo del dealer? Para encontrar la respuesta, refiérase a las tablas. Ellas muestran la devolución mínima en efectivo (expresada en dólares por cada mil que usted financia) que usted necesita igualar o mejorar en la oferta del dealer.

Cuándo una Devolución es Mejor Que un Préstamo a Cuatro Años del Dealer

		Tasa de Interés del Dealer								
		0%	1%	2%	3%	4%	5%	6%	7%	8%
Tasa de Interés de la Cooperativa	5.0%	\$95	\$77	\$60	\$39	\$20	*	*	*	*
	5.5	104	86	67	48	29	\$10	*	*	*
	6.0	113	95	76	58	39	19	*	*	*
	6.5	122	104	85	67	48	29	\$10	*	*
	7.0	130	112	94	76	57	38	19	*	*
	7.5	138	121	103	85	66	48	29	\$10	*
	8.0	147	129	111	93	75	57	38	19	*
	8.5	155	137	120	102	84	66	47	29	\$10
	9.0	163	146	128	111	93	75	56	38	19
	9.5	171	154	136	119	101	83	65	47	28
10.0%	\$179	\$162	\$145	\$127	\$110	\$92	\$74	\$56	\$37	

*El préstamo de la cooperativa es una mejor opción no importando cualquier descuento del dealer.

Mire la tabla de préstamos a cuatro años para ver como funciona: Asuma que usted puede recibir un préstamo de la cooperativa al 8.5%. La tabla muestra que con la tasa del dealer del 5.9% (redondeada al 6% en este ejemplo) un descuento del dealer de \$47 por cada mil financiados iguala las opciones de financiamiento.

En otras palabras si usted va a financiar \$18,000, una devolución en efectivo del dealer (o descuento que usted negocie) de más de \$846 (47 x 18) hace que el préstamo de la cooperativa sea la mejor opción.

La devolución en efectivo del dealer de \$1,500 es mucho más que la devolución sin pérdida ni ganancia de \$846, de tal manera que el préstamo de la cooperativa sería su opción más clara.

Refinanciamiento

Quizás usted compró un auto cuando las tasas de interés estaban más altas. O tomó ventaja de la oferta de financiamiento del 0% y ahora su situación financiera ha cambiado—usted ha perdido su segundo trabajo, le han reducido sus horas de trabajo, etc. El punto es que usted ya no puede sostener el pago alto de su auto.

Si usted compró un auto a \$20,000 con financiamiento del dealer al 0%, con un préstamo a término de dos años, su pago mensual sería aproximadamente \$833—fuera del alcance de la mayoría de los compradores. Si usted refinancia en su cooperativa, por ejemplo, a una tasa de interés del 7.5% y alarga el término de su préstamo a cuatro años, su pago mensual bajaría casi a la mitad aproximadamente

\$443. Por supuesto usted pagaría intereses por el término del préstamo.

O usted podría tener un préstamo a una tasa de interés más alta. Si usted financió un auto en los últimos dos años, valdría la pena considerar un refinanciamiento. Aún bajando la tasa de interés del préstamo de su auto uno o dos puntos de porcentaje, el dinero que usted se ahorra refinanciando se acumula.

Digamos que usted compró un auto a \$20,000 el año pasado, financiándolo al 10% a un término de cinco años, y su pago mensual es de \$425 aproximadamente. Si usted refinancia ese auto en la cooperativa, digamos al 7.5% a un término de cuatro años, su pago mensual sería de aproximadamente \$405. Usted se ahorraría \$20 al mes y aproximadamente \$950—un ahorro substancial—en la duración de su préstamo.

No importa cual sea su situación, cuando usted tenga preguntas acerca del mejor financiamiento de autos, hable con la gente de su cooperativa.



Credit Union Consumer Facts
www.cuna.org
To order: 800-356-8010, ext. 4157

© 2003 Credit Union National Association Inc.,
 the trade association for credit unions in the U.S.
 Rev. 1/03