

Cómo comprar un auto inteligentemente

Para muchos consumidores, comprar un auto nuevo ocupa el segundo lugar como la compra más cara, después de la vivienda. Le conviene obtener el máximo rendimiento del dinero que usted gasta. Antes de iniciar el proceso de compra de un auto u otro vehículo, lea estas recomendaciones:

Compare ofertas para obtener un préstamo para auto

- Considere cuánto está dispuesto a gastar. ¿Va a pagar en efectivo por el auto, o va a hacer un pago inicial y financiar el resto? Si tiene planeado financiar la compra, busque un préstamo antes de salir a buscar un auto.
- Investigue distintas fuentes de financiación, incluidos los bancos, cooperativas de crédito y prestamistas en línea. Algunas concesionarias automotrices también ofrecen financiación. Compare las Tasas Porcentuales Anuales, las tasas de interés, los plazos y los cargos de los préstamos que ofrecen. Averigüe cuál sería su pago mensual para los diferentes montos de préstamos y el costo total de cada préstamo.
- Considere pedir la preaprobación del préstamo. Si está preaprobado, eso quiere decir que puede buscar un auto en su gama de precios con la confianza de que le darán el préstamo que necesita.
- Conozca su historial y su puntuación de crédito antes de negociar un préstamo para comprar un auto. En el sitio web www.annualcreditreport.com, usted puede recibir una copia gratuita de su informe de crédito una vez al año de cada una de las tres mayores agencias de informes crediticios en los Estados Unidos. También puede comprar una puntuación de crédito a través de ese sitio web.

Investigue por adelantado

- Al hacer algunas investigaciones por adelantado, es menos probable que tome una decisión de compra impulsiva o cara, y más probable que sea un comprador satisfecho.
- Considere el tipo de auto que se adapte a sus necesidades de transporte. El auto que desea ahora, ¿será el auto que querrá en un par de años?
- Utilice la Web, revistas de información al consumidor, revistas de automóviles y otras publicaciones para investigar las posibilidades. Observe las calificaciones y evaluaciones hechas por profesionales automotrices y las pruebas de carretera, particularmente las realizadas a lo largo de miles de millas para evaluar el rendimiento de combustible, la durabilidad y las cuestiones de mantenimiento. Investigue los antecedentes de seguridad.
- Antes de ir a las concesionarias, vaya en línea a sitios como Kelly Bluebook (kbb.com) y NADA (nada.com) para aprender más sobre los autos que le interesan y cuánto cuestan.
- Recuerde que casi todos los autos se deprecian (bajan de valor) debido al desgaste a lo largo del tiempo. El valor de un auto nuevo puede bajar cientos o incluso miles de dólares inmediatamente después de comprarlo en el concesionario. Tal vez pueda ahorrar bastante si encuentra un auto usado en buenas condiciones mecánicas.



Investigue por adelantado (continuación)

- Limite las opciones a unos pocos autos específicos. Compare modelos y precios en avisos y salas de exhibición de las concesionarias. Considere ponerse en contacto con servicios de compra de autos y agencias intermediarias de compra para hacer comparaciones.
- Consulte a su agente de seguros para comparar el costo de asegurar cada auto. Recuerde que el seguro será parte del costo de propiedad.
- En base a su investigación, compare los costos totales de cada auto que esté considerando. ¿Se adapta el precio a su presupuesto?

Elija dónde, cuándo y cómo hacer la compra

- Actualmente, un número cada vez mayor de personas compran autos a través de la Web. Aunque considere esta opción, le conviene visitar concesionarias locales, si es posible. Esto le dará la oportunidad de ver los autos personalmente, conducirlos para probarlos y hacer preguntas. También le dará la oportunidad de evaluar la calidad del servicio de las concesionarias a las que puede ir a comprar piezas de repuesto y servicios.
- Algunas concesionarias han adoptado una política de “precio único” para los autos nuevos, lo cual quiere decir que cada auto se ofrece a un precio fijo, sin negociación entre la concesionaria y el cliente. Si bien con este sistema la transacción puede ser más rápida y sencilla, tenga en cuenta que el precio que paga puede ser más alto que si negociara.
- Tal vez pueda obtener el mejor precio para un auto en las últimas dos semanas de diciembre, ya que al final del año las ventas son más lentas.
- De julio a octubre, algunas concesionarias pueden ofrecer buenos precios en autos del año actual, ya que buscan dejar libre espacio para los modelos del año que viene.
- Salga a comprar un auto con un amigo objetivo que puede señalarle posibles problemas e impedir que usted tome una decisión precipitada.

