LA COMPRA DE UN AUTO

CONTENIDO

- Antes de la primera prueba de manejo 03
- Las llaves para comprar un auto 05
- ¿Cuánto puedo pagar?. 08
- La tragicomedia de dos que compraron un carro . . 10
- La protección de tu compra. 14
- Qué es un *lease* 15

ANTES DE LA PRIMERA PRUEBA DE MANEJO

¡Comprar un auto puede ser una experiencia emocionante! Es una compra importante. ¡Algo que puedes llamar tuyo y que te da una sensación de libertad absoluta!

Pero tienes que pensarlo bien antes de que te emociones comparando caballos de fuerza, sistemas de sonido, colores y hasta dispositivos de seguridad.

Vale la pena informarte bien y fijar tus prioridades para poder tomar las mejores decisiones sobre tus finanzas, estilo de vida y necesidades personales antes de empezar a buscar un auto que comprar.

La compra de un auto nuevo puede impactar tu economía por cinco a diez años, por eso conviene hacerla bien.

LOS PREPARATIVOS PARA LA COMPRA

La compra de un auto será quizá la primera decisión financiera importante que tomes. Los siguientes puntos te pueden ayudar a hacer una buena compra.

» **Un presupuesto:** Aunque creas estar en posibilidades de gastar una suma grande para pagar un auto, tal vez no te convenga ahora o no te convendrá en un futuro. Es importante también tener dinero para otras cosas; algunas que ni siquiera se te ocurren en este momento.

» **Costos del auto en total:** Para mantener un equilibrio con tus otras metas financieras, trata de que tus gastos de transporte no pasen del 10% de tu salario bruto. Cierto, esto puede parecer difícil al principio, pero casi siempre es mejor gastar de menos que gastar de más. Ver más información en la página 8.

» **Reportes de crédito:** No olvides revisarlo antes de solicitar un préstamo para comprar un auto. Así puedes corregir errores que pudieran impedirte obtener un préstamo u obtener la mejor tasa de interés posible. También es buena idea conocer tu puntuación de crédito para tener un panorama claro de qué esperar a la hora de financiar tu compra. Puedes obtener gratis una copia de tu reporte de crédito cada 12 meses en ***annualcreditreport.com***.

» **Enganche o entrada:** Aunque sí puedas conseguir el 100% del financiamiento, siempre conviene pagar dinero por adelantado y así reducir la posibilidad de acabar con un préstamo en el que debes más de lo que vale el auto. Además, ahorrar cada mes para juntar el enganche te sirve de práctica para cuando tengas que realizar los pagos de tus préstamos.

» **Seguro:** Es muy buena idea obtener una cotización antes de ir a comprar tu auto.

» **Financiamiento:** Te da poder el conocer la tasa de interés y la cantidad de dinero que puedes sacar en un préstamo de tu banco o cooperativa de crédito antes de entrar a un lote de autos. Así puedes tomar una decisión informada si te presentan opciones de 0% de financiamiento o de reembolso de dinero. También puedes usar la información para negociar mejores términos de financiamiento.

» **Comparación:** Existen bastantes recursos por internet para comparar precios, la seguridad, confiabilidad y costos de posesión. No olvides también investigar el precio de reventa en caso de que por algún motivo tengas que vender tu auto antes de lo planeado.

DECISIONES, DECISIONES...

Aunque no lo creas, la vida da vueltas y tus prioridades pueden cambiar de la noche a la mañana. Algunos de esos cambios pueden afectar hasta el tipo de auto que necesites o si necesitas uno.

Entonces, ¿cómo puedes saber con qué tipo de auto quedarte?

Considera lo siguiente:

» **Tu situación de vida:** ¿Acaso necesitas un auto si planeas vivir en una ciudad con problemas de estacionamiento? Gastar dinero en un auto que rara vez usarás no es muy buena decisión financiera que digamos.

