
Preparándose para adquirir un vehículo

Guía del Participante

Objetivos del módulo:

Una vez que usted haya determinado cuanto puede comprar, es tiempo de tomar una decisión sobre la forma en que va a pagar el vehículo seleccionado. Es importante recordar la variedad de opciones disponibles para pagar su vehículo. Al decidir el tipo de vehículo y escoger sus pagos mensuales tenga en mente su plan de gastos y sus metas financieras para el futuro. Recuerde que este es un compromiso a largo plazo y una vez que se haya comprometido no le será tan fácil dar marcha atrás sin mayores consecuencias negativas en su crédito. Al completar esta sección usted tendrá las destrezas de:

- Reconocer la diferencia entre la compra de un vehículo nuevo o usado
- Reconocer la diferencia entre compra y arrendamiento
- Entender como negociar el precio de un vehículo
- Entender las opciones de pago de un vehículo
- Reconocer los diferentes tipos de pólizas de seguros
- Seleccionar diferentes opciones de pago

Table of Contents

Objetivos del módulo:	1
Glosario.....	4
¿Debo obtener un vehículo nuevo o usado?	8
Compra o Arrendamiento	14
Diferencia entre la compra y el arrendamiento.....	14
Ejercicio	17
Arrendamiento de un vehículo.....	20
¿Que debe considerar al comparar estas ofertas de arrendamiento?.....	20
Derechos y responsabilidades al arrendar un vehículo	22
Millaje.....	22
Uso y desgaste/Mantenimiento.....	23
Asegurando un vehículo arrendado.....	24
Importancia del seguro de protección de diferencia garantizada del automóvil (GAP, por sus siglas en inglés)	24
Finalización del contrato.....	25
Comprando un vehículo después de arrendarlo	26
Compra de un vehículo	27
Información y sugerencias sobre el financiamiento de vehículos	27
Llenando la solicitud	27
Opciones de financiamiento.....	28
Préstamo Directo.....	28
Financiamiento en el concesionario.....	28
Sugerencias al buscar su propio financiamiento—¿qué debe hacer?	29
Sugerencias al buscar su propio financiamiento—esté alerta a lo siguiente:	29
Negociando el precio del vehículo	30
Negociando la compra de un vehículo.....	30
Negociación – antes de su visita al concesionario	30
Negociación – En el concesionario	31
Hoja de Trabajo – Términos de Financiamiento	32
Ejercicio	32
Gravámen sobre el vehículo	34
La reposición y su crédito	34
Reposición voluntaria.....	34
Póliza de seguro del vehículo.....	35
Daño físico	37
Obteniendo una póliza de seguro.....	38
Factores al establecer las tarifas	38
Seguro de protección de diferencia garantizada del automóvil (GAP, por sus siglas en inglés)	39
Seguro por incapacidad.....	40
Productos opcionales	41
Opciones para su vehículo y el impacto en su pago.....	41
Contrato de servicio	42

Auto-Exámen: ¿Está usted listo para comprar un vehículo?	44
Repaso de la sección	45
Recursos de Aprendizaje Adicionales	47

Glosario

Arrendador:	Es la persona que arrienda un vehículo, apartamento, casa, etc.
Arrendatario:	Es el dueño y poseedor del título de un vehículo, ofrece el arrendamiento o hace arreglos para el arrendamiento del vehículo
Arrendamiento:	Es un acuerdo entre el dueño de una propiedad y el usuario por la utilización de un vehículo arrendado sujeto a los términos y condiciones establecidas por un cierto período de tiempo y por un pago previamente acordado
Cantidad de Pago Mensual:	Es la cantidad que se vence cada mes para hacer el pago según el acuerdo crediticio
Cantidad Financiada:	Es la cantidad de crédito que se le está ofreciendo
Cargos del Concesionario:	Cantidades cargadas por accesorios o servicios vendidos por el concesionario tales como protectores contra la corrosión, capa protectora anti-corrosión o servicios ofrecidos en los planes de extensión de garantía
Cargos de Arrendamiento:	Es un cargo similar al interés del cargo de financiamiento en un préstamo o contrato de ventas a plazo
Cargos de Financiamiento:	La cantidad total que usted paga por usar el crédito calculada en interés compuesto y basada en la tasa de porcentaje anual
Colateral:	Valores u otras propiedades ofrecidas por un prestador como garantía de un préstamo
Costo Capitalizado:	Es el valor acordado del vehículo y cualquier otros gastos que usted pague durante el período de arrendamiento (por ejemplo, una cuota de adquisición)

Costos Iniciales:	Éstos pueden incluir el primer pago mensual y cuota inicial reembolsable. En general se requiere que usted pague el primer mes y la cuota inicial cuando firma su contrato de arrendamiento del vehículo
Cuota de Adquisición:	Cargo incluido en la mayoría de las transacciones de arrendamiento de automóviles para cubrir los costos administrativos. También se conoce como una cuota administrativa o cuota de adjudicación.
Cuota Inicial:	Pago inicial sobre el costo total del vehículo usualmente expresado como un porcentaje, mientras mayor sea el pago, menor será la cantidad que tendrá que financiar
Depreciación:	Cantidad por la cual se espera que el valor de un vehículo disminuya durante un período de tiempo determinado
Equidad Negativa:	Es la diferencia entre lo que usted debe en un vehículo que usted está entregando como pago parcial y la cantidad ofrecida por el vendedor de un nuevo vehículo, si la cantidad es menos de lo que usted debe
Financiamiento con Tasa Fija:	Significa que la tasa de financiamiento permanece igual a lo largo del contrato
Financiamiento con Tasa Variable:	Significa que la tasa de financiamiento varía y la cantidad que usted paga cambia a lo largo del contrato
Garantía:	Una garantía del concesionario o del fabricante de que un automóvil funcionará como se espera y como ha sido especificado. Las garantías generalmente cubren problemas mecánicos específicos por un número específico de millas o cantidad de tiempo
Garantía extendida:	Es una protección opcional de ciertos componentes mecánicos y electrónicos del vehículo que usted puede comprar para suplementar su cubierta de garantía

Gastos de matrícula y licencia:	Es la cantidad pagada para cubrir los gastos de matrícula y licencia del vehículo
Gravámen:	Un reclamo legal a la propiedad del vehículo proveniente de una deuda
Incentivos:	Cantidades reembolsadas o acreditadas o programas especiales ofrecidos para fomentar el arrendamiento o la compra de ciertos vehículos
Número de Identificación del Vehículo:	Generalmente es un identificador de diez y siete (17) dígitos alfa-númericos. Este número es único para cada vehículo. El número de identificación del vehículo está localizado generalmente en el salpicadero o dentro de la puerta del lado del chofer
Opciones:	Efectos disponibles para complementar un vehículo los cuales generalmente se ofrecen en forma de “paquete” o “grupo”
Pagos de Arrendamiento Mensuales:	Generalmente son más bajos que los pagos de financiamiento mensuales al comparar un arrendamiento y un financiamiento en un mismo término ya que usted está pagando por la depreciación del vehículo durante el término de arrendamiento además de los cargos de arrendamiento tales como intereses, impuestos y cuotas. Simplemente es la cantidad que usted pagará mensualmente por usar el vehículo.
Precio Básico:	Es el costo del carro sin opciones, incluye equipo estándar y garantía de fábrica
Precio de Fábrica:	Es el cargo inicial del fabricante al concesionario
Precio de Factura del Concesionario:	Es el precio sugerido por el fabricante más el precio de las opciones instaladas por el concesionario
Precio sugerido por el Fabricante (MSRP):	Muestra el precio básico, el precio de las opciones instaladas por el fabricante y el precio de fábrica, los gastos de transportación

y la eficiencia en el ahorro de combustible (por millas)