Elija el auto

- Al comprar, mantenga cierta flexibilidad en cuando a la marca, el modelo, el año y el color. Al comparar antes de comprar, quizá encuentre un auto que le guste más y/o que es mejor negocio.
- Reduzca sus opciones. Decida las características específicas como el color y las opciones que desea. No se olvide de tener en cuenta el valor de reventa. Si en algún momento va a vender el auto, le conviene que el color y las opciones sean atractivos para los posibles compradores.
- Si el concesionario no tiene el auto que desea, considere pedir un auto nuevo. Si bien tendrá que esperar a que se lo entreguen, podría evitar pagar más por opciones que no desea.
- Los autos que es necesario pedir *no* deberían costar más que los autos que están en el patio de la concesionaria. Por otro lado, tal vez la concesionaria esté dispuesta a hacer una buena oferta de un auto que sí tienen, si están ansiosos de vender el inventario actual.
- Tenga cuidado con las opciones extra que la concesionaria podría ofrecerle, como el recubrimiento especial de la parte inferior, protección de la tela y sellador de pintura. A menudo son añadidos innecesarios cuyo precio es bastante excesivo.
- Si va a comprar un auto usado, señale al vendedor los defectos o problemas del auto. Antes de aceptar comprarlo, hágalo inspeccionar por un mecánico certificado.
- No se deje presionar para tomar una decisión. Tómese su tiempo para evaluar sus opciones.



Cómo comprar un auto inteligentemente (continuación)

Planifique su estrategia de compra

- Considere si le conviene comprar o arrendar el auto. Comprar un auto quiere decir pagarlo con dinero en efectivo y/o un préstamo. Una vez que termine los pagos, usted es propietario del auto y puede venderlo o cambiarlo. Con el arriendo (leasing), usted firma un contrato y hace pagos mensuales para usar el auto durante un periodo específico de tiempo. Tras hacer todos los pagos del arriendo, devuelve el auto al concesionario. Usted no es propietario de nada e incluso puede deber más dinero al concesionario por el exceso de millas o por daños. Sin embargo, a menudo los pagos del arriendo son más bajos que los pagos de un préstamo.
- No deje su licencia de conductor o número de seguro social con una concesionaria. Las concesionarias no pueden hacer un examen de crédito o una solicitud de crédito sin su permiso.
- Debe estar preparado para cancelar el negocio. Si algo no le parece normal, o tiene una corazonada de que su compra será un error: ¡váyase! Recuerde que siempre puede encontrar otro auto.

Recomendaciones para negociar

- Negociar puede ser algo difícil. Para minimizar el posible estrés, decídase a ser amable, amigable y no combativo a lo largo del proceso. Esta actitud demostrará al vendedor que usted es una persona a quien no se puede intimidar, apresurar, presionar u obligar a tomar una decisión creando pánico.
- Sea paciente y persistente. La clave para encontrar un buen negocio es estar en el lugar justo en el momento justo. Si está más ansioso por comprar que el vendedor por vender, es menos probable que obtenga el mejor precio.
- Planifique negociar el precio. Algunas concesionarias pueden estar dispuestas a regatear en base a su margen de ganancia, que a menudo está entre el 10 y el 20 por ciento.
- Decida su precio máximo, una cifra que le parece justa para el auto, con pagos mensuales que estén a su alcance. Tenga en cuenta que la concesionaria tiene que tener alguna ganancia. Después empiece su negociación por lo menos un 20% por debajo de lo que está dispuesto a pagar. Recuerde que probablemente la concesionaria haga una contraoferta más alta.
- Tiene que saber cuánto dinero tiene "en la mano". Si tiene los recursos para escribir un cheque por una suma grande en el momento, probablemente el vendedor preste atención a eso y le sea más fácil negociar el precio.
- Para aumentar su control de la negociación, no deje que el vendedor sepa exactamente qué está pensando. No divulgue el máximo que está dispuesto a pagar o qué pago mensual puede pagar. Eso no es asunto del vendedor.
- Si el vendedor lo presiona, simplemente sonría amablemente y diga algo como: "Esa es mi oferta. Aprecio el tiempo y el esfuerzo que me ha dedicado, pero ese es el límite de mi presupuesto."
- Tenga cuidado con las concesionarias que traen a otro vendedor o gerente a la negociación, con el fin de desgastarlo a usted. Consiga un acuerdo con el vendedor original o váyase sin comprar.
- Siempre tiene que estar listo para irse – pero camine lentamente. Es probable que el vendedor haga un último intento de encontrar un precio con el que ambos puedan ponerse de acuerdo.
- Si se va, hágalo sin que haya enojo. Aunque no compre hoy, podría volver más adelante.



