

## Baltimore v. Toyota Motor Credit Corporation

### PREGUNTAS FRECUENTES

#### 1. ¿Qué es el margen de utilidad?

Cuando el consumidor norteamericano va a un concesionario de autos para comprar un vehículo y solicita que el concesionario sea el que le haga arreglos para el financiamiento, el préstamo no lo hace el concesionario, sino que actúa como originario/intermediario entre el consumidor y la compañía financiera. Existen muchas compañías financieras en la industria automotriz, incluso bancos y compañías financieras propiedad de fabricantes de autos (cautivos).

Cuando el consumidor solicita financiamiento en el concesionario, por lo general, éste envía por fax la solicitud de crédito del consumidor a la compañía financiera que determina una tasa de interés aprobada después de examinar el historial de crédito del consumidor. Entonces, la compañía financiera le comunica la tasa de interés aprobada al concesionario y lo autoriza para sumarle un margen de utilidad sin informarle al consumidor. El concesionario y la compañía financiera comparten este margen como ganancia adicional.

Por lo tanto, el margen de utilidad es los cargos adicionales a la tasa de interés aprobada para el consumidor y que se comparte entre el concesionario y la compañía financiera.

#### 2. ¿Qué efecto tiene el margen de utilidad?

El margen de utilidad aumenta el costo del crédito para el consumidor norteamericano. Recuerde, el margen de utilidad se agrega únicamente **después** de que la compañía financiera determina una tasa aprobada basada en el historial de crédito del consumidor. [Esta tasa aprobada a menudo es conocida como “tasa de compra”] El margen de utilidad se suma entonces a la tasa de compra y el resultado es la tasa más cara que paga el consumidor.

### **3. ¿Se le informa al consumidor sobre el margen de utilidad?**

En general, la respuesta es no.

La compañía financiera autoriza al concesionario a sumarle el margen de utilidad a la tasa aprobada (tasa de compra) pero le prohíbe al concesionario comunicarle al consumidor: (1) la tasa aprobada; o (2) que a la tasa aprobada se le aumentó el margen de utilidad. En general, el consumidor no sabe del margen de utilidad, nunca se entera de la tasa que le fue aprobada, ni tampoco se da cuenta que su tasa de interés fue aumentada en secreto.

### **4. ¿Cómo se puede enterar el consumidor si a la tasa de interés se le aumentó el margen de utilidad?**

El margen de utilidad no se divulga en ningún documento que el concesionario o la compañía de préstamo le entrega al consumidor. En general, la compañía de préstamo le prohíbe al concesionario que le informe al consumidor sobre el margen de utilidad. Sin embargo, tanto el concesionario como la compañía de préstamos conocen exactamente cuánto es el margen de utilidad que se le suma al consumidor y tienen expedientes que contienen esta información.

Por lo tanto, para saber si se aplicó el margen de utilidad o no a un préstamo, el consumidor debe comunicarse con su compañía de préstamo y su concesionario y solicitar específicamente información sobre si su préstamo tuvo o no un margen de utilidad agregado. Cuando se comunique con la compañía de préstamo y el concesionario, el consumidor debe tener a la mano el número de cuenta y solicitar específicamente: (1) si la compañía de préstamo permite o no que el concesionario le sume un margen de utilidad a las tasas de interés; (2) si el préstamo del consumidor contiene o no un margen de utilidad; (3) qué tasa de interés fue aprobada después de estudiar la solicitud de crédito del consumidor; (4) cuánto fue el margen de utilidad sumado a la tasa de compra aprobada; y (5) cuánto fue el margen de utilidad que retuvo el concesionario. El consumidor debe solicitar específicamente que un representante de la empresa le entregue esta información por escrito.

