



Hoja de Información para la Compra de un Vehículo Nuevo

Introducción

Un vehículo Nuevo es la compra más cara después de una casa que la mayoría de los consumidores hacen. De acuerdo con la Asociación Nacional de Distribuidores de Automóviles (*National Automobile Dealers Association*), el precio promedio de un vehículo Nuevo en los Estados Unidos es de aproximadamente \$30,000. Es importante saber cómo realizar la mejor compra.

Decida qué modelo de vehículo y las opciones que desea y cuanto es lo que quiere gastar. Investigue para que no se encuentre presionado a hacer una decisión inesperada o costosa y de esa manera pueda obtener el mejor precio.

Sugerencias

Lea las publicaciones de la librería, tienda de libros y en el Internet que se refieren a las características y precios de los automóviles nuevos. Esto le puede ayudar a entender el costo de los distribuidores para modelos y opciones específicas.

Vaya a varios lugares para obtener los mejores precios comparando modelos y precios de la propaganda y de los lotes de distribuidores de autos. Quizá también quiera comparar los servicios de un vendedor para realizar su compra.

Negocie el precio. Puede ser que los distribuidores quieran negociar sobre el margen de su ganancia, por lo regular entre el 10% y el 20%. Usualmente, esta es la diferencia entre el precio sugerido por el fabricante (MSRP) y el precio de la factura. El precio es un factor en los cálculos del distribuidor sin importar si usted ha pagado en efectivo o financiado el automóvil y la negociación afecta su pago mensual. En otras palabras, la negociación le puede ahorrar a usted dinero.

Considere ordenar su automóvil Nuevo si usted no ve el que desea en el lote del distribuidor. Esto puede involucrar una demora, pero los automóviles del lote pueden tener opciones que usted no quiera, y que

pueden aumentar el precio. Sin embargo, los distribuidores a menudo quieren vender su inventario actual rápido, de manera que usted podría negociar una Buena compra si un automóvil que está en el inventario reúne sus necesidades.

Términos

Las negociaciones tienen su vocabulario propio. Aquí están algunos términos que puede usted escuchar cuando está negociando el precio.

- **precio de la etiqueta del distribuidor (*dealer sticker price*):** regularmente en una etiqueta suplementaria, esta es la etiqueta con el precio del fabricante más el precio sugerido con las opciones instaladas por el distribuidor, (*additional dealer markup*) (ADM), ganancias adicionales del distribuidor (*additional dealer profit*) (ADP), preparación del distribuidor
- **precio de factura (*invoice price*):** el cargo inicial del fabricante que le cobra al distribuidor; por lo regular este precio es más alto que el costo final del distribuidor porque los distribuidores reciben rebajas, descuentos, y premios incentivos; generalmente, el precio de la factura debe incluir el envío (conocido como el destino y entrega). Si usted está comprando un carro basado en el precio de la factura (por ejemplo, "a precio de factura" "at invoice," "\$100 bajo la factura," "2% sobre la factura") y el envío ya está incluido, asegúrese que el envío no es nuevamente agregado al contrato de la venta
- **precio base:** este es el costo del automóvil sin opciones, pero incluye el equipo estándar y la garantía de la fábrica; precio se encuentra en la etiqueta
- **etiqueta de precio Monroney:** muestra el precio base, las opciones instaladas por el fabricante con el precio sugerido por el fabricante, el cargo del fabricante por la transportación, y la economía del combustible (millaje); adherido a la ventanilla, esta etiqueta es requerida por la ley federal, y únicamente puede ser removida por el comprador



Financiamiento

Si usted decide financiar su automóvil, tenga en cuenta que el financiamiento obtenido por el distribuidor, aunque el distribuidor se comunique con financieras por usted, puede ser que no sea el mejor trato que usted pudiera obtener. Contacte a las instituciones de financiamiento directamente. Compare el financiamiento que le ofrece con el financiamiento que le está ofreciendo el distribuidor. Ya que las ofertas varían, busque el mejor trato, comparando la tasa del porcentaje anual (APR) y la duración del préstamo. Cuando se trata de negociar el financiamiento de un auto, sea cauteloso al enfocarse solamente en el pago mensual. El monto total que usted pague depende del precio del auto que usted negocie, el APR, y la duración del préstamo.