» **Dinámica familiar:** El tipo de auto que necesites puede cambiar si te casas (o te divorcias) o si tienes hijos.

» **Metas financieras:** El dinero que gastes en autos no podrás usarlo en otras metas financieras.

» **Cambio de ingresos:** En un futuro puedes ganar menos de lo que ganas hoy. Ten cuidado de no destinar una parte demasiado grande de tu presupuesto en gastos de transporte.

Recuerda que todo puede cambiar de un día para otro, así que piensa cuánto puede cambiar en tres o cinco años antes de que termine el plazo de tu lease o tu préstamo automotriz.

LAS LLAVES PARA COMPRAR UN AUTO

A la hora de comprar un auto, mucha gente comete el error de pensar que tiene que ser nuevo. Claro que los autos nuevos tienen sus ventajas, pero esas ventajas pueden salir caras. La compra de un auto usado puede evitarte esos costos extras y ajustarse mejor a tu presupuesto.

CON UN AUTO NUEVO PUEDES OBTENER:

- Tasas de interés más bajas
- Garantías completas — típicamente por los primeros 36 meses o el millaje establecido, lo que ocurra primero
- Lo último en seguridad y tecnología
- Menor costo de mantenimiento y un historial vehicular limpio

CON UN AUTO USADO PUEDES OBTENER:

- Menor precio de compra
- Garantía limitada si el auto es un seminuevo certificado
- Impuestos más bajos y cuotas más bajas de matriculación y registro (se basan en el precio)
- Gastos inesperados en mantenimiento y reparaciones que no cubre la garantía

TUS OPCIONES DE COMPRA

SERVICIOS DE COMPRA-VENTA EN LÍNEA

Los servicios de compra-venta en línea sirven de intermediarios con las agencias que ofrecen el auto que quieres a un precio que quieras pagar. Algunos solo proporcionan la información de contacto de agencias y otros negocian precios y coordinan la entrega.

AGENCIAS DE AUTOS NUEVOS

Estas agencias venden marcas específicas. Aunque se dedican principalmente a la venta de autos nuevos, la mayoría también tienen un inventario de autos usados. Muchas agencias además tienen un departamento de ventas por internet y un programa de autos seminuevos certificados con una selección de autos a precios tal vez más bajos.

AGENCIAS DE AUTOS USADOS

Aquí se ofrecen autos a precios más bajos que los que encontrarás en agencias de autos nuevos, pero muchos no ofrecen garantía ni servicio de reparaciones. Algunos tienen autos más viejos y en mal estado o algunos que se les han reparado daños para revenderlos. Ten cuidado. Infórmate de la reputación e historial de quejas de la agencia. En el sitio de Better Business Bureau, ***bbb.org***, puedes encontrar las calificaciones y quejas de cualquier negocio.

SUPERTIENDAS DE AUTOS USADOS

Aquí encontrarás autos casi nuevos que han sido inspeccionados, con buenas garantías de los principales fabricantes. Los precios suelen ser no negociables y más altos que los que ofrecen las agencias tradicionales de autos usados. La vigencia de las garantías puede ser limitada, así que pregunta bien y lee los términos de la compra-venta.

VENDEDORES PARTICULARES

Los vendedores particulares no suelen ofrecerte garantías ni ayuda con el papeleo y el cambio de título, y no es fácil resolver reclamaciones. Esto no quiere decir que no conviene comprarle a una persona directamente, sino que debes tener más cuidado. Siempre pídele a tu mecánico que inspeccione el auto y, de ser posible, obtén el historial del vehículo.

TIP: No limites tu búsqueda a autos que se estén vendiendo en tu zona. Tal vez puedas conseguir algo más barato si buscas un poco más lejos.

CERREMOS EL TRATO

Una vez que hayas reducido tus opciones a uno o dos modelos específicos, es hora de negociar.

