



Recomendaciones de la FTC sobre el arriendo de autos

Si está pensando en comprar un auto, considere si le conviene comprarlo o arrendarlo. Comprar un vehículo quiere decir pagarlo con dinero en efectivo y/o un préstamo. Una vez que termine los pagos, usted es propietario del vehículo y puede venderlo o cambiarlo. Con el arriendo (leasing), usted forma un contrato y hace pagos mensuales para usar el auto durante un periodo específico de tiempo. Tras hacer todos los pagos del arriendo, usted 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.

Muchos concesionarios y otros arrendadores ofrecen autos para arrendar. Antes de decidir si le conviene arrendar o comprar, compare ofertas, haga preguntas, asegúrese de entender todos los datos, y considere estas recomendaciones de la Comisión Federal del Comercio ("Federal Trade Commission" o "FTC" por sus siglas en inglés):

1. Aplique los mismos criterios que si fuera a comprar un auto. Negocie todos los términos del arriendo, incluido el precio del auto. Si reduce el precio del arriendo, se reducirán sus pagos mensuales. Obtenga los términos por escrito.
2. Aprenda el lenguaje de los préstamos para vivienda
 - En un *contrato de arriendo cerrado (closed-end)*, usted devuelve el auto al final del contrato y "se va caminando", pero normalmente suele ser responsable de ciertos cargos al final del contrato, como el exceso de millas, desgaste y disposición.
 - En un *contrato de arriendo abierto (open-end)*, usted paga la diferencia entre el valor declarado en su contrato y el valor tasado por el arrendador al final del contrato.
 - *Los cargos por inicio de contrato* son pagos que usted debe hacer al comienzo del arriendo, y pueden incluir un pago inicial, un depósito de garantía, un cargo por adquisición, el pago del primer mes, impuestos y cargos por título. Pida una lista de todos los cargos a pagar al iniciarse el contrato. Quizá también pueda negociar algunos o todos los términos del contrato.
 - El *costo capitalizado* es el precio del auto para propósito de su arriendo más los impuestos y cargos extras como contratos de servicios y cuotas de registro.
 - La *reducción del costo capitalizado* es similar a un pago inicial. Si usted entrega un auto como parte de la compra de uno nuevo, asegúrese de que el concesionario aplique el valor del auto entregado al precio en que se basa su arriendo. El crédito por el auto entregado puede reducir su pago inicial o los pagos mensuales.



Recomendaciones de la FTC sobre el arriendo de autos (continuación)

3. Pregunte si se cobrarán cargos extras por exceso de millas, desgaste, disposición y terminación anticipada del plazo, y averigüe cuáles son esos cargos. La mayoría de los contratos de arriendo permiten conducir 12,000 a 15,000 millas por año; si viaja más millas, cabe esperar un cargo de 10 a 25 centavos por cada milla adicional. Tal vez usted piense que la pequeña abolladura en la puerta o las manchas de café en el tapizado son parte del desgaste normal; para el arrendador, esas cosas pueden ser daños importantes. Averigüe las penalizaciones por devolución anticipada; cabe esperar pagar un cargo importante si entrega el auto antes del final del contrato.
4. Verifique que la garantía del fabricante cubra todo el período del contrato de arriendo y el número de millas que usted probablemente va a recorrer.
5. Considere un “seguro diferencial” para cubrir la diferencia (que a veces es de varios miles de dólares) entre lo que adeuda por el contrato y lo que el auto vale si es robado o se arruina completamente en un accidente.
6. Antes de firmar el contrato, llévese una copia del contrato a su casa y léalo cuidadosamente, sin ninguna presión del concesionario. Esté atento a los cargos que no le comunicaron en la concesionaria, como los cargos de entrega, disposición y preparación.
7. Las leyes federales requieren que los arrendadores provean información sobre costos del arriendo antes de que usted firme el contrato. Algunos concesionarios pueden estar dispuestos a dar la información durante el proceso de compra. Si el concesionario se niega, considere buscar otro proveedor.

Para más información sobre la compra o el arriendo de un auto, visite el sitio web de la FTC en www.ftc.gov/autos.