



Lo que debe saber sobre...

Cómo comprar un automóvil

- ▶ ANTES DE COMPRAR
- ▶ DECIDIR ENTRE NUEVO Y USADO
- ▶ NEGOCIAR UNA COMPRA O ARRENDAMIENTO



Comprar un automóvil nuevo o usado puede ser emocionante. Pero la transacción va mucho más allá que salir del concesionario manejando su modelo favorito. Se requiere estudiar detalladamente muchos aspectos tales como costo, financiamiento y seguro. Afortunadamente usted puede encontrar mucha información útil para decidir entre un vehículo nuevo o usado, seleccionar un automóvil específico, negociar el mejor precio y decidir si comprar o arrendar.

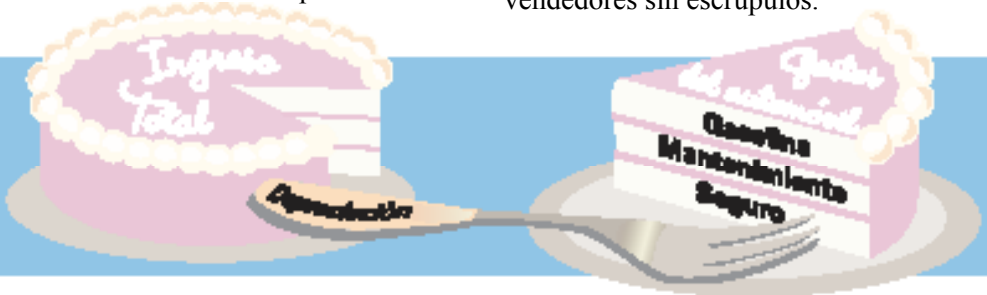
© 2006, HSBC Finance Corporation. Reservados todos los derechos.

Declaración informativa: Este contenido ha sido desarrollado y redactado exclusivamente como material educativo, y no pretende ser una solicitud de préstamo, producto financiero u otro servicio. Estos materiales no representan una recomendación por parte de HSBC para la compra de ningún producto, servicio o estrategia financiera y están sujetos a cambios sin previo aviso. Además, las sugerencias y recomendaciones incluidas en el material proporcionado no constituyen ninguna garantía de resultados en el futuro. Si usted necesita obtener asistencia adicional, HSBC le sugiere consultar a un abogado independiente, profesional en impuestos o asesor financiero.

Antes de comprar

Aunque puede desear un automóvil por varias razones, antes necesitará decidir si el ser propietario de uno tiene sentido para usted. Un automóvil es una compra importante y usted tendrá gastos continuos mientras sea dueño de éste. También debe asegurarse de no tomar una decisión apresurada al

comprar un automóvil. Si necesita un automóvil nuevo porque el suyo se encuentra averiado es una buena idea incluso rentar un auto durante una semana o dos mientras considera sus opciones. Esto es debido a que si usted toma una decisión apresurada al comprar un vehículo nuevo, puede que ésta no sea una decisión acertada. Además, con un automóvil inservible, usted podría convertirse en la mira de los vendedores sin escrúpulos.



El costo de ser propietario

Los **costos reales de ser propietario** dependen, hasta cierto punto, de dónde viva. Por lo general, el ser propietario de un automóvil es más caro en una ciudad (dónde puede que tenga que pagar estacionamiento y primas de seguro más altas) y menos caro en áreas suburbanas o rurales. Pero puede que le sorprenda el hecho de que el hogar promedio en Estados Unidos dedique casi el 20% del total de sus ingresos a gastos relacionados con el automóvil.

¿Adónde va todo este dinero? Por supuesto, su automóvil necesita **gasolina** para funcionar. Mien-

tras que los automóviles híbridos, los cuales funcionan con gasolina y electricidad, son cada vez más populares, la gasolina puede ser un aspecto importante en su presupuesto, todo dependiendo de qué tan lejos o qué tan seguido planea manejar.

También tiene que tener en cuenta el **mantenimiento** (el cual generalmente incluye el costo de neumáticos nuevos, cambios de aceite, lavados y afinaciones) y las reparaciones. Es inteligente presupuestar cerca de \$30 (ó 0.10% del precio de un automóvil nuevo mediano de \$25,500) al mes para mantenimiento regular para un

vehículo nuevo y cerca de \$50 al mes para uno con más de tres años. Los costos de reparación, aunque son pequeños en un auto nuevo, pueden alcanzar fácilmente los miles de dólares en vehículos más antiguos.

Costos de seguro

Lo siguiente que usted necesita es **seguro**. De hecho, en la mayoría de los estados usted no podrá registrar su automóvil sin presentar prueba de cobertura de seguro. Los costos del seguro varían mucho dependiendo de su área de residencia, edad, historial de manejo, número de conductores que manejarán el vehículo, distancias recorridas y otros factores, y oscilan entre \$50 a \$500 al mes. La cantidad de su deducible y el tipo de cobertura de seguro (daños físicos y materiales, gastos médicos, de multi-riesgo, servicio de asistencia en el camino, gastos de alquiler de automóvil, etc.) que elija también afectará el costo de sus primas de seguro. Usted puede preguntar a un agente de seguros local cuánto tendría que pagar por asegurar el automóvil que está pensando comprar. También puede obtener cotizaciones de seguro gratuitas en línea.

Pérdida de valor

Un costo importante de ser propietario de un automóvil muchas veces pasado por alto es la

depreciación o pérdida de valor.

Un auto nuevo por lo general pierde de un 35% a un 40% de su valor en los tres primeros años, comenzando el día en que se lo lleva a su casa. Después, las tasas de depreciación de la mayoría de los autos se estabilizan en torno a un 7% al 10% al año. Aunque usted no tendrá que pagar de su bolsillo la depreciación, esta pérdida de valor es un costo de la propiedad de un automóvil porque lo que posee vale mucho menos de lo que usted pagó. Por lo tanto, usted debería de investigar los valores promedio residuales de los vehículos antes de comprar un automóvil, por lo general, un pequeño gasto extra al principio (en tiempo y dinero gastado) le puede ahorrar dinero a la larga.

Investigación de opciones

Usted tiene que considerar una enorme variedad de automóviles, tanto nuevos como usados. El mercado de automóviles actual ofrece desde automóviles subcompactos a vehículos tipo sedan, minivans, camionetas SUV o camionetas pickup, con precios que oscilan desde aproximadamente \$10,000 a casi \$100,000.

