

# Información de la FTC para Consumidores

## Cómo Comprar un Auto Nuevo

### *Buying A New Car*



**L**a compra de un auto nuevo es una de las compras de mayor costo de muchos consumidores y es solamente superada por la compra de una vivienda. De acuerdo a los datos suministrados por la Asociación Nacional de Concesionarios de Automóviles (*National Automobile Dealers Association*), en Estados Unidos el precio promedio de un auto nuevo es de \$28,400. Por esta razón, es importante saber cómo hacer un buen negocio.

### Cómo comprar su auto nuevo

Piense cuál es el modelo de auto y las opciones que desea y cuánto está dispuesto a gastar. Investigue un poco y tendrán menos probabilidades de sentirse presionado a tomar una decisión precipitada o costosa en el salón de ventas y más posibilidades de conseguir un trato más conveniente.

### Considere estas sugerencias:

- Consulte publicaciones especializadas en automóviles en la biblioteca, en la librería o en Internet. Estas publicaciones brindan datos sobre las características y los precios de los autos nuevos y pueden suministrarle información acerca del costo de los modelos y las opciones específicas del concesionario.
- Busque y compare para obtener el mejor precio posible cotejando modelos y precios en los anuncios y salones de venta de los concesionarios. Para comparar precios también puede contactar servicios de compra de autos y agentes de compra.
- Prepárese para negociar el precio del vehículo. Los concesionarios pueden estar dispuestos a regatear sobre su margen de ganancia, que frecuentemente es de entre el 10 y el 20 por ciento. Generalmente, esta es la diferencia existente entre el precio sugerido por el fabricante para la venta minorista o MSRP (*manufacturer's suggested retail price*) y el precio de factura.

Usted puede ahorrar dinero negociando el precio ya que éste es un factor contemplado en los cálculos del concesionario — independientemente de que usted pague su auto de contado o lo financie — y también afecta el monto de sus cuotas mensuales.

## Información para Consumidores

- Si el concesionario no tiene el auto que usted desea comprar, considere la posibilidad de encargarlo. Esto puede implicar una demora en la entrega, pero los autos que el concesionario tiene disponibles pueden tener opciones que usted no desea — y que pueden incrementar el precio. Pero a menudo, los concesionarios desean vender su inventario rápidamente, por lo tanto si el concesionario tiene un auto que cumple con sus necesidades, puede estar en condiciones de negociar un trato conveniente.

### Aprenda los términos específicos

En general, las negociaciones de compraventa de automóviles tienen un vocabulario propio. A continuación se listan algunos de los términos que usted puede escuchar más comúnmente cuando se negocia el precio de un auto nuevo.

- El **precio de factura** (*invoice price*) es el costo inicial que el fabricante le factura al concesionario. Usualmente, este precio es más alto que el costo final que paga el concesionario ya que recibe rebajas, deducciones, descuentos y premios de incentivo. Generalmente, el precio de factura debería incluir el costo del flete (también conocido como cargo de destinación y entrega). Si usted está comprando un auto sobre la base del precio de factura (por ejemplo “al precio de factura”, “\$100 debajo del precio de factura”, “dos por ciento por debajo del precio de factura”) y el costo del flete ya está incluido, asegúrese de que no le vuelvan a sumar este ítem en el contrato de venta.
- El **precio de base** o **precio básico** (*Base Price*) es el costo del automóvil sin las opciones, pero incluye el equipo estándar y la garantía de fábrica del vehículo. Este precio está impreso en la etiqueta de precio Monroney.
- La **etiqueta de precio Monroney** o **MSRP** (*Monroney Sticker Price*) indica el precio básico del auto, las opciones instaladas con el precio sugerido por el fabricante, el cargo de transporte del fabricante y el rendimiento de combustible por milla recorrida. Esta etiqueta que debe estar adherida a la ventanilla del automóvil es requerida por ley federal y únicamente puede ser removida por el comprador.
- La **etiqueta de precio del concesionario** (*Dealer Sticker Price*) en general es una etiqueta autoadhesiva suplementaria que indica el precio de la etiqueta Monroney más el precio sugerido para la venta minorista para las opciones instaladas por el concesionario, como por ejemplo una remarcación adicional del concesionario o **ADM** (*Additional Dealer Markup*) o el margen de ganancia adicional del concesionario o **ADP** (*Additional Dealer Profit*), costo de la preparación del vehículo efectuada por el concesionario y protección contra la corrosión.

### Cómo financiar su auto nuevo

Si usted decide financiar la compra de su auto, sepa que la financiación que le ofrece el concesionario, aún cuando éste contacte al prestador en su nombre, tal vez no sea la más conveniente. Contacte a las entidades de préstamo directamente. Compare la financiación que le ofrecen con la financiación ofrecida por el concesionario. Como las ofertas de préstamo varían, haga una búsqueda para obtener el mejor trato, compare la tasa anual efectiva o **APR** (*Annual Percentage Rate*) y la duración del préstamo. Cuando esté negociando la financiación de un auto no se centre solamente en el monto de la cuota mensual. El monto total que pagará depende del precio del auto que logre negociar, de la tasa APR y de la duración del préstamo.

En algunas ocasiones los concesionarios ofrecen una tasa muy baja de financiación para algunos autos o modelos específicos, pero es posible que no estén dispuestos a negociar el precio de estos vehículos. Es probable que para poder beneficiarse de las tasas de interés especiales, le exijan que pague un adelanto de alto monto. Bajo estas condiciones, usted puede descubrir

que a veces es más conveniente pagar cargos financieros más altos sobre un auto que tiene un precio más bajo o comprar un auto que requiere un pago inicial menor.