## **5. ¿Qué es una compañía financiera cautiva?**

En general, hay dos tipos de compañías financieras en el sector de financiamiento automotor norteamericano: bancos y compañías financieras cautivas. Una compañía financiera cautiva es esencialmente un prestamista propiedad de un fabricante de autos. Por ejemplo, GMAC (General Motors Acceptance Corporation), NMAC (Nissan Motor Acceptance Corporation), Chrysler Credit (Daimler-Chrysler Services), Ford Credit (Ford Motor Credit Company) y TMCC (Toyota Motor Credit Corporation),. En general, estas empresas son subsidiarias propiedad total de los fabricantes de autos. Su misión es proporcionar financiamiento a los clientes a través de los concesionarios.

## **6. ¿Tanto los bancos como las compañías financieras permiten el margen de utilidad sobre las tasas de interés?**

En general, sí. Aunque existen ciertas excepciones, las grandes compañías financieras cautivas y los grandes bancos todos autorizan a los concesionarios para aumentar el margen de utilidad sobre la tasa de interés del consumidor, y compartir las ganancias.

## **7. ¿Cuál es el peligro del margen de utilidad?**

El margen de utilidad resulta en que el costo del crédito lo determinan factores que no son el historial de crédito del consumidor o su capacidad crediticia. Cuando se le autoriza al concesionario a aumentar el costo del crédito del consumidor, sin importar su historial de crédito, las compañías financieras están obligando a ciertos consumidores a pagar más por la misma cantidad de crédito. Por ejemplo, el sistema de margen de utilidad puede permitir que aumente el costo del crédito porque usted es afroamericano, o hispano o de edad avanzada. Estos factores no tienen nada que ver con el historial de crédito del consumidor y no deben determinar el precio del crédito. También, como el sistema de margen de utilidad es oculto del consumidor, muchas personas, blancas y negras, creen que están recibiendo la tasa de interés que le fue aprobada cuando en realidad fue aumentada sin su conocimiento.

## **8. ¿Qué es la Ley de Igualdad de Oportunidades Crediticias?**

La Ley de Igualdad de Oportunidades Crediticias (ECOA, siglas en inglés) es una ley federal que prohíbe la discriminación basada en raza, religión, país de origen, sexo, estado civil, o edad en cualquier aspecto de una operación de crédito. Por lo tanto, según la ECOA, la discriminación en el costo de crédito entre personas de diferentes razas es ilegal. La ECOA intenta garantizar que sea el historial de crédito o capacidad crediticia del consumidor la que determine el costo del crédito y no su raza o edad.

## **9. ¿Por qué se utilizó la ECOA en casos federales sobre margen de utilidad?**

En casos presentados por consejo de demandantes contra compañías financieras automotrices cautivas y no cautivas, otras que Toyota Motor Credit Corporation, los Tribunales Federales de Primera Instancia ordenaron la producción de datos que permitieron el análisis de expedientes de transacciones que demuestran que como resultado del margen de utilidad, Afroamericanos e Hispanos están pagando más por el mismo crédito. Los demandantes afirman que Afroamericanos e Hispanos son víctimas del sistema de margen de utilidad con mayor frecuencia, con el resultado que deben pagar más por el mismo crédito. Los demandantes afirman que este efecto del sistema de margen de utilidad infringe la ECOA.

## **10. ¿De qué se trata *Baltimore v. Toyota Motor Credit Corporation*?**

Los demandantes en este caso afirman que los Afroamericanos e Hispanos que financiaron automóviles a través de Toyota Motor Credit Corporation pagaron precios más altos por el crédito porque recibieron un margen de utilidad más alto. Los demandantes afirman que como resultado de la aplicación del margen de utilidad, Toyota Motor Credit Corporation discriminó contra los Afroamericanos e Hispanos como clase y an violado la ECOA. Una demanda separada, titulada *Finance Charge Markup Cases*, se a hecho contra Toyota Motor Credit Corporation en el Tribunal del estado de California, desafiando las mismas practicas

bajo la ley del estado de California. Toyota Motor Credit Corporation a negado todos los reclamos en ambos casos.