Internet está revolucionando la compra de automóviles, haciendo

más fácil el encontrar lo que busca. Usted no necesita visitar ningún concesionario hasta que haya comparado en su computadora fabricantes, modelos e incluso **niveles de equipamiento** específicos (variaciones específicas disponibles en cada modelo). La mayoría de los sitios Web de los fabricantes de automóviles le permiten ver el interior de los automóviles, revisar especificaciones detalladas y comparar las características de sus productos con las de los modelos de la competencia.

Las **clasificaciones de automóviles** ofrecen otra forma útil de evaluar el mercado. Muchas organizaciones independientes ofrecen guías para compradores en línea donde se reseñan, clasifican y comparan automóviles. Puede encontrar reseñas detalladas en www.edmunds.com y www.kiplinger.com/links/carguide2006, así como reseñas de JD Power and Associates, en www.jdpower.com. Muchas revistas automovilísticas también publican reseñas y clasificaciones de automóviles, como lo hace la revista Consumer Reports.



DÉLE LA BIENVENIDA A LOS HÍBRIDOS



Debido al aumento del precio de la gasolina, la atención se ha centrado en los **automóviles híbridos**, que usan tanto gasolina como electricidad. Algunos híbridos pueden ser hasta un 50% más eficientes en el uso de gasolina que los automóviles normales que usan gasolina, además el gobierno federal ofrece créditos tributarios que oscilan entre \$650 y \$3,150, dependiendo del modelo y del número de vehículos vendidos, a los consumidores que compran dichos automóviles.

La visita al concesionario

Una vez que haya limitado su elección a unos fabricantes o modelos específicos, es momento de buscar un concesionario de confianza.

El concesionario tradicional de automóviles nuevos ofrece, en una **sala de exposición**, una gama de vehículos de uno o más fabricantes que usted puede inspeccionar y hacer pruebas de manejo. Casi todos ofrecen financiamiento y seguros además de vender o arrendar au-



tomóviles, además, la mayoría de ellos incluyen departamentos de servicio para mantener y reparar vehículos.

Un precio se ajusta a todos

En la década pasada aparecieron en el mercado nuevos tipos de concesionarios, muchos de los cuales utilizan Internet para cambiar la experiencia de compra de un automóvil. Quizá el cambio más notable haya sido el crecimiento de los **concesionarios de "precio no negociable"** o **precio fijo**, los cuales tratan de eliminar el estrés y la incertidumbre asociados a la negociación de un precio al ofrecer precios establecidos. Algunos fabricantes de automóviles venden sus productos exclusivamente a través de concesionarios de precio no negociable. Otros concesionarios de automóviles de precio fijo operan en forma de grandes cadenas regionales y venden automóviles de varios fabricantes. Puede que obtenga un menor precio regateando con un concesionario

convencional, pero los concesionarios de precio fijo son convenientes para las personas que no se sienten a gusto negociando, o simplemente no tienen el tiempo o sienten que no tienen la habilidad para comparar distintos concesionarios.



Hoy en día, aproximadamente uno de cada cinco compradores de automóviles paga un precio fijo, lo que deja claro que este concepto está ganando popularidad. Sin embargo, no todo en un concesionario de precio no negociable se vende a un precio fijo. Si usted intercambia su automóvil actual como parte del pago a un concesionario de precio no negociable, usted debe negociar el precio del automóvil intercambiado. Además, tal y como sucede en los concesionarios convencionales, los concesionarios de precio no negociable tienen ofertas adicionales tales como financiamiento, seguro o garantías adicionales. Tenga también en cuenta: Los precios del mismo modelo de automóvil pueden variar en distintos concesionarios de la misma zona.

Permítanos atenderlo

Otra opción relativamente reciente es el **servicio de compra de automóviles**, el cual compara por usted buscando entre varios concesionarios el mejor precio de un automó-

vil en concreto. Algunos servicios incluso se encargarán del papeleo y de entregar el vehículo. Puesto que esos servicios pueden cobrarle una cuota de \$200 a \$500, puede que sólo valgan la pena si va a gastar mucho dinero en su automóvil o si no se encuentra cómodo actuando por su cuenta o no puede hacerlo.

Las **redes de concesionarios en línea** son organizaciones basadas en Internet que trabajan

con un gran número de concesionarios para ayudarlo a encontrar el automóvil que desea lo más cerca posible del precio que usted desea pagar. Cuando usa una red, su petición de un automóvil determinado es enviada a varios concesionarios que luego se comunican con usted con una oferta de precio fijo. Ejemplos de redes en línea son www.autobytel.com y www.autoweb.com.

Cómo elegir un automóvil nuevo

El precio de venta que usted ve pegado en la ventanilla de un auto nuevo se llama **precio de etiqueta** o **MSRP** es decir, el precio de venta minorista sugerido por el fabricante (MSRP, por sus siglas en inglés). Ese es el precio de venta oficial sugerido por el fabricante del automóvil. Sin embargo, si usted negocia, por lo general el MSRP no será el precio que usted pague. Al entender cómo se determina el MSRP, usted podrá con frecuencia ahorrar cientos o miles de dólares cuando compre un automóvil nuevo.

Precio de la factura

Un número clave es el **precio de la factura** del automóvil, el cual es el precio mayorista que el concesionario pagó al fabricante por el vehículo. Pero la realidad es que,

mientras muchos concesionarios compran automóviles al precio de la factura, están pagando menos porque reciben dinero del fabricante en forma de **fondos retenidos por el fabricante, rebajas al concesionario o incentivos del fabricante al concesionario**. Por lo general oscilan entre el 1% y el 3% del precio



de la factura del automóvil, este dinero compensa al concesionario por ciertos costos asociados con la venta de vehículos, tales como las comisiones pagadas a los vendedores, gastos generales, seguros, etc.

Los concesionarios usan este dinero extra para anunciar rebajas en las que se paga un poco de dinero por encima del precio de la factura o “al costo” dando la impresión de que están prácticamente regalando los autos. Lo cierto es que todavía obtienen ganancias.

Cargos Adicionales

Hay otros costos que sumar al precio de un automóvil nuevo. Casi todos los automóviles vienen con un **cargo por destino** que cubre el costo de enviar el vehículo al concesionario. Usted puede elegir incluir ciertas **opciones instaladas por el concesionario**, tales como un sistema de alarma o un DVD, todo esto se sumará al MSRP. Además, algunos concesionarios incluirán diversas cuotas adicionales, tales como cuotas de documentación, cargos por preparación de documentos del concesionario, ajustes de valor del mercado (MVA por sus siglas en inglés), o beneficios añadidos por el concesionario (ADP por sus siglas en inglés), algunos de los cuales se pueden sumar a los automóviles que tienen alta demanda (una práctica que por

lo general no le gusta a los fabricantes). Estas cuotas negociables representan varios costos asociados con el funcionamiento de un concesionario de automóviles que el vendedor puede intentar cobrar a los consumidores.