- Prestamista:** Un banco, cooperativa de crédito u otra fuente de financiamiento que le presta dinero directamente para un vehículo u otra compra
- Seguro de protección de diferencia garantizada la del automóvil:** Es un seguro que cubre la diferencia entre la cantidad total que usted debe en un carro y valoración del carro por el seguro en caso de robo o pérdida total del vehículo en un accidente
- Reembolso:** Una deducción que se hace de un pago o cargo establecido. Debido a que un reembolso es efectuado después que la cantidad total ha sido pagada, el mismo difiere de un descuento ya que el mismo es deducido antes del pago.
- Seguro de Crédito:** Es un seguro opcional que cubre el balance total en su cuenta en caso de muerte o cubre los pagos mensuales en caso de incapacidad
- Tasa de Porcentaje Anual:** Es la tasa expresada en términos de porcentaje de interés de los cargos anuales del préstamo
- Término:** Es la duración del acuerdo de arrendamiento o el contrato de financiamiento en meses
- Total de Pagos:** Es la cantidad total que se debe durante el término del arrendamiento
- Valor del vehículo según lo acordado:** En el arrendamiento, es similar al valor de venta del vehículo según lo acordado al financiar
- Valor residual:** Es el valor del vehículo al final del plazo establecido al comenzar el contrato de arrendamiento y el cual se utiliza para calcular sus pagos básicos mensuales

¿Debo obtener un vehículo nuevo o usado?

El encanto de un vehículo nuevo puede ser irresistible, pero sin embargo, cada año la venta de vehículos usados es tres veces más alta que la de los nuevos. Su presupuesto y su perspectiva – algunas personas no soportan la idea de “comprar el problema de otro” -- pueden determinar qué es lo correcto para usted. Si se encuentra indeciso, a continuación le ofrecemos una lista de ventajas y desventajas.

Ventajas y desventajas de un vehículo nuevo	
Ventajas	Desventajas
<ul style="list-style-type: none"> • El vehículo viene con la garantía de del fabricante de por lo menos de tres años o de 36.000 millas que cubren casi cualquier eventualidad. Algunos alcanzan una cobertura de hasta 10 años o a 100.000 millas. • Tendrá probablemente las los últimos adelantos de seguridad. • No existen sorpresas. Usted es el primer dueño y no existen dudas sobre problemas mecánicos o accidentes 	<ul style="list-style-type: none"> • Los gastos de seguro para cubrir todo riesgo y por robo pueden ser considerablemente más altos que cuando compra un auto usado, a pesar de que los aseguradores ofrecen descuentos por características innovadoras en el área de seguridad • Perderá del 25 a 40 por ciento de su valor en el momento que lo compra, lo que probablemente le forzará a comprar el vehículo a largo plazo

Ventajas y desventajas de un vehículo usado	
Ventajas	Desventajas
<ul style="list-style-type: none"> • Es mucho más barato que uno nuevo; • Los gastos de seguro a todo riesgo y por robo generalmente son menores. • La tasa de depreciación con el paso del tiempo será menor que los dos primeros años de propiedad de un vehículo nuevo. • Un comprador puede obtener un modelo de lujo por el mismo 	<ul style="list-style-type: none"> • El historial de mantenimiento y reparación es cuestionable. • No tiene la amplia garantía que poseen los carros nuevos, a pesar de que existen garantías para carros usados por un costo adicional. • Los gastos de mantenimiento son más altos a medida que el millaje en el vehículo se acerca a 100,000.

precio que un sedan o un SUV (vehículo utilitario deportivo) ordinario.	<ul style="list-style-type: none">• No posee tantas accesorios y adelantos de seguridad como un vehículo nuevo.
---	---



Si usted decide comprar un vehículo usado, es muy importante que investigue el historial del vehículo. ¿Ha sido declarado el vehículo pérdida total y reconstruido? ¿Ha sufrido daños por inundaciones? ¿Se ha cometido fraude con el odómetro? Visite CarFax en el <http://www.carfax.com/> con el número de identificación del vehículo (VIN) para obtener un informe del historial del vehículo.

Tanta importancia tiene la evaluación de sus finanzas como la búsqueda de información sobre el tipo de vehículo que le interesa.

- Consulte guías de compra para vehículos o camiones, el Internet y otros recursos para obtener información sobre precios y otras características del vehículo o camión que usted desee.
- Siempre lea la letra pequeña en los anuncios para estar claro sobre la oferta, el interés, la cuota inicial, los términos financieros y de arrendamiento y cualquier otro cargo adicional.
- Haga todo el esfuerzo posible por convertirse en un consumidor informado antes de llevar a cabo una compra mayor como un vehículo o una vivienda.
- Compare precios, haga preguntas sobre los incentivos y programas para compradores de vehículo por primera vez, los planes de reducción de interés y compare los pagos cuando le ofrezcan una oferta de “0” cuota inicial.

Los incentivos (cantidades reembolsables o acreditadas, o los programas especiales ofrecidos por el concesionario para fomentar el arrendamiento o la compra de ciertos vehículos) y otras ofertas especiales pueden impactar la cantidad del pago mensual de su vehículo. Esté preparado para prevenir problemas de crédito serios que puedan ocurrir si usted gasta demasiado. Tenga en mente que estando informado no sólo le ayudará a proteger sus finanzas, sino que también le servirá para tener una buena experiencia al comprar su vehículo.

Su visita al concesionario

Cuando visite al concesionario, usted ya debe tener una idea del tipo de carro que usted quiere comprar. Usted ha visto los anuncios en televisión, en el Internet, en las revistas de carros y ha visto el carro de sus sueños pasarle por el lado. En el concesionario, un representante de ventas de carros le saludará y le ayudará a encontrar la clase de vehículo que usted esté buscando. Es probable que él o ella le haga preguntas sobre cuanto maneja, si está buscando un carro nuevo o usado y si el carro es para trabajo o diversión. Dependiendo de sus respuestas, el vendedor le recomendará algunos modelos específicos de los muchos que ellos tendrán en el lote de vehículos.

En este momento, es muy probable que usted se haga muchas preguntas y tenga muchas decisiones que tomar. Tómese su tiempo. Si no está seguro de comprar el vehículo en su primera visita al concesionario, infórmeselo al vendedor y vuelva al concesionario en otra ocasión. Ninguna compra debe llevarse a cabo bajo presión.

Las siguientes preguntas pueden ayudarle con el proceso de toma de decisiones:

- ¿Debo comprar un carro nuevo o usado?
Depende de lo que usted desee y como planee usar el carro.
- ¿Debo arrendar o comprar un carro?
Depende de su estilo de vida y la cantidad de tiempo que usted desee tener el carro. ¿Está usted comprando el carro de sus sueños o sueña con tener un carro nuevo cada tres o cuatro años?
- ¿Cuánto quiero gastar?
La compra de un vehículo para la mayoría de las personas es un asunto emocional. Considere la experiencia en su totalidad, ¿qué es lo que está a su alcance y cuánto está dispuesto a gastar?
- ¿Debo entregar mi carro como pago parcial? Y si lo hiciera, ¿cómo sabré cuál es el valor?
Generalmente, los vendedores le ofrecerán 40% del valor justo del mercado por su vehículo para facilitar la transacción. Nota: Este



no siempre es el caso – el valor ofrecido depende de la edad, condición y millaje de su carro actual.