- Obtén la preaprobación de tu préstamo automotriz con tu banco o cooperativa de crédito. Así tendrás más poder de negociar la tasa de financiamiento con la agencia.
- Negocia fuera de la agencia. Muchas veces esto es más efectivo que en la agencia donde el inventario, tus emociones y el ambiente de ventas pueden contribuir a una mala decisión financiera.
- Evita hablar sobre las mensualidades con el vendedor. Enfócate más bien en el precio base que estás dispuesto a pagar por el vehículo.
- Investiga de antemano el valor del auto que vas a dar a cambio según sus condiciones. Luego, negocia el precio de éste como una transacción por separado.
- Investiga los precios de los competidores y el precio de fábrica (lo que le cuesta el auto a la agencia) para darte una ventaja en el proceso.
- Llega preparado para retirarte si las negociones se vuelven incómodas.

¿CUÁNTO PUEDO PAGAR?

Tu gasto total en transporte no debe exceder el 10% de tu salario bruto.

¿CUÁNTO CARRO ME CONVIENE COMPRAR?

NO SOLO SE TRATA DE LAS MENSUALIDADES

Para determinar cuánto te van a prestar, los bancos y cooperativas de crédito se fijan en tu puntuación de crédito, tu relación deuda-ingresos y tu capacidad de pago. Pero tú debes tomar en cuenta otras cuestiones al comprar un auto y no solo las mensualidades: el seguro, la gasolina, el mantenimiento y las reparaciones. Muchas cosas pueden pasar en los siguientes años. Tal vez te cambies de ciudad para estudiar o trabajar y el costo de los seguros y la gasolina puede ser muy diferente. En otras palabras, un préstamo te pone tras el volante, pero sin seguro, gasolina, mantenimiento y reparaciones no llegas a ningún lado. No olvides presupuestar estos costos.

PAGOS ECONÓMICOS

Angelina, una joven militar, está buscando un carro nuevo que comprar. Su salario bruto es de $3,750 al mes. Sabiendo que conviene mantener el costo total de transporte por debajo del 10% de su salario bruto, veamos qué mensualidades puede pagar Angelina.

PRESUPUESTO MENSUAL PARA TRANSPORTE	$375
GASOLINA, SEGURO, MANTENIMIENTO	− $175
RESTANTE PARA PAGAR MENSUALIDADES	$200

PRÉSTAMO ECONÓMICO

Después de los costos de gasolina, seguro y mantenimiento, al presupuesto mensual de Angelina le quedan $200 para las mensualidades de su carro. Si lo financia a cinco años con una tasa de interés del 3%, las mensualidades de Angelina le permiten sacar un préstamo de $11,000. Angelina también había ahorrado $2,000 para el enganche. Esto quiere decir que le conviene buscar autos de alrededor de $13,000.

CANTIDAD DEL PRÉSTAMO	$11,000
ENGANCHE	+ $2,000
PRECIO TOTAL DEL CARRO	$13,000

EL COSTO DEL FINANCIAMIENTO

Cuando una institución financiera te presta dinero para un vehículo, en cada mensualidad te cobra algo por el préstamo. Este costo que se cobra se llama interés.

Hay dos factores que afectan los intereses que pagarás durante la vigencia de tu préstamo automotriz:

» **La tasa de interés:** el porcentaje que te cobra el prestamista por otorgarte el préstamo. Mientras más alta sea la tasa, más intereses tendrás que pagar. Las tasas de interés se determinan por varios factores y tu puntuación de crédito es uno de los más importantes.

» **El plazo del préstamo:** el tiempo que tienes para pagar el préstamo. Con un plazo más largo, tus mensualidades serán más bajas, pero también pagarás más mensualidades y más intereses. Además, los prestamistas normalmente cobran tasas de interés más altas en plazos más largos.

Tu meta debería ser pagar menos en intereses y no solo reducir tus mensualidades. Las maneras obvias de lograr esto son sacar un préstamo por menos dinero, negociar una tasa de interés más baja y escoger un plazo más corto. Otra manera de pagar menos en intereses es haciendo pagos adicionales al principal.