Algunas veces los distribuidores ofrecen tasas de interés para el financiamiento muy bajas para autos o modelos específicos pero quizá no quieran negociar sobre el precio del auto. Para calificar para las tasas especiales, puede ser que usted tenga que dar una alta cantidad como pago inicial. Bajo estas condiciones, usted puede ver que en algunas ocasiones es más barato pagar cargos financieros más altos en un auto que es más barato el precio o comprar un auto que requiere un pago inicial menor.

Antes de que firme el contrato para la compra o el financiamiento de un auto, considere los términos del financiamiento y considere si lo puede pagar. Antes de sacar el auto del lote del distribuidor, asegúrese que usted y el distribuidor tienen una copia del contrato que ambos han firmado y que todos los espacios en blanco hayan sido llenados.

Algunos distribuidores y financieras le pueden pedir que compre un seguro de crédito para liquidar su préstamo si usted muere y pudiera quedar deshabilitado. Antes de comprar un seguro de crédito, considere el costo, y si en realidad vale la pena. Cheque las reglas existentes para evitar el duplicado de los beneficios. El seguro de crédito no es requerido por la ley federal. Si su distribuidor requiere que usted compre el seguro de crédito para el financiamiento del auto, debe ser incluido en el costo del crédito. Eso quiere decir que debe reflejarse en el APR. El Abogado General de su Estado (*State Attorney General*) puede ser que también tenga requisitos acerca del seguro del crédito. Pregúntele al Comisionado de Seguros de su Estado (*Sate Insurance Commissioner*) o al agente de protección al consumidor de su estado.

Dando Como Pago Inicial (Enganche) un Auto Usado

Hable de la posibilidad de dar como pago inicial su automóvil después de haber negociado el mejor precio posible por su Nuevo auto y después de haber obtenido información sobre el valor actual del mismo. Cheque con la librería de su área para obtener libros o revistas de referencias que le indiquen el valor del auto. Puede ser que esta información le ayude a obtener un mejor trato con el distribuidor. Aunque le puede llevar más tiempo vender su auto por usted mismo, generalmente puede obtener más dinero que dándolo como pago inicial o enganche.

Contratos de Servicio

Contratos de Servicio que usted puede comprar con el Nuevo auto proporcionado para la reparación de ciertas partes o problemas. Estos contratos son ofrecidos por los fabricantes, distribuidores, o compañías independientes y puede ser que ofrezcan o no la cobertura sobre la garantía del fabricante. Recuerde que una garantía ya está incluida en el precio del vehículo y que el contrato de servicio es un costo adicional.

Esta hoja de información es una colaboración del Center for Arkansas Legal Services y Legal Aid of Arkansas, Inc. Estas organizaciones sin fines de lucro proporcionar asistencia legal gratuita a los residentes de Arkansas elegibles que cumplan con los ingresos, activos y otras directrices. La asistencia jurídica también puede incluir asesoramiento y consejo, servicios breves, o la representación completa dependiendo de la situación. Para obtener más información acerca de la asistencia jurídica civil en Arkansas, por favor visite arlegalservices.org. Para obtener información específica de Legal Aid of Arkansas, Inc., visite arlegalaid.org. Solicitar los servicios en línea o llamando al 1-800-9-LAW-AID (1-800-952-9243).

La información y las declaraciones de la ley en esta hoja de datos no deben considerarse como asesoramiento legal. Esta hoja informativa se ofrece como una guía amplia para ayudarle a entender cómo ciertos asuntos legales se manejan en general. Los tribunales pueden interpretar la ley de manera diferente. Antes de tomar acción, hable con un abogado y siga sus consejos. Siempre hacer lo que el tribunal dice que haga.

**Contenido proporcionado por:
Center for Arkansas Legal Services**

Actualizado en junio de 2017