- ¿Tengo equidad negativa en mi carro?
Equidad negativa significa que la cantidad que usted debe en el préstamo de su carro actual es mayor que el valor actual del vehículo en el mercado.

La mayoría de los concesionarios tienen un Departamento de Finanzas y Seguros el cual hace posible que el consumidor tenga acceso a servicios de financiamiento y arrendamiento de vehículos en el mismo lugar. En el Departamento de Finanzas y Seguros:

- El gerente del Departamento le pedirá que llene un solicitud de crédito.
- Se obtendrá una copia de su informe de crédito.
- Si su préstamo es aprobado, usted firmará un contrato con el concesionario para pagar el vehículo a plazos.
- La mayoría de los fabricantes de vehículos tienen sus propias compañías de financiamiento que pueden ser ofrecidas a los consumidores a través de los concesionarios.

NOTA: Los concesionarios podrán ofrecerle un sinnúmero de soluciones financieras provenientes de diferentes prestamistas – es importante considerar todas las opciones de las diferentes compañías antes de tomar la decisión de aceptar una oferta de una compañía en particular. También es posible que pueda conseguir financiamiento antes de su visita al concesionario utilizando un agente de préstamos disponible a través de bancos en el Internet y otros prestamistas.

Tomando una decisión entre lo que desea y lo que necesita

Utilizando la lista de preguntas de toma de decisiones, usted ya habrá podido hacer una buena evaluación de lo que desea y lo que necesita. Sin embargo, el tener tantas opciones puede afectar su habilidad de escoger lo que usted realmente necesita. Teniendo en mente su presupuesto y la cantidad de dinero que usted quiere designar para el pago mensual de su nuevo vehículo le ayudará a tomar su decisión más fácilmente.

En el concesionario, usted tendrá la opción de añadir otros efectos o servicios que aumentarán el precio del vehículo. Por ejemplo, ¿desea una ventanilla de techo corredizo? Entonces, debe preguntarse, ¿necesito realmente una ventanilla de techo corredizo si esto le aumentaría de \$400-\$1600 al precio del vehículo? Compare precios y ofertas en los días previos a la firma del contrato para comprar su vehículo. Infórmese sobre otros incentivos del concesionario para que pueda negociar. El representante de ventas puede honrar el incentivo de otro concesionario para ayudarle con la compra de su vehículo. Usted puede recibir opciones gratuitas tales como un aire acondicionado o un sistema de alarma cuando lleve a cabo sus negociaciones con el gerente del concesionario. Recuerde, que antes de firmar su contrato en el concesionario, usted tendrá amplia oportunidad para negociar.

Compra de Vehículo Lo que necesito vs. lo que deseo

Clasifique las siguientes opciones como lo que necesita o lo que desea colocando una X en la columna indicada:

OPCIONES	PRECIO ESTIMADO	LO QUE NECESITA	LO QUE DESEA
Transmisión automática	\$500-\$3,000		
Asientos con calentador	\$200-\$500		
Aire acondicionado	\$200-\$1,500		
Sistema de sonido de calidad	\$250-\$2,500		
Sistema de frenos antibloqueo	\$500-\$1,000		
Cerraduras automáticas	\$50-\$200		
Sistema contra robos	\$100-\$700		
Bolsas de aire para el pasajero	\$400		
Asiento para niños integrado	\$100-\$200		
Ventanilla de techo corrediza	\$400-\$1,600		
Computadora de navegación	\$200-\$450		



Compra o Arrendamiento

Diferencia entre la compra y el arrendamiento

Antes de comprar su próximo carro, es importante que compare los costos y beneficios de arrendar o comprar un carro. A continuación encontramos algunas de las diferencias principales entre el arrendamiento y la compra.

Al **comprar**, usted paga por el *costo total* del vehículo independientemente de cuantas millas lo maneje. Usted típicamente paga una cuota inicial, paga impuestos de venta en efectivo o los incluye en el préstamo y paga una tasa de interés determinada por su compañía de préstamos basado en su historial de crédito. Usted lleva a cabo su primer pago mensual un mes después de firmar su contrato. Más adelante, usted puede decidir vender o intercambiar el vehículo por su valor de venta después de la depreciación.

Al **arrendar**, usted paga por *una porción del costo del vehículo solamente*, la cual es la parte que usted “utiliza” durante el tiempo que lo está manejando. Usted tiene la opción de no dar una cuota inicial, pagar impuestos de venta solo sobre sus pagos mensuales (en la mayoría de los estados), y usted paga una tasa financiera conocida como *factor monetario* que es similar al interés en un préstamo. También es probable que tenga que pagar cuotas y posiblemente un depósito inicial que usted no tendrá que pagar si decide comprar. Usted hace su primer pago en el momento que firma su contrato—para el mes que entra. Al final del arrendamiento, usted tiene la opción de devolver el vehículo o comprarlo por su valor depreciado de reventa.

Propiedad: Con un contrato de arrendamiento usted no es dueño del vehículo. Los contratos son básicamente acuerdos de alquiler a largo plazo. Usted hace pagos mensuales al concesionario. Estos acuerdos pueden durar de 2 – 5 años. Si usted obtiene un préstamo para comprar un vehículo, usted se convierte en dueño del mismo al final del préstamo.

Preferencias de su estilo individual de vida

Al tomar una decisión entre el arrendamiento o la compra, usted debe tomar en consideración su estilo individual de vida, entre otras cosas lo siguiente:

- ¿Cuánto maneja?
- ¿Le gustaría cambiar su carro por un modelo nuevo?

- ¿Cuánto desea comprar y quedarse con el carro de sus sueños?



- **Limitaciones en el millaje:** Los contratos de arrendamiento generalmente imponen límites en el número de millas que usted maneja cada año. Usted tendrá que pagarle al concesionario por cada milla adicional según se indica en su contrato. Por ejemplo, un contrato de dos años puede tener un límite de 24,000 millas y costarle \$0.15 por cada milla adicional. Si usted maneja mucho, este puede ser un gasto significativo. Si maneja 2,000 millas sobre el límite le puede costar \$300 ($2,000 \times \$0.15 = \300). A diferencia, si usted compra un vehículo no tendrá restricciones en el millaje.
- **Uso y desgaste:** La mayoría de los contratos imponen cargos por exceder el uso y desgaste “normal” del vehículo. Usted debe dar mantenimiento al carro durante el período de arrendamiento. Si usted compra, no tendrá costos adicionales de uso y desgaste en su acuerdo de compra—pero, sin embargo, incurrirá gastos de mantenimiento y conservación del vehículo.

Cuota inicial y pagos mensuales

- **Cuando usted compra** existen un sin número de opciones de financiamiento dependiendo de cuánto usted negociará el precio del vehículo, cuánto dinero tiene y el tipo de vehículo que poséa. Usted puede pagar dinero adicional cada mes y saldar el préstamo temprano.
- **Cuando usted arrienda** se requiere que usted pague una cantidad específica de cuota inicial. Los pagos mensuales son pre-determinados; existe un mínimo de pagos requeridos. Posiblemente, usted puede pagar más cada mes, pero solamente estaría cubriendo pagos de arrendamiento futuros. Es posible que también existan pagos de otras cuotas mayores al final del contrato si usted eligiera comprar el vehículo.