	3 Años	5 Años	7 Años
Cantidad del Préstamo	$25,000	$25,000	$25,000
Tasa de interés (APR)	4%	5%	6%
Mensualidad	$738	$472	$365
Total a pagar	$26,568	$28,320	$30,660

Mientras más largo sea el financiamiento, más caro te saldrá.
Esto es lo que pagarás de intereses en cada uno de estos tres ejemplos.

Interés total	$1,568	$3,320	$5,660

LA TRAGICOMEDIA DE DOS QUE COMPRARON UN CARRO

INTRODUCCIÓN

Esta es la historia de Álex y Chema, dos tipos que un día decidieron comprarse un carro nuevo. Tienen empleos e ingresos similares, ambos han sido preaprobados para un préstamo con la misma tasa de interés y ninguno de los dos piensa dejar enganche.

La historia comienza en un lote de carros y continúa a lo largo de los siguientes cinco años en la vida de nuestros protagonistas. ¿Qué pasará cuando uno de ellos compre el carro de sus sueños, bastante caro, en vez de uno mejor ajustado a su situación financiera? Vamos a ver.

LOS CARROS

HONDA CIVIC LX

PRECIO DE COMPRA: $21,450*

HONDA CIVIC TYPE R

PRECIO DE COMPRA: $36,395*

**El precio de compra no incluye impuestos, título, matrícula ni comisiones.*

CAPÍTULO 1: LA DECISIÓN

PRECIO DE COMPRA: $21,450

MENSUALIDAD: $385 por 5 años

COSTO MENSUAL APROXIMADO: SEGURO $100, GASOLINA: $90

PRECIO DE COMPRA: $36,395

MENSUALIDAD: $480 por 7 años

COSTO MENSUAL APROXIMADO: SEGURO $175, GASOLINA: $150

Álex: A Álex le gustan el Honda Civic LX y el Honda Civic Type R, así que el vendedor lo incita a comparar los planes de pago de ambos autos antes de tomar la decisión final.

El Civic Type R es más caro, pero el ejecutivo financiero le explica a Álex que puede bajar sus mensualidades extendiendo el préstamo a siete años. Es una oferta tentadora, pero Álex no quiere financiar nada por más de cinco años. Ha oído que los carros pierden valor en cuanto salen de la agencia. También ha oído que no debe gastar más del 10% de sus ingresos brutos en transporte, contando las mensualidades, el seguro, la gasolina, el mantenimiento, etc. Ambos carros le costarían más que esto, pero de todas maneras quiere mantener bajos sus costos de transporte a fin de ahorrar dinero para otras metas.

Tomando en cuenta todos estos factores, Álex decide comprar el Civic LX.

Chema: Después de probar los dos carros, Chema se emociona y quiere terminar el papeleo lo más rápido posible para llevarse el carro de sus sueños, el Honda Civic Type R.

El ejecutivo financiero le explica que, si lo financia a cinco años, su mensualidad será de $650. El desilusionado Chema está determinado a hacer la compra cueste lo que cueste. ¿Y si pone menos dinero en su fondo para emergencias o cambia de plan de telefonía celular? Antes de encontrar una solución, el ejecutivo le explica que puede bajar sus mensualidades a menos de $500 si extiende el préstamo a siete años. A Chema no le parece nada mal pagar siete años, se trata del carro de sus sueños y piensa quedárselo para toda la vida. ¡Lo convencieron!

La moraleja: La mejor manera de cuadrar múltiples metas financieras es mantener tus costos de transporte a menos del 10% de tus ingresos brutos.