Cómo negociar

A menos que usted compre un automóvil en línea o en un conce-

RANGOS DE PRECIOS

Los autos de lujo se venden generalmente por \$38,000 o más y cuentan con extras como asientos de piel, interiores de madera y motores de alto rendimiento. En el otro extremo del mercado se encuentran **los automóviles económicos** que, por lo general, cuestan \$13,000 o menos, le dan más importancia al ahorro de gasolina que al rendimiento y están equipados sólo con lo básico. Entre ambos extremos se encuentran **los automóviles de precio medio**, los cuales combinan ciertos aspectos tanto de los vehículos de lujo como de los económicos y resultan atractivos para un amplio sector del mercado.

sionario de precio no negociable, su **precio de venta** real será el que usted negocie basándose en el MSRP, el costo de la factura y otros cargos extra.

Hacer su tarea

El negociar puede ser intimidante, es por eso que los concesionarios de precio no negociable son tan populares. Sin embargo, estudios realizados muestran que usted puede conseguir un mejor precio negociando. Su mejor estrategia es empezar investigando el costo de la factura de los automóviles que le interesan usando una **guía de precios de automóviles nuevos** que puede encontrar en librerías, puestos de periódicos o en www.edmunds.com, un sitio Web gratuito para la compra de automóviles. El saber lo que el concesionario puede haber pagado por un automóvil puede ayudarle a calcular lo que usted está dispuesto a ofrecer.

Estas guías y sitios Web también pueden ofrecerle consejos sobre qué automóviles tienen exceso de inventario o qué modelos no se venden mucho (lo que hace que su precio se negocie más fácilmente),

así como información sobre fondos retenidos por el fabricante, rebajas del fabricante al concesionario e incentivos de venta. Algunas de las herramientas de los sitios Web, tales como True Market Value (valor real de mercado) de Edmunds.com, pueden mostrarle lo que otras personas han pagado por ciertos automóviles, lo que podría ayudarle en sus negociaciones.

Cerrar un trato

Cuando esté listo para comprar tendrá que sentarse, literalmente, en una mesa de negociación. El vendedor y usted se sentarán en lados opuestos de una mesa para acordar un precio.

Al hablar del precio, su vendedor puede mencionar una **rebaja en efectivo** del fabricante o una **rebaja de la fábrica al cliente**, en el automóvil que usted desea. De hecho, esas rebajas no cambian lo que el concesionario pagó por el automóvil, sino que se le entregan a usted directamente. Por lo tanto, usted debe negociar en los automóviles con rebaja de la misma manera que lo haría con cualquier otro vehículo. Muchos compradores utilizan la rebaja en efectivo como parte de su pago inicial.

Pedidos de fábrica

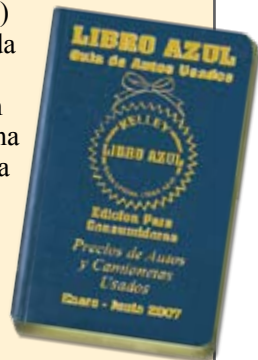
Si usted tiene pensado realizar un **pedido a la fábrica**, lo que



Negociación del precio de compra

Además de investigar precios es conveniente recordar otros factores al empezar a negociar:

- Si tiene pensado cambiar su automóvil usado considere su posible **valor del vehículo entregado como pago parcial**, es decir, lo que el concesionario le acreditará por él para rebajar el costo de su auto nuevo. Usted puede investigar el valor del vehículo entregado como pago parcial más probable de su vehículo (éste está determinado por la marca y modelo, antigüedad, número de millas, estado y características) en www.kbb.com o *Kelley Blue Book*, una muy conocida fuente de datos sobre automóviles usados. (Ésta es una fuente tan aceptada que mucha gente llama al valor de un auto usado **valor de libro azul**). Por lo general no es una buena idea esperar hasta que esté en el concesionario para determinar el valor del vehículo entregado como pago parcial, sin embargo, muchos vendedores se ofrecerán a hacerlo por usted. Puede que esté tan entusiasmado con el automóvil nuevo que pase por alto el valor real del vehículo entregado como pago parcial de su automóvil. Los vendedores son conscientes de esta tendencia y puede que se aprovechen de ello.
- Cuando usted compre un automóvil, el costo puede verse afectado por el momento del año, el mes o incluso la semana. El modelo de automóvil de cada año se presenta al inicio del **año del modelo**, por lo general en agosto, septiembre u octubre, en algunos casos hasta en mayo. En ese momento los concesionarios están ansiosos por deshacerse de los modelos del año pasado y muchas veces bajan sus precios. Por ejemplo, usted puede obtener un descuento en un automóvil del 2006 en septiembre, cuando llegan los modelos del 2007. Pero también puede haber otras oportunidades a lo largo del año. Algunos concesionarios desean cumplir los objetivos de ventas mensuales o trimestrales y puede que rebajen los precios al final de dichos períodos. Además, puesto que las ventas suelen bajar entre semana, es posible que los vendedores desocupados estén más dispuestos a alcanzar un acuerdo. Adicionalmente, si el estilo de un modelo que va a salir en particular está cambiando significativamente, esta puede ser otra razón por la que el concesionario está ansioso por vender el modelo del año actual que queda en inventario.
- Si usted piensa pagar en efectivo en vez de financiar su automóvil, el concesionario podría estar menos dispuesto a bajar el precio. Esto se debe a que muchos concesionarios obtienen más ganancias de sus departamentos de **financiamiento y seguro** ("F&I" por sus siglas en inglés) que de la venta propia de automóviles. Usted puede evitar esto no revelando que va a pagar en efectivo hasta que haya acordado un precio.



significa que usted quiere un automóvil con características que no están disponibles en ningún vehículo que el concesionario tiene en inventario, no deje que lo convencen de pagar más. De hecho, usted debería pagar más o menos lo mismo o incluso menos que si usted comprara un automóvil disponible en el estacionamiento. Esto es así porque su pedido le ahorra al concesionario dinero en **costos de inventario** o en cargos por financiamiento que debe pagar para mantener su inventario de automóviles. Sin embargo, si realiza un pedido a la fábrica puede que necesite hacer un depósito grande, sólo asegúrese de que éste es reembolsable.

Motivo del beneficio

Es importante recordar que los concesionarios quieren obtener ganancias en cada venta y que los vendedores reciben un porcentaje del beneficio de dichas ventas (con frecuencia del 20% al 25%). Por eso han llegado a convertir el proceso de negociación en una ciencia.