Hoja de Trabajo Compra vs. Arrendamiento

Pagos Mensuales (comparado)	Compra/Financiamiento Más altos (comparado)	Arrendamiento Más bajos
	al arrendamiento por el mismo número de meses) ya que usted está pagando por el precio total del vehículo sobre el término de su contrato.	al financiamiento por el mismo número de meses) ya que usted no está pagando por el precio total del vehículo sobre el término de su contrato.
Impuestos de Venta del Condado y el Estado	Se paga sobre el precio total del vehículo. En algunos estados usted puede deducir el valor neto de lo que recibe por el intercambio de su carro.	Generalmente se paga con el pago de arrendamiento. En algunos estados se paga sobre el total de precio de venta.
Garantía del Vehículo	Es posible que expire antes de que la mayoría de las personas terminen de pagar el contrato de financiamiento.	A menudo se mantiene vigente durante toda o la mayor parte del contrato típico de arrendamiento a corto plazo.
Depósitos y Cuotas	No requiere cuota inicial.	El contrato puede requerir una cuota inicial, cuotas de adquisición y finalización y otros cargos similares.
Reparación & Mantenimiento	El dueño toma decisiones sobre las reparaciones y servicios que hace y cuando las lleva a cabo.	El contrato de arrendamiento requiere que el arrendador lleve a cabo reparaciones y provéa servicio al vehículo regularmente.

Ejercicio

Coloque una marca de cotejo para indicar los tres puntos principales que más le atraen y se asemejan a lo que necesita en un vehículo.

Compra/Financiamiento	Arrendamiento
<input type="checkbox"/> Satisfacción de ser dueño de su propio vehículo	<input type="checkbox"/> Una oportunidad de manejar un vehículo nuevo más a menudo ya que los términos son normalmente más cortos que los términos financieros
<input type="checkbox"/> Planéa mantener su vehículo por largo tiempo	<input type="checkbox"/> No existen problemas de reventa o intercambio de vehículos
<input type="checkbox"/> El uso del vehículo puede resultar en uso y desgaste excesivo	<input type="checkbox"/> Los pagos potenciales mensuales pueden ser más bajos o existe la posibilidad de tener acceso a un vehículo más costoso que al financiar por el mismo período de tiempo.
<input type="checkbox"/> No existen límites de millaje si usted maneja millas en exceso	
<input type="checkbox"/> El vehículo es suyo para venderlo o intercambiarlo por otro vehículo en cualquier momento	

Es recomendable que considere sus respuestas en el momento de comprar o arrendar un vehículo.

Comparación de un pago de financiamiento y un pago de arrendamiento en el mismo vehículo

Pago de	Pago de Financiamiento	Arrendamiento
A. Precio de Venta Acordado/ Valor del Vehículo	\$21,000	\$21,000
B. Más Cuota de Adquisición	N/A	\$595
C. Costo Capitalizado Bruto	N/A	\$21,595
D. Cuota Inicial	\$2,000	0
E. Cantidad Financiada	\$19,000	N/A
F. Valor Residual	N/A	\$10,000
G. Depreciación	N/A	\$11,595
H. Término en Meses	48	48
I. Porcentaje de Interés Anual	10%	N/A
J. Cargo de Financiamiento/Cargo de Arrendamiento	\$4,130	\$6,438
K. Total de Pagos	\$23,130	\$18,048
L. Pago Mensual	\$482	\$376
M. Fin del Contrato de Financiamiento/Acuerdo de Arrendamiento	Usted es dueño del vehículo	Usted devuelve el vehículo

En este ejemplo no han sido incluidas las cuotas de impuestos, título o matrícula del vehículo. Esas cantidades serán extra.

Ejercicio

Utilizando las letras en la columna de la izquierda de la tabla en la página anterior, conteste las siguientes preguntas seleccionando la mejor contestación.

1. Al financiar un vehículo, ¿cuál es la cantidad que resulta al restar la Cuota Inicial del Precio de Venta Acordado? _____
2. ¿Cuál de los anteriores es único al arrendamiento? ? Coloque un círculo en la contestación correcta.
A C H L
3. ¿Cuál de los anteriores es único al financiamiento? Coloque un círculo en la contestación correcta.
A H I K
4. En un contrato de arrendamiento, esta cifra es igual a el Valor Acordado del Vehículo más la Cuota de Adquisición. _____

Arrendamiento de un vehículo

El arrendamiento de un vehículo requiere muchos de los pasos y la misma cubierta de seguro y responsabilidades de pago que el financiarlo. Una de las diferencias principales en la transacción es la forma de propiedad del vehículo. Cuando usted compra un vehículo, usted se convierte en el dueño al final del préstamo. Con un contrato de arrendamiento, usted no es el dueño, pero aún es responsable del mantenimiento y conservación, seguro y pagos de arrendamiento.

A continuación ofrecemos una lista de los pagos por los que usted es responsable cuando arrienda un vehículo:

- Pago mensual de arrendamiento
- Impuestos de venta, uso y propiedad
- Pagos de póliza de seguros
- Costos de mantenimiento
- Cuotas por pagos tardíos
- Inspecciones de seguridad y emisión
- Cuotas por rescisión prematura del contrato
- Cargos por millaje excesivo
- Cargos por uso y desgaste excesivo
- Cualquier boleto de tráfico

¿Que debe considerar al comparar estas ofertas de arrendamiento?

- El valor acordado del vehículo – un valor menor puede reducir sus pagos mensuales;
- Pagos adelantados incluyendo el costo de reducción capitalizada (depreciación del vehículo);
- La duración del contrato y el pago mensual;
- Programas de lealtad e incentivos financieros ofrecidos por la compañía;
- Cuotas y cargos al final del contrato;
- Considere el millaje permitido y los cargos por millas en exceso;
- Entienda la opción a compra al final o durante el contrato;

- Considere si su contrato incluye cubierta de Protección de Diferencia Garantizada del Automóvil, la cual le protege en caso de robo o pérdida total del vehículo en un accidente;
- Pregunte si existen alternativas a los especiales y ofertas de arrendamiento anunciadas.

Derechos y responsabilidades al arrendar un vehículo

Usted tiene el derecho de

- Utilizar el vehículo por un número de meses y millas previamente acordado
- Devolverlo al final del contrato, pagar las cuotas del final de arrendamiento sin compromiso adicional
- Comprar el vehículo, si usted tiene la opción de compra durante su contrato o al final de su término
- Beneficiarse de cualquier garantía, retiros de productos del mercado u otros servicios que se relacionen con el vehículo

Usted puede ser responsable por

- Póliza de seguro para el vehículo
- Cargos por millaje en exceso cuando devuelva el vehículo
- Cargos por uso y desgaste excesivo cuando devuelva el vehículo
- Pagos sustanciales si decide terminar el contrato prematuramente

Millaje



La mayoría de los contratos regulares se basan en un número específico de millas que usted puede manejar, típicamente 15,000 o menos por año. Tenga cuidado de siempre considerar las estipulaciones de millaje al considerar contratos de arrendamiento. Seleccione la cantidad de millas que refleje sus hábitos de manejo más de cerca. Recuerde que cuando

usted arrienda un vehículo, realmente está pagando por el uso del mismo. Si lo utiliza poco, usted pagará menos, si lo utiliza mucho, usted pagará más.

Uso y desgaste/Mantenimiento

Generalmente, los contratos de arrendamiento especifican que al final del contrato de arrendamiento, usted debe devolver el vehículo sin exceder el uso y desgaste “normal”. La mayoría de los contratos nuevos definen uso y desgaste como el cuidado razonable del carro y el mantenimiento del mismo. Si su vehículo ha sufrido daño considerable, usted debe repararlo antes de devolverlo o puede tener que pagar al devolver el mismo.