CAPÍTULO 2: LA MUDANZA

La tragicomedia de dos que compraron un carro, continuación

VALOR APROXIMADO: $9,300
FALTA POR PAGAR: $8,400
DIFERENCIA ENTRE EL VALOR Y EL SALDO: $900

Pasan tres años. A Álex le ofrecen un trabajo en Nueva York. Es el trabajo de sus sueños y está muy emocionado. Ya disfrutó su Honda Civic LX por los últimos tres años y, como compró un carro más barato, pudo ahorrar $200 al mes para otras metas.

Desafortunadamente, no se puede llevar su carro. El apartamento de Álex está en plena ciudad y cuesta mucho el estacionamiento. Por suerte, un amigo le quiere comprar su carro de inmediato. Los dos investigan por internet y están de acuerdo con que el carro vale $9,300. Después de tres años de pago, Álex todavía debe $8,400.

Aunque le duele desprenderse de su carro, puede saldar su préstamo y quedarse con $900.

VALOR APROXIMADO: $18,500
FALTA POR PAGAR: $21,300
DIFERENCIA ENTRE EL VALOR Y EL SALDO: -$2,800

Después de tres años de ensueño, Chema se entera de que la compañía donde trabaja lo va a trasladar a Alaska. Le queda claro que va a tener que conseguir un auto mejor adaptado para el clima nevoso. Al igual que Álex, Chema tiene un amigo dispuesto a comprarle el carro. Y lo mejor es que está dispuesto a pagar los $21,300 que todavía debe Chema.

Pero para su sorpresa, el banco dice no estar dispuesto a otorgarle un préstamo por esa cantidad a su amigo porque el carro solo vale $18,500.

En otras palabras, Chema debe $2,800 más de lo que vale el carro. Salió perdiendo porque su auto se depreció más rápido de lo que se redujo el saldo de su préstamo.

Finalmente, Chema logra venderle el carro a su amigo, pero tiene que desembolsar $2,800 inmediatamente para sacar un título limpio.

La moraleja: No financies un auto por más de cinco años.

CAPÍTULO 3: LA PÉRDIDA TOTAL

La tragicomedia de dos que compraron un carro, continuación

VALOR APROXIMADO: $9,300
FALTA POR PAGAR: $8,400
DIFERENCIA ENTRE EL VALOR Y EL SALDO: $900

Pasan tres años. ¿Y si en vez de la oferta de trabajo en Nueva York, Álex tiene un accidente y su carro es pérdida total?

Recordando las cifras del ejemplo anterior, el Honda Civic LX de Álex vale $9,300 después de los tres años. Supongamos que es el mismo valor que utiliza su aseguradora.

Como Álex todavía debe $8,400 en su préstamo, la aseguradora pagará esta cantidad primero*. Los $900 restantes los podrá usar Álex para lo que él quiera.

VALOR APROXIMADO: $18,500
FALTA POR PAGAR: $21,300
DIFERENCIA ENTRE EL VALOR Y EL SALDO: -$2,800

¿Y si, al igual que Álex, ¿en vez del traslado a Alaska, el Honda Civic Type R de Chema también lo declaran pérdida total tres años después?

Supongamos que la aseguradora de Chema valúa el carro en $18,500 al momento del accidente. Como todavía le quedan $21,300 sin pagar, en vez de recibir dinero como Álex, Chema está obligado a pagar la diferencia de $2,800 para satisfacer su préstamo.

Pero la historia no tiene por qué terminar así. Si Chema hubiera sacado un seguro GAP cuando compró su carro, habiéndolo planeado quizás con un poquito de anticipación, no habría perdido esos $2,800. El seguro GAP paga la diferencia (o "*gap*", en inglés) entre el valor asegurado del auto y el saldo que falta por pagar. Normalmente un seguro GAP no es muy caro (si no lo compras en la agencia que te vende el auto) y es muy recomendable sacarlo en préstamos a plazos muy largos o cuando no pagas un enganche.

La moraleja: Entiende todos los términos, condiciones y todas las opciones para tu préstamo de carro como, por ejemplo, el seguro GAP.