Por ejemplo, su vendedor puede enviarle a un compañero de trabajo con más experiencia para negociar o que intenta un nuevo ángulo en la negociación. Puede que hayan llegado a un acuerdo para repartirse la comisión. En este caso, lo



mejor es mantenerse firme. No se desconcierte o distraiga si le dicen que tiene que hablar con el gerente.

Compare precios

Tenga presente también que hay otros concesionarios. Una vez que le hayan cotizado un precio de venta, pídale al vendedor que lo escriba al dorso de una de sus tarjetas comerciales. Luego piense en llevar esta oferta a otro concesionario. Aunque el hacer esto no complacerá a su vendedor, puede que otros concesionarios le ofrezcan un mejor precio en el mismo modelo de automóvil.

Es por este motivo que los vendedores de automóviles son muy buenos insistiendo, ellos saben que si usted se va del concesionario con las manos vacías puede que no vuelva nunca. Así pueden decir que cierto acuerdo sólo es válido "hoy" o que el automóvil que usted desea no estará disponible mañana o la siguiente semana, o que existen muy pocos en la zona. Si hacen esto, conserve la calma y, si no se siente a gusto, simplemente váyase.

Cómo cerrar el trato

El proceso de negociación no termina necesariamente una vez que haya alcanzado un acuerdo sobre el precio de venta. Los concesionarios de automóviles por lo general dividen las ganancias totales en cualquier vehículo en **ganancias de entrada**, es decir, lo que ganan con el precio de venta y en ganancias a la salida. Las **ganancias a la salida** se basan en el dinero adicional que el concesionario gana en la transacción en concepto de financiamiento y servicios extra tales como garantías de largo plazo, seguro, contratos de asistencia en carretera, equipos de seguridad y contratos de servicio.

Durante la emoción de estar comprando un automóvil nuevo, un vendedor puede intentar venderle extras una vez que haya fijado el precio. Algunos concesionarios con mala reputación pueden incluso llegar a añadir estos costos a su documentación cuando usted está completando los convenios de financiamiento. Durante todo el proceso conviene no perder de vista los números de la factura de venta.

Cambio de opinión

Al hacer un pago inicial asegúrese de preguntar si es reembolsable en caso de que usted cambie de opinión antes de recoger el vehículo. En muchos estados, la ley establece que los depósitos para la compra de un vehículo deben ser totalmente reembolsables, sin hacer ninguna pregunta. Pero en algunos casos judiciales, los concesionarios de automóviles han ganado el derecho a quedarse con los depósitos cuando los clientes cancelaron los acuerdos.

Cómo elegir un automóvil usado

Los automóviles usados pueden tener ciertas ventajas sobre los nuevos. De hecho, un automóvil usado es la mejor opción para mucha gente porque es mucho más barato. También cuesta menos asegurarlos ya que el propietario anterior ya absorbió la mayor parte de la depreciación. En algunos casos incluso la cuota de registro es más baja.

El número de millas es importante

Cuando compre un automóvil usado debe pensar en algunos factores



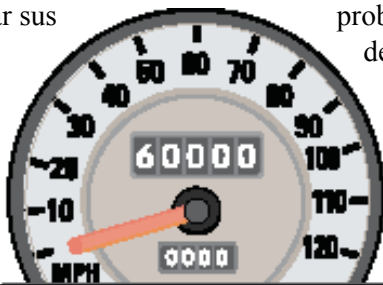
importantes de los que no tiene que preocuparse con un auto nuevo.

El primero, y con frecuencia el más importante, es el **número de millas** del automóvil indicado en el cuentakilómetros del vehículo.

La industria automovilística considera 12,000 millas al año como millaje “normal” para un automóvil usado, así que, usted puede esperar que un automóvil de cinco años tenga 60,000 millas recorridas. Un automóvil de dos años con 60,000 millas es un coche con alto millaje. Pero uno de ocho años con sólo 60,000 millas es un automóvil con bajo número de millas. El número de millas es muy importante ya que a mayor número de millas, mayores serán los costos de mantenimiento y de reparación.

Fiabilidad e historia

Algunas marcas y modelos de automóviles son más propensas que otros a problemas y a reparaciones costosas. Es por eso que vale la pena comprobar las **clasificaciones de fiabilidad** las cuales intentan identificar áreas problemáticas en modelos en concreto y pueden ayudarle a estimar sus costos de reparación futuros. Las clasificaciones de fiabilidad



Remordimientos

Incluso cuando usted se lleva su nuevo automóvil a casa el trato no está necesariamente cerrado. Una vez que se haya alejado de la presión de un concesionario puede que usted se arrepienta de haber realizado la compra. En ese caso es posible que pueda devolver el vehículo sin incurrir en penalidades. Algunos estados tienen “**leyes de arrepentimiento del comprador**” que protegen a los consumidores que quieren anular una compra importante. Aunque las reglas varían de estado a estado, puede que tenga hasta tres días o 72 horas desde la fecha de compra para devolver el automóvil. Para saber si usted está amparado por una ley de este tipo, comuníquese con su división de asuntos al consumidor de la oficina del procurador general de su estado.

típicas calculan la probabilidad de un modelo en concreto de sufrir problemas mínimos, moderados o importantes en sus distintos sistemas tales como motor, frenos, transmisión,

suspensión y calefacción/aire acondicionado. *La Guía anual de automóviles usados* de Consumer Reports es un recurso particularmente útil.

Retiro de vehículos

A veces, ciertos modelos de automóviles están sujetos a un **retiro**, porque su fabricante ha identificado un riesgo a la seguridad u otro defecto que puede afectar el funcionamiento del vehículo. Usted puede averiguar qué automóviles

han sido sujetos a un retiro en Estados Unidos llamando a la **línea directa de seguridad automovilística** de la National Highway Traffic Safety Administration al 800-424-9393 o visitando su sitio Web en www.nhtsa.dot.gov.



Registros de reparación y mantenimiento

Además de los aspectos generales que afectan a los automóviles usados, tales como el número de millas y fiabilidad, hay ciertos factores específicos que debe considerar en el vehículo usado en particular que tiene pensado comprar.

Usted debe asegurarse de que cualquier automóvil usado en el que esté interesado cuente con registros detallados de mantenimiento y reparación, incluyendo la atención rutinaria tal y como baterías nuevas, rotación de neumáticos, cambios de aceite y el reemplazo del revestimiento de los frenos. Lo ideal sería que los registros indicasen también si el automóvil ha estado en un accidente y qué tipo de

reparación se ha realizado. Conforme con los reglamentos federales, los concesionarios de automóviles usados, o cualquiera que venda más de seis automóviles usados al año, debe incluir una **guía del comprador** con cada automóvil en venta. Si usted sólo habla español, tiene derecho a recibir una versión en español. Esta guía se encuentra normalmente pegada a la ventanilla lateral del automóvil.