Asegurando un vehículo arrendado

La mayoría de los contratos de arrendamiento requieren que usted compre seguro adicional a la cubierta de responsabilidad civil mínima que requiere el estado para el vehículo. Por ejemplo, es probable que usted tenga que comprar una póliza de responsabilidad civil que cubra \$100,000 por persona y \$300,000 por accidente para daños corporales y \$50,000 en seguro de responsabilidad civil para daños a la propiedad (también conocido como 100/300/50). El requisito mínimo en la mayoría de los estados es una cuarta parte de esto. Además, es probable que el contrato de arrendamiento requiera que usted obtenga seguro de colisión y a todo riesgo. Estas cubiertas cubren pérdidas causadas por fuego, robo, vandalismo, disturbios civiles y choques con animales. Ambas cubiertas tienen un deducible, y dependiendo del contrato de arrendamiento, esos deducibles están sujetos a un límite.

Importancia del seguro de protección de diferencia garantizada del automóvil (GAP, por sus siglas en inglés)

Muchos contratos de arrendamiento incluyen seguro de protección de diferencia garantizada del automóvil (GAP, por sus siglas en inglés) – una cubierta que paga el seguro de protección de diferencia garantizada del automóvil entre lo que usted debe en el contrato de arrendamiento de su carro y lo que el seguro paga en caso de que su carro sea declarado pérdida total. Su seguro tiene la opción de declarar su vehículo pérdida total—pagándole a usted o al arrendador el valor actual en efectivo del carro—o reparar el vehículo después de un mal accidente. (El asegurador generalmente declarará el carro pérdida total después de que los daños hayan pasado el 70% del valor del vehículo.) Una vez que su compañía de seguro haya declarado su vehículo arrendado como pérdida total, si usted recibe o no directamente los fondos procedentes del seguro tiene muy poca consecuencia. Es muy probable que usted tendrá que entregar todo el dinero al arrendador, pero esto no garantiza que usted haya satisfecho su contrato de arrendamiento.

Y es común que usted todavía deba dinero al arrendador después de haberle entregado el total de los fondos procedentes del seguro. Aquí es cuando el seguro de protección garantizada del automóvil entra en juego. El mismo cubrirá el balance del contrato de arrendamiento para que usted pueda comenzar con un nuevo contrato de arrendamiento o un trato de financiamiento nuevo. Si su contrato de arrendamiento no incluye seguro de protección de diferencia garantizada del automóvil es buena idea comparar las ofertas disponibles para obtener el mejor precio. Existe una gran variedad de primas de seguro de protección de diferencia garantizada del automóvil y es muy importante realizar que sin las

mismas, usted puede enfrentar pagos considerables en un carro que usted ya no maneja además de los pagos del carro de reemplazo.

Finalización del contrato

Al final del contrato, usted no es dueño del vehículo. Las provisiones de su contrato de arrendamiento gobiernan sus opciones. Estas pueden incluir:

- Devolución del vehículo y pago de cualquier cantidad que deba
- Hacer arreglos para la reparación de cualquier daño y la devolución del vehículo
- Extensión del contrato
- Arrendamiento del vehículo por otro término de tiempo determinado o renovación del contrato
- Compra del vehículo

En la fecha de finalización del contrato, si usted devuelve el vehículo, el arrendador hará los arreglos para inspeccionar el vehículo. Después de la inspección usted debe considerar el informe sobre la condición del vehículo y discutir cualquier pregunta con la persona que lleve a cabo la inspección. Usted debe indicar cualquier pregunta o inquietud que tenga en el informe antes de firmar. Bajo la ley estatal o bajo el contrato de arrendamiento, usted puede tener el derecho de disputar el informe de condición.

Los cargos al final del contrato pueden incluir:

- Cuotas de disposición del vehículo
- Cargos de millaje en exceso
- Cargos de uso y desgaste en exceso

Comprando un vehículo después de arrendarlo

Al finalizar el contrato de arrendamiento usted puede renovarlo, devolver el vehículo sin compromiso o comprarlo pagando en efectivo u obteniendo financiamiento.

Si decide comprar el vehículo al final del contrato, existen ciertos puntos importantes que debe considerar:

- ¿Cuánto ha apreciado o depreciado el valor del vehículo en el mercado?
- ¿Desea usted tener un carro nuevo cada tres o cuatro años?
- ¿Desea usted un vehículo que pueda ser modificado?
- ¿Tendrá usted que cambiar vehículos sin previo aviso?

Generalmente con el arrendamiento existe la posibilidad de obtener carros de mejor calidad a un precio más bajo. Pero esto no es 100% definitivo. Siempre y cuando usted haga llevado a cabo sus indagaciones y devuelva el vehículo limpio y bien mantenido, usted verá los beneficios con más claridad.

En resumen, la mayor diferencia entre comprar y arrendar un vehículo es la propiedad del vehículo. Cuando se compra, usted es el dueño y su nombre es incluido en el título junto al de su compañía financiera o su banco si ha decidido financiar el carro. Cuando se arrienda, la compañía arrendadora es la dueña del vehículo, usted está simplemente alquilando el carro por un período específico de tiempo. **La que sigue es una lista comparando la compra/financiamiento y el arrendamiento de un vehículo.**

Compra de un vehículo

Si usted decide comprar un vehículo, tendrá que obtener financiamiento (a menos que pague el precio total del nuevo vehículo en efectivo). El financiamiento de un carro también se conoce como “obtener un préstamo de carro” o “financiar su carro”. Los préstamos para la compra de autos nuevos generalmente duran de 3 a 7 años. Los términos de los préstamos para carros usados varían grandemente. Mientras más años tenga el carro o más costoso sea, más intereses le pueden cobrar y es más probable que tenga un período de pagos a plazos más corto. Cuando usted obtiene financiamiento para un vehículo, su carro es el colateral – el prestamista mantiene el título del préstamo hasta que termine de pagar el préstamo. El “título” indica quien es el dueño del vehículo. Si usted no paga el préstamo, el banco puede reposeser (llevarse el vehículo) para obtener cualquier cantidad que se deba en el préstamo.

Información y sugerencias sobre el financiamiento de vehículos

- Los préstamos para carros y viviendas son dos de los gastos más grandes que probablemente tendremos durante nuestra vida
- Entienda exactamente cuanto está pagando por el préstamo—entienda la tasa de interés y el período de tiempo que le tomará pagarlo
- Entienda exactamente la cantidad de dinero que tiene que tomar prestada
- Compare los términos de préstamo de diferentes prestamistas para ver quien le hace la mejor oferta
- Si tiene un vehículo para intercambiar, infórmese para ver si tiene equidad negativa (lo que debe en el préstamo es más alto que el valor de intercambio de vehículo actual).
- Investigue si existe una cuota o pago final (un pago de préstamo final que es considerablemente más grande que los pagos regulares) al final del término de pago.

Llenando la solicitud

El próximo paso después de decidir la clase de vehículo que usted desea comprar y la cantidad que es accesible para usted es decidir donde obtener el préstamo. Los compradores pueden obtener el préstamo en persona o en línea utilizando los siguientes recursos:

- Bancos
- Cooperativas de crédito

- Entidades de ahorro (instituciones financieras similares a bancos, pero especializadas en cuentas de ahorro y préstamos personales)
- Compañías de financiamiento
- Financiamiento a través de concesionarios pequeños de carros usados
- Financiamiento originado por concesionarios más grandes

Opciones de financiamiento

Préstamo Directo

- El comprador obtiene un préstamo (en persona o en línea) directamente de un banco, cooperativa de crédito o compañía financiera.
- El comprador está de acuerdo en pagar la cantidad financiada más un cargo financiero durante cierto período de tiempo.
- El comprador y el concesionario hacen un contrato.
- El comprador utiliza los fondos de su prestamista para pagar al concesionario.