**11. ¿Se a llegó a un acuerdo en el caso *Baltimore v. Toyota Motor Credit Corporation*?**

Sí. Un Acuerdo de Resolución fue preliminarmente aprobado por el Tribunal Federal del Distrito Central de California el día 22 de Mayo del 2006. Este acuerdo cubre todos los reclamos asertados en ambos casos *Baltimore v. Toyota Motor Credit Corporation y Finance Charge Markup Cases*. El 6 de Noviembre del 2006, el Tribunal considerará la aprobación final del acuerdo de resolución propuesto. Las copias de todos los documentos y divulgaciones pertinentes del acuerdo se pueden encontrar en [www.ecoa-settlement.com](http://www.ecoa-settlement.com).

**12. ¿Cuáles son los términos principales del Acuerdo de Resolución?**

Toyota Motor Credit Corporation acordó hacer lo siguiente:

- a. Limitar la cantidad del margen de utilidad en ciertos préstamos de auto durante los próximos tres años con un tope de 2.50% sobre préstamos de términos de sesenta (60) meses o menos; 2.00% sobre préstamos de entre sesenta y uno (61) a setenta y uno (71) meses; y 1.75% sobre préstamos de setenta y dos (72) meses o más;
- b. Divulgar a los consumidores que las tasas de los préstamos son negociables y que pueden ser negociadas con el concesionario;
- c. Proveer fondos para programas de educación y asistencia del consumidor dirigidos a las comunidades Afroamericanas e Hispans, que asistirán al consumidor con respecto a la financiación de crédito; y
- d. Efectuar 2,000,000 ofertas de crédito de aprobación previa, sin margen de utilidad a los Afroamericanos e Hispans durante los próximos cinco años.

e. Ofrecerle un certificado de credito o dinero en efectivo a los miembro de la clase que son elegibles.

**13. ¿Qué es una oferta de crédito de aprobación previa y sin margen de utilidad?**

Toyota Motor Credit Corporation estudiará el historial de crédito de clientes actuales y ex clientes Afroamericanos e Hispanos y les enviará 2,000,000 ofertas de crédito sin margen de utilidad para comprar vehículos Toyotas o Lexus nuevos o usados durante el período de los cinco años siguientes a la aprobación final del Acuerdo. Se les dará prioridad a los miembros de la Clase certificada en este caso, que se define como todos los consumidores afroamericanos e hispanos que recibieron contratos de tasa estándar con Toyota Motor Credit Corporation a partir del primero de enero de 1990. A los Afroamericanos e Hispanos que reciban estas ofertas se les aprobará una tasa de interés basándose únicamente en su historial de crédito. El concesionario no podrá aumentar un margen de utilidad a esta tasa de interés. Estas ofertas también podrían indicar si el consumidor califica para recibir alguna oferta por préstamos de tasas de interés especial para ciertos modelos de Toyota o Lexus. El certificado tendrá una validez de no menos de 90 días. Durante este plazo, el consumidor podrá llevar este certificado al concesionario Toyota o Lexus y comprar un automóvil sin más calificación de crédito, y sin pagar margen de utilidad.

**14. ¿Qué valor tiene la oferta de crédito de aprobación previa y sin margen de utilidad?**

Primero, el consumidor tiene aprobación previa para un préstamo de cierta tasa de interés y no será necesario que se realicen más calificaciones en el concesionario. Segundo, el concesionario no tiene permitido aumentar la tasa de interés con el margen de utilidad.

**15. ¿Cómo puedo recibir una oferta de crédito de aprobación previa y sin margen de utilidad?**

Si usted es cliente actual Afroamericano o Hispano de Toyota Motor Credit Corporation, o ha sido cliente de Toyota Motor Credit Corporation en algún momento a partir del primero de enero de 1990, podrá recibir una oferta de crédito de aprobación previa y sin margen de utilidad sin tener que hacer nada. Toyota Motor Credit Corporation revisará los expedientes de sus clientes para identificar Afroamericanos e Hispanos que cualifican para un financiamiento en futuro y les enviará ofertas de crédito de aprobación previa y sin margen de utilidad por correo directamente.