Condición tal y como está

Esta guía debe indicar si el automóvil se vende **tal y como está**, o en qué estado de reparación se encuentra al momento de la venta o si está bajo garantía. De haber una

AUTOMÓVILES DE DEMOSTRACIÓN

¿Cuándo un automóvil usado no es realmente un automóvil usado? Cuando es un automóvil de demostración. Los concesionarios de automóviles usan con frecuencia un vehículo para realizar demostraciones tales como pruebas de manejo o como un “automóvil ejecutivo,” es decir un vehículo que los vendedores o gerentes pueden manejar. Cuando este automóvil se venda más adelante, todavía se puede anunciar lícitamente como un automóvil nuevo, independientemente del número de millas que tenga, siempre y cuando no haya sido nunca registrado a nombre de una persona. Sin embargo, una vez que un vehículo haya sido registrado, se considera legalmente usado. De acuerdo a las normas federales, los concesionarios de automóviles deben poner una guía del comprador en un automóvil de demostración para indicar su condición, aún cuando se anuncie como nuevo. Y por supuesto que puede negociar un descuento si compra un automóvil de demostración.



garantía, la guía debe indicar qué porcentaje de cualquier gasto por reparación pagará el concesionario. La guía también debe explicar detalladamente cómo funcionan los sistemas mecánicos y eléctricos más importantes de este vehículo en particular.

Para vender un automóvil “tal y como está,” el concesionario

debe revelar todos y cada uno de los problemas del vehículo. Si el concesionario no lo hace, puede que usted tenga algún recurso legal si el automóvil se avería más adelante. Para averiguar que declaraciones informativas específicas son necesarias para vender automóviles “tal y como están” en su estado, comuníquese con la oficina del procurador general de su estado.

Algunos concesionarios de automóviles usados pueden pedirle que firme un documento conocido de manera informal como “documento tal y como está,” el cual indica que usted compró el vehículo en su condición actual. Si usted lo firma, puede estar renunciando a cual-

quier derecho a iniciar acciones legales contra el concesionario si más adelante usted tiene problemas, incluso si son problemas de los que no le informaron. Es por esto que debe ser extremadamente cauteloso si le piden firmar un documento “tal y como está.”

Sin ayuda

Si usted compra un automóvil usado a un particular, no hay guía del comprador. Usted debe encargarse de obtener registros de reparación y mantenimiento, así como de averiguar todo lo posible sobre el estado del automóvil. Asegúrese de presionar al vendedor en estos aspectos y realice tanto una prueba de manejo como una inspección mecánica independiente. Si está tratando con el propietario original del vehículo, pídale los registros de la primera compra, incluyendo la etiqueta de la ventanilla.

Si el propietario del automóvil no conservó los registros (y por desgracia no todo el mundo lo hace) pregunte dónde se llevaron a cabo tanto el mantenimiento como las reparaciones del vehículo. El taller de reparaciones o el concesionario probablemente tendrán sus propios registros de las reparaciones efectuadas en el vehículo y puede que estén dispuestos a compartir esta información con usted.

Inspección mecánica

Independientemente de si usted compra un automóvil usado en un concesionario o de un particular, es muy importante que pague a un mecánico independiente para que lo examine. El proceso sólo requiere una o dos horas, costará aproximadamente \$100 o algo menos y podrá ahorrarle miles de dólares en costos de reparación.

Aunque no hay una **inspección estándar previa a la compra**, cada mecánico tiene su propio método de examinar el automóvil, esta evaluación deberá incluir los sistemas y funciones más importantes del vehículo: el sistema eléctrico, escape, transmisión, motor, calefacción y enfriamiento, frenos, etc.

Acordar una visita a domicilio

Si el concesionario de automóviles usados no le deja llevar el vehículo a un mecánico debido a restricciones impuestas por el seguro, es posible que pueda conseguir que un servicio de inspección móvil vaya al concesionario, haciendo

lo que es esencialmente una visita a domicilio.



Busque en su guía telefónica en el apartado “Servicio de diagnóstico automovilístico” o “Automotive Diagnostic Service” para encontrar este tipo de servicio.

Pídale al mecánico que prepare un **informe por escrito** en que se detallan todas las cosas que

podrían estar desgastándose en el automóvil, incluyendo también un estimado de todas las reparaciones necesarias. Este informe tendrá un papel fundamental en su negociación si usted decide comprar el automóvil.

Títulos de propiedad y números de identificación del vehículo

Sin importar dónde compre su automóvil usado, debe pedir ver el **título de propiedad** del vehículo y su registro antes de llegar a un acuerdo. El título de propiedad de un automóvil, también llamado **papelito rosa** (pink slip), es un certificado legal de propiedad emitido por el departamento de vehículos motorizados de su estado. El documento indica la marca, modelo y año del automóvil, así como la primera fecha de venta, y el nombre y dirección del propietario actual.

Cuando usted compra un automóvil, el vendedor debe endosar el título de propiedad a su nombre para indicar la transferencia de la propiedad. Después usted tendrá que llevar el título de propiedad a su departamento de vehículos motorizados, quien preparará un nuevo título a su nombre.

Atrás del VIN

El título de propiedad también indica el **número de identificación del vehículo** o **VIN**

(por sus siglas en inglés) del automóvil. En el automóvil, este número de 17 dígitos aparece en una pequeña tira de acero en el tablero, en la puerta del lado del conductor o en el área del motor. Es importante asegurarse de que el VIN del automóvil coincide con el indicado en el título de propiedad. (Si usted está considerando comprar un automóvil muy antiguo no encontrará el VIN ya que su uso no se estandarizó hasta el año 1981.)