Financiamiento en el concesionario

- El comprador y el concesionario firman un contrato.
- El comprador está de acuerdo en pagar la cantidad financiada más un cargo financiero durante cierto período de tiempo.
- Los préstamos pueden ser ofrecidos mediante
- Compañías de financiamiento afiliadas—Propiedad del Fabricante¹
- El concesionario trabaja con una organización que provee recursos para la aprobación de préstamos de compañías financieras no afiliadas² al concesionario

¹ Una compañía financiera propiedad de un fabricante que provee financiamiento para el inventario de los concesionarios o para hacer préstamos a los consumidores comprando los productos de la compañía.

² Una compañía financiera que no es propiedad de un fabricante y provee productos financieros promocionados por otras compañías.

- Para asegurar la tasa de interés más baja, puede ser que usted tenga que:
 - Poner una cuota inicial más grande
 - Estar de acuerdo en hacer un préstamo a un plazo más corto
 - Tener una historia de crédito excelente

Sugerencias al buscar su propio financiamiento—¿qué debe hacer?

- Compare varias ofertas de financiamiento antes de ir al concesionario
- Solicite ser pre-aprobado para un préstamo antes de comprar
- Compare varias tasas de porcentaje de interés anual de diferentes concesionarios
- Ordene su informe de crédito unos meses antes de comenzar a buscar el carro y corrija cualquier error que aparezca en el mismo
- Pague la cuota inicial más grande que pueda
- Pague por sus placas, título e impuestos en efectivo en vez de financiar estos gastos
- Si va a pedir un préstamo para el automóvil en el concesionario, asegúrese de negociar el mejor precio posible antes de solicitarlo

Sugerencias al buscar su propio financiamiento—esté alerta a lo siguiente:

- Depósitos: Si usted necesita dar un depósito al concesionario, asegúrese de que le devolverán el dinero si cambia de opinión y pida el acuerdo por escrito
- Usted no necesariamente tiene que comprar contratos de servicio, seguros de crédito, garantías adicionales extendidas u otras opciones y las mismas pueden tener un alto costo durante el plazo del préstamo.
- Tenga cuidado con anuncios que prometen préstamos para personas con mal crédito. Estas ofertas a menudo requieren una cuota inicial más alta o tienen una tasa de por ciento anual muy alta

Negociando el precio del vehículo

- El precio promedio de un vehículo nuevo vendido en los Estados Unidos es más de \$28,000. De manera que es importante saber como negociar a cabo un buen trato.
- Cuando vaya a hacer una oferta, consulte los recursos del Internet relacionados al precio del vehículo:
 - Kelly Blue book
 - Dirección en la Internet <http://www.kbb.com/>
 - Edmunds
 - Dirección en la Internet: www.edmunds.com
 - National Automobile Dealers Association
 - Dirección en la Internet: www.nada.org

Negociando la compra de un vehículo

Cuando usted planea comprar un carro,

- **Haga su investigación:** Piense sobre el modelo de carro y las opciones que usted desea y cuánto está dispuesto a pagar. Investigue un poco. Esto le ayudará a que se sienta menos presionado a tomar una decisión rápida y costosa en la sala de exposición y ventas del concesionario y a obtener una mejor oferta. Busque información sobre precios en el Internet (www.edmunds.com or www.nada.org).
- **Planee negociar el precio:** Los concesionarios pueden estar dispuestos a negociar su margen de ganancia, quizás entre el 10 y el 20 por ciento. Generalmente, esta es la diferencia entre el precio sugerido por el fabricante y el precio de etiqueta.

Negociación – antes de su visita al concesionario

Explique que la negociación para la compra de un vehículo realmente comienza mucho antes de poner un pie en el concesionario. Es importante saber cuanto usted puede comprar, lo que puede comprar y cuánto le debe costar.

- **Evalúe** su situación financiera y determine cuanto usted puede pagar mensualmente. Un contrato de financiamiento con un término más largo puede significar un pago más bajo que uno

con un término más corto (si todos los demás términos son los mismos) – pero puede resultar en que con el tiempo, usted pague una cantidad de dinero más alta.

- **Determine** la escala de precios del vehículo que está considerando comprar. Consulte los anuncios en el periódico, el Internet y otras publicaciones.
- **Entienda** el valor y costo del seguro opcional de crédito si decide comprarlo.
- **Conozca** la diferencia entre la compra y el arrendamiento de un vehículo.
- **Esté conciente** de que su historial de crédito puede afectar la tasa de financiamiento que usted podrá negociar. Generalmente, usted obtendrá una tasa más baja si usted ha hecho los pagos de sus obligaciones de crédito a tiempo.
- **Compare** las tasas de interés anual y los términos de financiamiento de varias fuentes de financiamiento tales como bancos, compañías de financiamiento y cooperativas de crédito. Esta información puede estar disponible en las páginas de la red de las fuentes financieras y los fabricantes de vehículos.

Negociación – En el concesionario

- Manténgase dentro del precio que usted puede pagar.
- Nunca traiga su vehículo de intercambio-hasta DESPUÉS de la negociación.
- Haga negociaciones sobre los acuerdos y términos de financiamiento y arrendamiento.
- Considere cuidadosamente si la transacción que está llevando a cabo es la mejor de acuerdo a su presupuesto y sus necesidades de transportación.
- Entienda el valor y el costo de productos opcionales tales como el contrato de servicio suplementario, seguro de crédito o protección garantizada del vehículo, si decide llevar a cabo la compra.
- Si usted no desea estos productos, no firme por los mismos.

- Lea el contrato cuidadosamente antes de firmarlo. Una vez que haya firmado un contrato, usted está comprometido.

Hoja de Trabajo – Términos de Financiamiento

Generalmente, los términos del contrato varían desde dos a seis años-24 a 72 pagos mensuales. Mientras más tiempo se tome en pagar, más bajos serán los pagos, pero los cargos de financiamiento serán más altos.

A continuación encontramos una comparación de los pagos mensuales, el total de los cargos financieros y la cantidad total pagada por un vehículo del mismo precio sin cuota inicial a diferentes términos:

Porcentaje de Interés Anual	Término del Contrato	Pago Mensual	Total de Cargo Financiero	Total de Pagos
10%	24 meses	\$923	\$2,149	\$22,149
10%	36 meses	645	3,220	23,220
10%	48 meses	507	4,336	24,336
10%	60 meses	425	5,500	25,500
10%	72 meses	371	6,684	26,684

En este ejemplo, los costos de impuestos, el título, ni la registración han sido incluidos. Esas cantidades serán adicionales.

Ejercicio

Conteste las siguientes preguntas relacionadas a la tabla anterior.