**Sin incluir los deducibles.*

LA PROTECCIÓN DE TU COMPRA

Ya sea que hayas sacado un préstamo, un lease o pagado al contado, si tienes auto, necesitas algún tipo de seguro. Las leyes estatales lo exigen.

SEGURO DE AUTO

Prácticamente todos los estados han establecido límites mínimos de cobertura de responsabilidad civil para vehículos de pasajeros y en muchos también es obligatoria la cobertura contra conductores no asegurados. Sin embargo, tener solo la cobertura mínima estatal representa un riesgo para tu futura seguridad financiera. Si tus límites de seguro no son suficientes al momento de un accidente, tú o tus padres (si estás cubierto bajo su póliza) tendrán que pagar de su bolsillo.

La mayoría de los prestamistas requieren “seguro de cobertura total”, que incluye cobertura amplia y contra choques, para reparar o reemplazar el auto en caso de que presente daños o sea robado. Pregúntale a tu prestamista qué coberturas exige y confirma que estén vigentes antes de tomar posesión del vehículo.

SEGUROS GAP

Este seguro cubre la diferencia entre el valor del auto señalado en tu contrato de financiamiento y la cantidad de dinero que pagaría la aseguradora si el vehículo sufriera daños que no tienen arreglo o fuera robado antes del plazo del préstamo. La cobertura GAP la puedes comprar con la agencia o el prestamista. Compara precios para que consigas la mejor oferta disponible.

GARANTÍAS EXTENDIDAS

Estas garantías son una extensión de la garantía del fabricante, la cual típicamente dura de tres a cuatro años o hasta cierto número de millas, y cubren todo el vehículo o algunas partes y sistemas. Puedes optar por una garantía extendida en artículos que la garantía original no cubra por mucho tiempo o si te quedas con el vehículo más tiempo que los términos del plan original. Habla con tu institución financiera sobre las garantías extendidas que ofrecen o investiga otras opciones.

QUÉ ES UN *LEASE* (ARRENDAMIENTO CON OPCIÓN DE COMPRA)

LAS VENTAJAS DE UN LEASE

Las dos ventajas principales de un lease son:

» Mensualidades más bajas

» Menos costos de reparación

Un lease tiene sus ventajas. Las mensualidades son más bajas, tal vez no tengas que poner enganche y podrás manejar un auto más costoso.

Esto es porque con un lease no pagas todo el vehículo. Principalmente pagas la depreciación, o sea la pérdida de valor esperada durante el plazo del arrendamiento.

Normalmente tienes menores costos de reparación, ya que la mayoría de los leases duran de uno a tres años y lo más seguro es que la garantía de fábrica cubra la mayor parte de los costos si algo no funciona.

DESVENTAJAS DE UN LEASE

Las dos desventajas principales de un lease son:

» El auto no es de tu propiedad

» A la larga puede resultar más costoso

En un lease, el auto no es tuyo. Existen restricciones en el número de millas, la cantidad de desgaste y las modificaciones que puedes hacerle al vehículo. En la mayoría, se impone un recargo por cada milla que te pases del límite establecido.

Al término de tu lease, tienes la opción de comprar el auto, cambiarlo por otro o devolverlo. Cualquiera que sea el caso, lo más seguro es que tengas que comprometerte a otro ciclo de pagos si quieres seguir manejando. Por esta razón, un lease puede salirte más caro a la larga.

LA COMPRA DE UN AUTO

Esta publicación no tiene el fin de proporcionar asesoría financiera, tributaria, de inversión o jurídica. Es únicamente una descripción general del tema presentado y solamente para tu información. El Departamento de Defensa no proporciona servicios profesionales en asuntos financieros, contables ni jurídicos y tampoco avala ni promueve distribuidores comerciales, productos y servicios. Las leyes aplicables son complejas, las sanciones por incumplimiento pueden ser severas y la ley aplicable de tu estado puede ser distinta.

80350-0519

PLEASE RECYCLE