El VIN es una herramienta importante en el proceso de compra de un automóvil usado. Con el VIN en la mano, usted puede casi siempre averiguar si el automóvil





CUIDADO CON LOS “LIMONES”

Quizás ya ha escuchado acerca de las “leyes limón” las cuales se aplican a los automóviles que requieren reparaciones frecuentes y costosas al muy poco tiempo de haberlo comprado (por ejemplo, automóviles que han necesitado que se corrija el mismo defecto por un cierto número de veces dentro de un período de tiempo específico, digamos 12 meses, o si el automóvil ha estado fuera de servicio por 30 días o más). Muchos estados cuentan con dichas leyes las cuales dan a los consumidores algún recurso legal si compran un automóvil defectuoso también llamando “limón.” Muchas personas creen equivocadamente que las leyes limón protegen a los compradores de automóviles usados. Salvo en unos pocos estados, esto no es cierto. La mayoría de las leyes limón se aplican sólo a automóviles nuevos. Consulte con la oficina del procurador general de su estado para ver si usted está protegido por reglas de este tipo.

ha tenido un accidente, si se ha reportado como robado, con cuanta frecuencia ha sido vendido y cuando. Puede que usted pueda incluso averiguar si el automóvil fue usado para cometer un crimen o si alguna vez fue recuperado. Hay varios servicios en línea que usan los VIN para investigar el historial del automóvil, también es posible que usted pueda obtener un historial impreso del vehículo en el departamento de vehículos motorizados del estado.

Títulos por salvamento

El título de propiedad y el VIN también revelarán si el vehículo tiene un **título por salvamento**.

Un automóvil con un título por salvamento ha sido declarado como “pérdida total” por la compañía aseguradora. Esto significa que puede tener daños estructurales en el interior, que pudo haber sido reconstruido o que pudo sufrir una inundación. La venta de automóviles dañados no es tan rara como usted crearía. Cerca de dos millones y medio de automóviles sufren accidentes cada año y aproximadamente un millón de ellos pueden venderse después.

Aun cuando usted puede ciertamente comprar un automóvil con un título por salvamento, verá que es muy difícil conseguir seguro para el vehículo o financiarlo con

SÓLO FAX

Quizá el servicio de búsqueda de títulos de propiedad en línea más conocido es **Carfax**, en www.carfax.com. Carfax utiliza datos de aproximadamente 4,400 concesionarios, talleres de reparación y otras fuentes, así como aproximadamente dos mil millones registros públicos, para obtener el historial de un vehículo. Es como una investigación privada de un automóvil usado. Aunque no siempre esté libre de errores, un informe de Carfax puede indicar dónde empezó la historia del automóvil, dónde ha estado desde entonces, así como todo lo que le ha sucedido durante todo ese tiempo. El informe, por el que tendrá que pagar aproximadamente \$20 por automóvil, consta de 9 categorías desde la exactitud del número de millas hasta verificaciones de accidentes y revisiones de retiro del mercado, o detalles del historial del vehículo.

un préstamo. Además, ya que con el tiempo un vehículo salvado puede sufrir problemas mecánicos, usted se arriesga mucho al comprar uno. Por otro lado, un título por salvamento anula automáticamente la garantía del fabricante del automóvil.

Garantía y programas de autos usados

Cuando usted elige un automóvil usado, usted renuncia a algunas de los beneficios de uno nuevo, pero eso no significa necesariamente que usted no pueda conseguir una **garantía** para el vehículo.

Normalmente, los autos nuevos tienen garantías del fabricante por al menos tres años y, muchas veces, incluso más, lo que quiere decir que el concesionario o fabricante pagarán cualquier reparación de todo lo que esté cubierto por la garantía que se averíe en ese período. En un automóvil usado, la garantía original del fabricante puede estar todavía vigente. Si lo está, por lo general la garantía puede transferirse al nuevo propietario sin costo y es posible que pueda ampliarse para cubrir un mayor período de tiempo y número de millas.



Garantía en automóviles usados

Muchos concesionarios de automóviles usados venden vehículos con garantías ampliadas, incluso en automóviles con más de 60,000 millas en el cuentakilómetros. Asegúrese de revisarla ya que algunos no la tienen. De igual forma que la garantía de un automóvil nuevo, la garantía de un automóvil usado debe explicar exactamente que es lo que está y lo que no está cubierto, incluyendo las refacciones y la mano de obra, así como la duración de la cobertura expresada en términos de días o millas manejadas después de la compra.

En vez de ofrecer una garantía, un concesionario de autos usados le puede ofrecer un **plan de servicio**, el cual cubre problemas y reparaciones similares a los que cubre una garantía, pero que cuesta más dinero y se vende por separado. Para evitar este costo extra, a usted le conviene tratar de negociar una garantía.

Programas de certificación de vehículos usados

En los últimos años cada vez más fabricantes de automóviles han ofrecido **programas de certificación de vehículos usados** (CPO, por sus siglas en inglés), los cuales garantizan la calidad del vehículo. Los programas CPO varían mucho

entre fabricantes, pero por lo general, un automóvil CPO obtiene la certificación al superar un proceso de inspección en el que se revisan de 100 a 500 “puntos” o componentes específicos del vehículo. Además, un automóvil CPO se vende con un informe del historial del vehículo y lo normal es que su aspecto externo sea excelente. Los concesionarios con frecuencia añaden extras como programas de asistencia en carretera y financiamiento a bajo costo. Por lo general, sólo los automóviles con menos de cinco años, 50,000 millas y un historial de título de propiedad limpio se venden como vehículos CPO.

Dónde comprar automóviles usados

Usted puede encontrar automóviles usados en muchas partes. De hecho, hoy en día no es difícil comprar automóviles usados en Internet, eBay o incluso en sitios Web públicos y gratuitos como Craigslist. Pero hacerlo en persona es todavía la forma más común de comprar un automóvil usado.

Casi todos los concesionarios de automóviles nuevos venden también



vehículos usados, generalmente de los mismos fabricantes. Muchos de los automóviles que vende un concesionario de automóviles nuevos son automóviles **previamente arrendados**, estos son vehículos que son devueltos al concesionario una vez el plazo de arrendamiento de sus usuarios ha concluido. Los automóviles previamente arren-

MANTENGA LOS OJOS ABIERTOS

Sin embargo, los vehículos CPO no son perfectos. Las garantías CPO pueden ofrecer una cobertura limitada por un período tan corto como tres meses, aunque algunas pueden durar de seis a siete años desde la fecha de compra. Una lista de verificación de una inspección no es necesariamente un indicador preciso del estado de un vehículo. Además, como sería de esperar, usted paga más dinero por la certificación, con frecuencia de un 2% al 8% del precio original del automóvil usado. Por lo tanto, si está pensando comprar un automóvil usado certificado, vale la pena leer la letra pequeña de los documentos del programa CPO antes de realizar la compra.

dados (los cuales son la mayoría de los vehículos vendidos en los programas de vehículos usados certificados) tienen entre dos y cuatro años de antigüedad. Puesto que los autos arrendados tienden a ser mantenidos en buen estado conforme a los términos de su arrendamiento, los automóviles previamente arrendados son una buena opción para muchos compradores de automóviles usados. Además, los concesionarios de automóviles nuevos también venden los vehículos usados de otras marcas y modelos que fueron entregados como pago parcial por otros clientes.