1. ¿Cuál es la cantidad total que usted ahorrará si escoge un contrato de 36 meses en vez de uno de 60 meses? \$_____
2. ¿Cuál es la diferencia en el pago mensual entre 48 meses y 60 meses? \$_____

Cuota Inicial

Una forma recomendable para bajar su mensualidad es pagando una cuota inicial. Compare como los pagos mensuales cambian con diferentes cantidades de cuota inicial*:

Pago Mensual			
\$331	\$312	\$294	\$276

\$0

\$1000

\$2000

\$3000

Cuota Inicial

*La cantidad financiada es \$18,000, el porcentaje de interés anual es 3.9%, el término es 60 meses

Gravámen sobre el vehículo

Mientras usted está pagando su vehículo a plazos, el prestamista le pondrá un gravámen automático a su vehículo. Esto significa que su deuda está siendo garantizada por el vehículo y usted recibirá un título libre de deudas después que el préstamo haya sido pagado por completo. Después de haber pagado el vehículo en su totalidad, la institución financiera debe enviarle un aviso o carta indicando que su deuda ha sido satisfecha por completo. Tan pronto como usted reciba cualquier de estos documentos, póngase en contacto con el departamento de vehículos de motor de su estado y solicite un título “claro” o libre de deudas con el nombre de los dueños solamente y el cual indique que todos los gravámenes contra el vehículo han sido removidos. Si usted no recibe este documento dentro de 30 días después de haber efectuado su último pago, póngase en contacto con el prestamista.

La reposición y su crédito

Según discutieramos previamente, existen leyes de consumo que protegen sus derechos como comprador. Sin embargo, junto a sus derechos como consumidor, la ley prescribe ciertas responsabilidades. Una vez haya firmado un contrato para comprar un vehículo, es su responsabilidad hacer los pagos mensuales según lo acordado y ponerse en contacto con su acreedor si no puede hacerlos. Un acreedor tiene el derecho de reposer (llevarse) su vehículo si los pagos no son efectuados según lo acordado.

Si usted tiene algún efecto repositivo tal como un carro o alguna otra pertenencia, esto le afectará su crédito negativamente. Si usted cree que se está acercando al punto de reposición, trate de ponerse en contacto con su acreedor para ver si puede hacer alguna clase de arreglo y hacer los pagos de otra forma o negociar algún otro precio. Usted debe evitar una reposición a toda costa.

Reposición voluntaria

La reposición voluntaria se ve tan mal en su crédito como si el acreedor le hubiera quitado la propiedad. La única diferencia es que al devolver el vehículo voluntariamente, usted puede ahorrar algunos costos asociados con el cobro de la deuda. De un modo u otro, la notación negativa permanecerá en su informe de crédito por siete años. Ambas, la reposición voluntaria o involuntaria afectarán su puntaje de crédito negativamente por muchos años.

Póliza de seguro del vehículo

Antes de que pueda manejar su vehículo fuera del concesionario, usted debe asegurarse de que tiene su propia póliza de seguro. La mayoría de los estados requieren que usted compre una póliza de seguro con una cantidad de cubierta específica. Los acreedores y arrendadores indican los requisitos mínimos de seguro en los contratos de arrendamiento o de compras a plazos. Los siguientes son los tipos más comunes de cubiertas de seguro:

Tipo de cubierta	Lo que cubre
Seguro de responsabilidad civil	El seguro de responsabilidad civil paga los gastos por los daños corporales a otros chóferes y por daños a la propiedad (gastos) de sus vehículos, si usted ha sido culpable de un accidente. Esto puede incluir cuentas médicas, salario perdido, reparaciones o reemplazo de artículos que usted haya dañado en el accidente y costos de su defensa legal.
Gastos médicos	Independientemente de quien haya causado el accidente, reembolsa a los chóferes y pasajeros por gastos médicos y/o funerales.
Protección contra daños personales o seguro de indemnización independiente de culpabilidad	Algunos estados regulan el seguro de indemnización independiente de culpabilidad el cual puede incluir seguro para gastos médicos y pagos por salario perdido.
Sin seguro/Motorista sin seguro	Si un chofer u otra persona que no tiene seguro le pega a su vehículo y no se detiene, ésta cubierta paga por los daños a su persona; también paga si los daños causados a usted exceden lo que cubre el seguro de responsabilidad civil del chofer que causa los daños.

Los requisitos mínimos de seguro de responsabilidad civil pueden ser impuestos por el estado en el que el vehículo esté registrado.

Recuerde que el prevenir una reposesión es más fácil que disputarla más tarde. Si usted no puee hacer un pago a tiempo, póngase en contacto con su acreedor o arrendador inmediatamente.

Los contratos de arrendamiento requieren límites más altos de seguro de responsabilidad civil. Es probable que estos puedan ser más costosos y su disponibilidad depende de su historial de manejo y otros factores.

Daño físico

Tipo de cubierta	Lo que cubre
Colisión:	Cubre daños a su vehículo resultante de un choque con otro vehículo u objeto a menos que la otra parte involucrada o su compañía de seguros haya estado de acuerdo en pagar por el daño.
Integral:	Cubre el daño a su vehículo por eventos que no sean por colisión tales como inundaciones, fuego, granizo, robo o vandalismo.
Reembolso por vehículos alquilados:	Cubierta por un vehículo alquilado en caso de daño o robo.
Remolque y reparación:	Si su vehículo se daña en la carretera cubre los gastos de remolque y reparaciones
Reemplazo de vehículo:	Paga por el valor total del reemplazo del vehículo aunque los mismos excedan el valor en efectivo actual.

Ambas, la cubierta de colisión y la integral usualmente tienen un deducible (la cantidad que usted debe pagarle al taller de reparaciones por el trabajo de reparación del vehículo).

Todos los contratos de arrendamiento requieren cubierta por daño físico por el término del contrato o acuerdo de arrendamiento.

Obteniendo una póliza de seguro

Una de las decisiones más importantes al comprar o arrendar un vehículo es la obtención de una póliza de seguro. El seguro es un costo enlazado a la vida del vehículo, de manera que es importante comparar las ofertas para obtener el mejor precio y la mejor cubierta. La siguiente es una lista de pasos a considerar al comprar una póliza de seguros.

- Determine sus necesidades de seguro y sus circunstancias personales
- Compare, póngase en contacto con varias compañías para comparar beneficios, tipo de cubierta, exclusiones y primas.
- No tome decisiones rápidas; compare pólizas de diferentes agencias de seguro.
- Asegúrese de completar la solicitud en su totalidad y que la información en la misma sea correcta.
- Haga su pago mediante un cheque, no efectúe pagos en efectivo.
- La póliza y confirmación de seguro de sus vehículos le llegará dentro de 60 días; si no lo recibe, póngase en contacto con la compañía o su agente.
- Lea su póliza para asegurarse de que esté correcta y pida a su agente que le explique cualquier término que no esté claro.
- Tenga en mente que usted no necesita varias pólizas de diferentes compañías; usted solo necesita una que sea buena.

Factores al establecer las tarifas

Si su vehículo tiene ciertas características, usted puede ahorrar en seguro. A menudo los vehículos califican para descuentos en las primas si poseen características de seguridad tales como bolsas de aire, frenos anti-bloqueo y mecanismos contra robo. Las tarifas también dependen de la clasificación que reciba el vehículo por costos de reparación, experiencia con reclamos y su popularidad entre los ladrones. Mientras mejor sea la clasificación, más bajos serán los costos de seguro de todo riesgo y de colisión.

La siguiente es una lista de factores utilizados por las compañías de seguro para determinar sus tarifas:

Tipo de vehículo: Marca, modelo, año, equipo o elementos de seguridad, reparaciones e historial de robos

Características personales: Edad, sexo, estado civil, reclamos de seguro anteriores, tipo y frecuencia de uso del vehículo (por ejemplo, su viaje al trabajo)

Localización geográfica: Las estadísticas sobre accidentes, robo y vandalismo en ciudades; si reside usted en la ciudad o en un pueblo pequeño (usualmente las tarifas son más altas si usted reside en una ciudad)

Historial de manejo: El tipo y número de infracciones mientras se conduce un vehículo, los puntos en su historial de manejo y los años asegurado por la compañía.