Antes de firmar un contrato de compra o financiación de un auto, considere los términos

de la financiación y evalúe si está dentro de su presupuesto. Antes de salir del concesionario conduciendo su auto nuevo asegúrese de llevarse una copia del contrato firmado por usted y por el concesionario y controle que todos los casilleros en blanco hayan sido completados.

## Hoja de Tareas para Comprar un Auto Nuevo

Antes de negociar el precio de su próximo auto nuevo, utilice esta planilla para establecer el margen de regateo.

Modelo _____	Precio Básico _____	
Opciones:	Precio de Factura*	Precio de Etiqueta
Transmisión: Automática ___ Manual ___ .....	_____	_____
Aire acondicionado.....	_____	_____
Motor: Tamaño/ Potencia _____ .....	_____	_____
Sistema de audio:		
Radio AM-FM ___c/pasa-cassette ___c/CD ___ ..	_____	_____
Frenos: Antibloqueo ___ Asistidos ___ .....	_____	_____
Cierre de puertas centralizado.....	_____	_____
Asientos:		
Asistidos ___ Calefaccionados ___ Cuero ___ ...	_____	_____
Luneta trasera:		
Limpiaparabrisas ___ Desempañador ___ ..	_____	_____
Ruedas y llantas:		
Ruedas de aleación.....	_____	_____
Llantas toda estación .....	_____	_____
Espejos y luces:		
Espejos de visera duales iluminados .....	_____	_____
Luz interior .....	_____	_____
Control de espejos retrovisores exteriores	_____	_____
Sistema de alarma .....	_____	_____
Teléfono celular .....	_____	_____
Apertura de puertas a control remoto .....	_____	_____
Techo corredizo.....	_____	_____
Otros: _____	_____	_____
_____	_____	_____
_____	_____	_____
<b>Totales .....</b>	_____	_____

\*Usted puede conseguir el precio de factura mirando la factura del concesionario o revisando publicaciones de automóviles.

## Información para Consumidores

Algunos concesionarios y entidades de préstamo para automotores pueden solicitarle que compre un seguro de crédito para pagar su préstamo en caso de fallecimiento o incapacidad. Antes de comprar un seguro de crédito, considere el costo y evalúe si merece la pena. Revise sus pólizas de seguro para evitar la duplicación de beneficios. La ley federal no dispone la obligatoriedad del seguro de crédito para compradores de automóviles nuevos. Si su concesionario le exige que compre un seguro de crédito para respaldar la financiación del auto, el monto del seguro debe estar incluido en el costo del crédito; lo cual significa que este monto debe estar reflejado en la tasa anual efectiva (APR).

El Fiscal General de su estado de residencia también puede informarle los requerimientos aplicables al seguro de crédito. Consulte información sobre este tema en la oficina estatal del Comisionado de Seguros o la agencia estatal de protección del consumidor.

### Entrega de su auto usado como parte del pago

Discuta la posibilidad de entregar su auto usado como parte del pago inicial únicamente después de haber negociado el mejor precio posible por su nuevo auto y después de haber averiguado el valor de su auto usado. Consulte en la biblioteca publicaciones o libros especializados que puedan indicarle el valor de su auto. Esta información puede ayudarlo a conseguir que el concesionario le reconozca un mejor precio. Aunque vender su auto usado por su cuenta puede tomar más tiempo, generalmente obtendrá más dinero que si se lo entrega en parte de pago a un concesionario.

### Consideración de un contrato de servicio

Los contratos por servicio que usted puede comprar con un auto nuevo ofrecen servicio de reparación de ciertas partes o problemas

del vehículo. Estos contratos son ofrecidos por fabricantes, concesionarios o compañías independientes y pueden o no proveer una cobertura que exceda la garantía ofrecida por el fabricante. Recuerde que la garantía está incluida en el precio del auto, mientras que el contrato por servicio tiene un costo extra.

Antes de decidirse a comprar un contrato por servicio, léalo cuidadosamente y considere estas preguntas:

- ¿Cuál es la diferencia entre la cobertura ofrecida por la garantía y la cobertura de un contrato por servicio?
- ¿Qué reparaciones están cubiertas?
- ¿Está cubierto el servicio de mantenimiento de rutina?
- ¿Quién paga la mano de obra y las partes?
- ¿Quién realiza las reparaciones? ¿Las reparaciones pueden hacerse en otro lugar?
- ¿Cuánto dura el contrato por servicio?
- ¿Cuáles son las políticas de cancelación y reintegros?

### Para presentar una queja

La FTC trabaja en favor del consumidor para la prevención de prácticas comerciales fraudulentas, engañosas y desleales y para proveer información para ayudar a los consumidores a identificar, detener y evitar dichas prácticas. Para presentar una queja o para obtener información gratuita sobre temas de interés del consumidor visite **[ftc.gov/consumidor](http://ftc.gov/consumidor)** o llame sin cargo al 1-877-FTC-HELP (1-877-382-4357); TTY: 1-866-653-4261. La FTC ingresa las quejas presentadas por los consumidores a una base de datos segura y herramienta investigativa llamada Red Centinela del Consumidor (*Consumer Sentinel*) que es utilizada por cientos de agencias de cumplimiento de las leyes civiles y penales en los Estados Unidos y del extranjero.