Concesionarios de autos usados

Algunos concesionarios se especializan en automóviles usados. Los concesionarios de autos usados pueden tener una mala reputación, y de hecho hay muchas historias de consumidores ingenuos y desinformados que han sido víctimas de concesionarios sin escrúpulos. Sin embargo, la inmensa mayoría son legítimos y pueden ofrecer menores tasas y precios que los concesionarios de autos nuevos. Algunos

concesionarios de automóviles usados pueden ofrecer financiamiento,



seguro, garantías ampliadas y otros programas.

Antes de empezar a tratar con cualquier concesionario, de vehículos nuevos o usados, vale la pena consultar con el Better Business Bureau (oficina de buenas prácticas comerciales) o con la oficina del procurador general de su localidad para averiguar si algún cliente anterior ha presentado alguna queja contra ellos.

Vehículos previamente alquilados

Otra forma de comprar un automóvil usado es comprarlo directamente a una compañía de alquiler de automóviles que esté vendiendo los autos que pone fuera de servicio. Las compañías más importantes de alquiler de automóviles venden sus autos usados, a veces en sus propias ubicaciones y otras veces a través de concesionarios de automóviles usados con franquicia. Estas compañías suelen ofrecer una selección limitada de modelos muy nuevos, ofrecen los registros de mantenimiento y pueden ofrecer garantías.



Compras a particulares

Otra forma de comprar un automóvil usado es comprárselo al propietario actual del vehículo.

Pero antes de hacerlo, hay algunas cosas que usted necesita comprobar. Primero, y como es el caso con cualquier automóvil, verifique el VIN y el registro, así como el título de propiedad si es posible, para asegurarse de que la persona que vende el automóvil es realmente el propietario. Recuerde pedir todos los registros de mantenimiento y un historial del vehículo. Además insista en llevar el automóvil a un mecánico para realizar una inspección independiente. Ofrezca dejarle al vendedor un depósito de seguridad si se resiste a la idea.

Para que un particular venda un automóvil debe liquidar cualquier **derecho prendario** existente en el vehículo. Un derecho prendario indica que todavía se debe dinero en el automóvil o que ha sido usado como garantía colateral para garantizar un préstamo. El banco o compañía financiera que prestaron dinero al propietario para que comprara el automóvil no liberarán el título de propiedad hasta que el derecho prendario sea liquidado. Usted sabrá si un derecho prendario ha sido liquidado cuando en el título de propiedad del automóvil,



junto a la información del titular del derecho prendario aparezca el sello “lien satisfied” (derecho prendario liquidado). Si en el título de propiedad no aparece un sello, sino el nombre del titular del derecho prendario, el propietario todavía debe dinero en el automóvil y, conforme a la ley, no puede vendérselo a usted.



COMPRAR EN LÍNEA

Si usted compra un automóvil en línea, trate la venta igual que lo haría con cualquier otra compra de un automóvil usado y utilice el sentido común. Lo mejor es no comprar algo que no puede ver sin algún tipo de acuerdo por escrito con el vendedor.

Financiamiento

Cuando piense comprar un automóvil también debe pensar en cómo lo va a pagar. Usted puede pagar en efectivo, solicitar un préstamo o arrendar el automóvil.

Si usted pide dinero prestado o arrienda el automóvil, los concesionarios revisarán su **historial de crédito**. La manera en que usted haya utilizado el crédito en el pasado determinará con cuánta facilidad, o dificultad, podrá **financiar** la compra, es decir, pedir dinero prestado a una tasa de interés razonable. Por lo tanto es importante revisar su historial de crédito varios meses antes de empezar a buscar un automóvil, así sabrá si existe algún posible problema u error, y podrá tomar las medidas necesarias para corregirlos. Usted tiene derecho a una copia gratuita de su informe de crédito el cual

PAGO DEL IMPUESTO

Recuerde, cuando compre un automóvil a un particular, usted debe todavía pagar el impuesto sobre la venta del vehículo, pero usted debe pagarlo al estado, no a la persona que vende el auto. En la mayoría de los casos tendrá que hacerlo al registrar el automóvil.



proporciona cada una de las tres agencias nacionales de informes crediticios. Sólo tiene que ir a www.annualcreditreport.com o llamar al 877-322-8228. Sin embargo, tendrá que pagar una pequeña cuota para obtener su puntuación de crédito.



Cómo funciona el financiamiento

El financiar un automóvil es un proceso relativamente sencillo. Si va a comprarlo en un concesionario, puede obtener un préstamo para la compra de un automóvil directamente allí mismo, probablemente a través de las operaciones de financiamiento del propio fabricante del automóvil, esto es lo que se denomina **financiamiento en el concesionario**. Puede que usted



prefiera dirigirse a una institución financiera tal como un banco, cooperativa

de crédito o compañía financiera para obtener un préstamo, esto es lo que se denomina **financiamiento directo**. Con un préstamo del banco, usted sabe que ha sido **preaprobado** para pedir prestado hasta una determinada cantidad de dinero antes de empezar a buscar su automóvil, lo que hace que su búsqueda sea más sencilla.

Si va a comprar el auto a un particular debe estar preparado para pagar en efectivo, con un cheque certificado o con un giro

(money order), aunque algunas compañías financieras conceden préstamos a aquellas personas que compran automóviles a otros particulares; estos préstamos se denominan préstamos para la compra de automóviles usados **entre particulares**. En este caso, la compañía financiera le proporciona un cheque que usted utiliza para comprar el automóvil.

Independientemente del modo en que financie su automóvil, usted conviene en pagar la cantidad que pidió prestada, más cargos por financiamiento, expresados como una **tasa porcentual anual** (APR por sus siglas en inglés). Los préstamos para la compra de automóviles más populares oscilan entre los 24 y los 72 meses de duración, aunque usted debería pensar si es una buena idea el aceptar un préstamo con un plazo mayor que la garantía del vehículo. Ésta raras veces supera los 5 años o 50,000 millas, y puede que sea más corta.



Los puntos sutiles del financiamiento

Lo que usted paga en cargos por financiamiento depende del tipo de automóvil que usted compre, de su situación financiera, historial de crédito y también de si va a un prestamista externo o usa las operaciones de financiamiento del concesionario. Algunos prestamistas cobran tasas de interés más altas (por lo general, alrededor de un dos por ciento) para automóviles usados. Muchas compañías financieras dudan a la hora de prestar dinero para la compra de automóviles con más de cuatro o cinco años de antigüedad. En este caso, lo más probable es que tenga que pagar en efectivo.