**16. ¿Qué ocurre si tengo reclamaciones individuales por daños y perjuicios contra Toyota Motor Credit Corporation?**

Las quejas de los demandantes en esta acción incluye reclamos para alivio de daños a favor de los miembros de la clase contra Toyota Motor Credit Corporation. Como parte del acuerdo del caso, Toyota Motor Credit Corporation a ofrecido proporcionar un certificado de credito o pago en efectivo a los Miembros de la Clase en cambio de la liberación de sus reclamos individual federal y de la ley del estado contra Toyota Motor Credit Corporation.

La cantidad que un Miembro de la Clase puede recibir depende de cuanto a pagado en o por el margen de utilidad y tambien en si el cliente escoge recibir el credito para un futuro financiamiento con la Toyota Motor Credit Corporation o un cheque.

Si el acuerdo recibe la aprobación final del Tribunal, el Administrador de Reclamos aceptará reclamos de Miembros de la Clase que sean elegibles según el siguiente diagrama. Miembros de la Clase que sean elegibles en las categorías de abajo recibirán un forma de reclamo una vez el acuerdo reciba las últimas aprobaciones del Tribunal, no necesitan hacer nada solo preservar su recuperación.

<b>Cantidad del Margen de Utilidad Pagado</b>	<b>Credito Futuro Financiamiento con TMCC†</b>		<b>Efectivo</b>
Por lo Menos \$150*	\$50	<b>O</b>	\$25
\$750-1000**	\$150		\$100
\$1001-2000**	\$250		\$150
\$2,001+**	\$400		\$225

\* Solamente par los que entraron en un contrato de financiamiento dentro de los ultimos doce (12) meses.

\*\* El poseedor de la cuenta debe haber hecho un año de pagos y no puede haber delcarado insolvencia ni fue cargado.

† No hay plazo para utilizar el crédito para un futuro refinanciamiento.

Los Miembros de la Clase que pagaron menos de \$750.00 en margen de utilidad o entraron en un contrato dentro de los ultimos doce (12) meses y pagaron menos de \$150.00 en margen de utilidad no son elegibles para recibir un certificado de credito o dinero en efectivo.

Los Miembros de la Clase que quieren seguir sus propios reclamos para el alivio menetario contra la Toyota Motor Credit Corporation y no quieren que sus reclamos para alivio monetario sean liberados o no quieren renunciar a suparte como parte de la clase pueden “optar fuera” con respecto a sus reclamos para alivio monetario. Para optar fuera y para mantener sus reclamos individuales para alivio monetario, usted debe someter una carta escrita y firmada que incluya la siguiente información, (i) su nombre, dirección y numero de teléfono; (ii) su posición en la minoria; (iii)El numero de su cuenta de la Toyota Motor Credit Corporation y su numero de seguro social; y (iv) si usted esta siendo representado por un abogado, en la carta incluya el nombre, dirección y numero de teléfono de su abogado. Una copia de la carta debe ser enviada a:

Baltimore Settlement Administrator  
c/o Rust Consulting, Inc.  
P.O. Box 1120  
Minneapolis, MN 55440-1120  
1-877-506-4028

Su carta también debe de incluir la declaración: “Quiero que mi reclamo para alivio monetario sea excluido la Acción de Clase de Baltimore v. Toyota Motor Credit Corporation.” La carta de estar sellada por el correo para **Septiembre 21, 2006**. Los Miembros de la Clase que opten fuera no recibirán una forma de reclamo y no tendrán derecho a un pago en efectivo ni de crédito bajo este acuerdo.

**17. ¿Quiénes son los Representantes de Clase y por qué están ellos recibiendo pagos?**

El Acuerdo de Resolución determina que ciertos representantes de clase actuales y anteriores nombrados específicamente en la demanda deben recibir pagos de Toyota Motor Credit Corporation. Estos pagos se están haciendo para compensar a estos individuos por el tiempo y esfuerzo que dedicaron en conexión con el litigio y no están disponibles para otros miembros de la clase.

**Si usted tiene otras preguntas acerca del Acuerdo de Arreglo, la Notificación del Arreglo Propuesto de Acción de Clase, la resolución del tribunal, o si usted es un Miembro de la Clase, Por Favor contactar a un abogado.**