Cómo comprar un auto inteligentemente (continuación)

Entrega de su viejo auto como parte de la compra de uno nuevo

La Comisión Federal del Comercio ("Federal Trade Commission" o "FTC" por sus siglas en inglés) recomienda que usted discuta la posibilidad de entregar un auto que ya tiene solamente *después* de haber negociado el mejor precio posible por su nuevo auto y de haber investigado el valor de su viejo auto – en Internet, en libros de referencia o en revistas. El tener esta información puede ayudarle a obtener un mejor precio de la concesionaria. El vender su viejo auto usted mismo puede tardar más, pero generalmente obtendrá más dinero que si lo entrega como parte de la compra de uno nuevo.

Considere cuidadosamente los elementos agregados

- Si su concesionaria o prestamista le pide que compre un seguro de crédito (para pagar su préstamo si usted muere o queda incapacitado), considere si vale la pena en función del costo. Vea si ya tiene una póliza que ofrece este beneficio. El seguro de crédito no es requerido por la legislación federal. Consulte al Comisionado de seguros de su estado o a la agencia de protección al consumidor para ver cuáles son los posibles requisitos de seguro de crédito en su estado.
- Si le ofrecen un contrato de servicio de la concesionaria, el fabricante o una compañía independiente, revíselo cuidadosamente y considere estas preguntas:
 - ¿Qué cubre el contrato de servicio comparado con lo que ya cubre la garantía del fabricante?
 - ¿Qué reparaciones están cubiertas? ¿Está cubierto el mantenimiento rutinario?
 - ¿Quién paga las piezas de repuesto y la mano de obra?
 - ¿Quién está autorizado a hacer reparaciones?
 - ¿Cuál es la duración del contrato?
 - ¿Cuáles son las normas de cancelación y reembolso?
- Una garantía extendida es una forma de protegerse contra costosas reparaciones que pueden ser necesarias una vez que se venza la garantía del fabricante. Típicamente, ni las garantías de los fabricantes ni las garantías extendidas cubren todo tipo de reparaciones. El desgaste normal (como las zapatas de frenos y baterías) y el interior del auto (como el tapizado y las luces) no suelen estar cubiertos. Sin embargo, si piensa tener el auto durante mucho tiempo, una garantía extendida puede ser rentable. Puede darle una mayor tranquilidad y también aumentar el valor de reventa de su auto. Antes de comprar, asegúrese de saber exactamente qué es lo que está cubierto.
- Si compra una garantía extendida al concesionario cuando compra el auto, tal vez pueda añadir el costo de la garantía al financiamiento del auto en lugar de pagarla en efectivo. Si no compra una garantía extendida en el momento de comprar el auto, quizá pueda comprarla más tarde. Sin embargo, cuanto más se acerque a la fecha de vencimiento de la garantía del fabricante, más es probable que le cueste la garantía extendida.

Cómo comprar un auto inteligentemente (continuación)

Antes de firmar un contrato

- Revise cuidadosamente el contrato. Asegúrese de que refleje todo lo que se había acordado.
- Tenga cuidado con las cosas extra innecesarias o de precio excesivo que el vendedor puede tratar de añadir.
- ¡No pague por lo que llaman “dealer prep”! Eso ya lo ha pagado el fabricante.
- Examine cuidadosamente las garantías extendidas. Quizá no necesite ese tipo de garantía, o pueda obtener un mejor negocio más adelante.
- Nunca firme un contrato que tenga espacios en blanco.
- Obtenga inmediatamente una copia del contrato que usted y la concesionaria han firmado.

Le invitamos a ponerse en contacto con Wells Fargo para obtener más información y asistencia. Visite nuestro sitio web en wellsfargo.com o cualquier sucursal de Wells Fargo.