Si su historial de crédito no es muy bueno, o si no ha pedido dinero prestado antes, puede que se le pida que proporcione un **cofirmante** en el préstamo para comprar su automóvil. En este caso alguien cercano a usted, un padre u otro familiar cercano, le ayuda a financiar el automóvil al asumir la responsabilidad del préstamo si usted no realiza los pagos.

Cuando usted financia un automóvil, usted no es su propietario real hasta que no liquide el préstamo. La compañía financiera, banco o cooperativa de crédito es el titular del **derecho prendario** del vehículo.

Arrendamiento

El arrendamiento es un método popular para adquirir un automóvil. De hecho, cifras recientes sugieren que más de uno de cada cinco automóviles nuevos es arrendado. Es fácil entender el por qué. El arrendamiento permite a la mayoría de las personas manejar un automóvil más caro con un pago mensual más bajo que el que tendrían que pagar por un préstamo para la compra de un automóvil. Además, las personas que arriendan tienden a reemplazar el automóvil entre cada dos y cada cuatro años, por lo que siempre manejan un auto relativamente nuevo y confiable.

Pero el arrendamiento no es bueno para todo el mundo. Al terminar el período del contrato de arrendamiento usted habrá realizado pagos por miles de dólares, pero no será dueño de un vehículo. Los arrendamientos pueden restringir el número de millas que usted puede manejar sin incurrir en cuotas o cargos adicionales (por lo general no más de 15,000 millas al año) y requieren que se realice un



mantenimiento regular. Además, si su situación financiera cambia y tiene problemas para realizar sus pagos, puede que sea difícil cancelar el contrato de arrendamiento antes de que concluya.

Además de todo esto, los contratos de arrendamiento de automóviles son documentos más complicados que los contratos de venta y los concesionarios no tienen que revelar cómo calculan los pagos del arrendamiento. Como consecuencia de ello, muchas personas terminan pagando más de lo necesario para arrendar un automóvil.

Negociación del contrato de arrendamiento

Cuando usted arrienda un automóvil, usted paga por usarlo durante un cierto período de tiempo, por lo

general 24, 36 ó 48 meses. Usted también conviene en pagar el seguro, impuestos sobre la venta (por lo general se reparten y se pagan junto con su pago mensual), reparaciones, mantenimiento y registro. El proveedor del arrendamiento sigue siendo el propietario del vehículo y retiene su título de propiedad.

Aunque usted trate con un concesionario cuando obtiene un arrendamiento, el concesionario no es quien realiza el arrendamiento; son los bancos, cooperativas de crédito y las divisiones de financiamiento de los fabricantes de automóvil quienes proporcionan los arrendamientos. El concesionario vende el automóvil a una de esas organizaciones, quien después le arrendará el auto como un

INCENTIVOS FINANCIEROS

En los últimos años, el competitivo mercado automovilístico ha servido de estímulo a muchos fabricantes de automóviles para ofrecer atractivos incentivos de financiamiento, a veces denominados "financiamiento al 0%." Pero la realidad es que sólo un pequeño porcentaje de personas puede resultar elegible para tales tasas de interés. También puede suceder que descubra que el financiamiento al 0% que tanto anuncian sólo se aplica a ciertos modelos, probablemente los que el concesionario no puede vender y permanecen en su estacionamiento. Por último, algunos concesionarios pueden aumentar el costo de los vehículos para compensar sus pérdidas en los cargos por financiamiento o estar menos dispuestos a ofrecerle un buen trato en el precio del automóvil.



proveedor de arrendamientos. Por lo general no tiene que usar el proveedor de arrendamientos que sugiere o escoge su concesionario por usted. Usted puede conseguir financiamiento para arrendar con su propio banco, cooperativa de crédito o compañía independiente de arrendamientos de automóviles.

Costos de capital

El pago mensual de su arrendamiento se calcula generalmente siguiendo una fórmula compleja que empieza con el precio original de venta que acordó con el concesionario, esta cantidad se denomina **costo de capital** o “**cap cost**” del automóvil. El “cap cost” se considera junto con el **valor residual** del vehículo, es decir, lo que valdría cuando termine el arrendamiento y los cargos por financiamiento, denominados **factor monetario** o **factor de arrendamiento**. A diferencia de lo que ocurre con los pagos de interés regulares, esos costos se expresan en forma decimal como 0.00297, lo que equivale a una tasa de interés anual específica, en este

caso del 7.13%. Cuanto más bajo sea “cap cost,” menor será su pago mensual. Usted puede negociar “cap cost” con su concesionario (y debería hacerlo para ahorrarse dinero) pero no el factor monetario, valor residual o las otras cuotas relacionadas. Para reducir los “cap costs” usted puede considerar el usar una rebaja del fabricante al cliente si la hay, un pago inicial o el valor del vehículo entregado como pago parcial de su automóvil usado, si lo tiene.

Al principio del arrendamiento, lo normal es que pague ciertos **costos iniciales** al concesionario, incluyendo su primer pago mensual, un depósito de garantía, un cargo por adelantado y diversas cuotas varias.

CONCLUSIÓN: Si se toma un poco de tiempo para explorar todos los aspectos involucrados en tener un automóvil, desde la marca y modelo que más se acomoda a sus necesidades, hasta determinar si comprar o arrendar es lo mejor financieramente hablando, usted se puede sentir más seguro durante un proceso que puede tomar mucho tiempo y a veces llegar a ser frustrante. Asegúrese de hacerse las preguntas correctas, así como de hacérselas a los concesionarios y a los vendedores con los que negocie, usando las fuentes e información que encontró aquí.

Como una de las principales compañías de servicios financieros del mundo, HSBC es un comprometido defensor de la educación financiera. Nuestro objetivo es ayudar a que los consumidores conozcan los conceptos financieros, así como las herramientas necesarias para tomar decisiones financieras inteligentes. El programa **YourMoneyCounts**[®], administrado por el Center for Consumer Advocacy (Centro para el Apoyo del Consumidor) de HSBC, promueve nuestro antiguo compromiso de proporcionar educación financiera, el cual se inició el año 1929 con la fundación del Money Management Institute (Instituto para la Administración del Dinero). Ya que sabemos que las personas escogen distintos medios para aprender, le ofrecemos el programa **YourMoneyCounts** a través de múltiples canales: en línea, en material impreso y mediante talleres de educación financiera.

Visítenos en YourMoneyCounts.com

HSBC - North America patrocina y administra **YourMoneyCounts**
YourMoneyCounts ha sido creado en conjunción con Lightbulb Press[®]