Puntaje de crédito del seguro: Su puntaje de crédito del seguro es calculado usando información de su historial de crédito el cual puede impactar la cantidad de su prima de seguro.

Su compañía de seguro no puede usar el siguiente criterio de clasificación para determinar cuanto usted debe pagar por su seguro de automóvil:

- historial de crédito,
- quiebra o bancarrota,
- estado de empleo,
- si tiene o no una tarjeta de crédito,
- cuánto tiempo ha vivido en su hogar,
- accidentes en los que no haya tenido la culpa,
- si usted es el dueño de su vehículo o lo arrienda, y
- si existe un período de tiempo en el cual usted no tuvo cubierta de seguro automovilístico.

Seguro de protección de diferencia garantizada del automóvil (GAP, por sus siglas en inglés)

Un producto de seguro opcional ofrecido por las compañías de seguro es conocido como protección de diferencia del préstamo/arrendamiento. Este tipo de cubierta es opcional, pero es recomendable tenerla en el evento de que su vehículo sea declarado pérdida total antes de terminar de ser pagado o se termine el período de arrendamiento y usted deba más en el vehículo que el valor que se determine al declararlo pérdida total. Por ejemplo, si usted debe \$8,000 en su préstamo, pero el valor

total del vehículo es solamente \$6,000, la compañía de seguros solo está obligada a pagar esa cantidad por la pérdida de su vehículo. Usted tendrá que pagar \$2,000 por un vehículo que ya no tiene. Si posee el seguro de protección de diferencia garantizada del automóvil de préstamo/arrendamiento, los \$2,000 serán cubiertos por su acuerdo de protección de diferencia.

Si desea determinar si le conviene comprar el seguro de protección garantizada del automóvil para préstamo/arrendamiento compare lo que debe en el vehículo actualmente con el valor actual en el libro de valor de los automóviles. Si existe una diferencia sustancial que usted no puede pagar de su bolsillo si su vehículo fuera declarado pérdida total, entonces es recomendable indagar la opción de este seguro.

Seguro por incapacidad

Otra opción de seguros ofrecida por las compañías de seguro es seguro por incapacidad. Los expertos en la industria afirman que el seguro por incapacidad es el producto de seguro personal que más se pasa por alto. Usualmente, los individuos aseguran sus vehículos, sus hogares, sus vidas, pero tienen más dificultad asegurando su ingreso. En el evento de incapacidad, sin embargo, ciertas cuentas como la hipoteca, el alquiler, los servicios públicos, la comida, los préstamos, la ropa y los gastos de automóvil siempre tendrán que ser pagadas. El seguro por incapacidad le ayudará a protegerse contra el riesgo financiero proveyendo beneficios a un nivel proporcional a las ganancias antes de la incapacidad. La forma en que los beneficios son pagados, la cantidad y su frecuencia son determinados por el contrato de la póliza.

Productos opcionales

A usted le pueden ser ofrecidos una variedad de productos los cuales pueden realzar la operación y apariencia de su vehículo. Una vez que usted haya escogido el automóvil que desea comprar algunos de los productos que le pueden ofrecer son:

- Reproductora de DVD
- Reproductora de CD
- Techo corredizo
- Recubrimiento para cajas de camiones
- Asientos con calentador
- Asientos de cuero
- Sistema de navegación
- Sistema de alarma
- Sistema de seguridad

Todos estos productos y algunos otros productos adicionales que a usted le gustaría obtener le costarán una cantidad de dinero adicional que se le sumará al precio de venta. Usted tiene el derecho de escoger o rehusar cualquier producto opcional que se le ofrezca. Algunas personas compran la misma clase de vehículo, pero terminan con pagos mensuales diferentes debido a las opciones que escogen y añaden a sus vehículos.

Opciones para su vehículo y el impacto en su pago

Vehículo A		Vehículo B	
Precio de venta	\$21,000.00	Precio de venta	\$21,000.00
Sistema de alarma/seguridad	\$800.00	Reproductora de DVD	\$500.00
Techo corredizo lunar	\$1,250.00	Llantas especiales	\$300.00
Cuota inicial en efectivo	\$2,000.00	Cuota inicial en efectivo	\$2,000.00
Balance a pagar en el cierre	\$2,000.00	Balance a pagar en el cierre	\$2,000.00
Cantidad financiada	\$21,050.00	Cantidad financiada	\$19,800.00
Término del préstamo	48 meses	Término del préstamo	48 meses
Tasa de porcentaje anual	10%	Tasa de porcentaje anual	10%
Cargos financieros	\$4,576.00	Cargos financieros	\$4,300.00
Total de pagos	25,626.00	Total de pagos	\$24,100.00
Pago mensual	\$534.00	Pago mensual	\$502.00

Ejercicio

Coloque una marca de cotejo al lado del artículo incluido en el pago del vehículo A y B y el impacto de las opciones en su pago:

Opciones	\$502.00 Pago Mensual	\$534.00 Pago Mensual
Alarma		
Reproductor de DVD		
Techo corredizo lunar		
Llantas especiales		
Seguro de Vida de Crédito		
Contrato de servicio		

Los productos opcionales tienen un impacto tanto en la cantidad financiada como en la cantidad de su pago mensual. Es recomendable negociar con el concesionario para que incluya algunos de los productos opcionales en el precio del vehículo previamente acordado. Algunas veces, el concesionario le ofrecerá un paquete que incluirá los productos opcionales que a usted le interesen a un precio más bajo.

Según lo arriba indicado otros productos opcionales en el contrato de financiamiento o contrato de arrendamiento pueden ser:

- **Seguro de vida de crédito:** una opción de escoger seguro de vida para cubrir el crédito que se le ha ofrecido con un contrato de financiamiento o contrato de arrendamiento
- **Seguro por incapacidad:** seguro que cubrirá sus pagos mensuales en caso de enfermedad o incapacidad
- **Seguro de protección de diferencia garantizada del automóvil:** un producto que paga la diferencia entre un acuerdo del seguro por pérdida total y el pago neto de su contrato de financiamiento o arrendamiento.

Contrato de servicio

A diferencia del seguro de vehículos, el contrato de servicio cubre reparaciones resultantes de fallos mecánicos o electrónicos que ocurren durante el uso normal del vehículo. Es probable que este producto le sea ofrecido a usted cuando compre o arriende el vehículo, particularmente un vehículo usado.

Un contrato de servicio:

- Suplementa la garantía del vehículo

- Protege a los dueños del vehículo contra gastos de reparación mayores inesperados
- Puede proveer opciones convenientes tales como alquiler de un vehículo cuando su automóvil esté siendo reparado

Tipicamente los contratos de servicio proveen protección de reparación mecánica y otros componentes como el reemplazo de un motor que pueden variar en costo desde unos cuantos a miles de dólares. Algunas opciones para su conveniencia como el alquiler, remolque y hasta mantenimiento del vehículo pueden ser ofrecidas como parte del paquete.

Antes de comprar un contrato de servicio, determine que tipo de garantía trae el vehículo. La mayoría de los vehículos nuevos proveen garantía por un período de tiempo específico. Una vez que tenga conocimiento de la garantía que trae el vehículo, usted puede evaluar lo que necesita y lo que puede comprar.

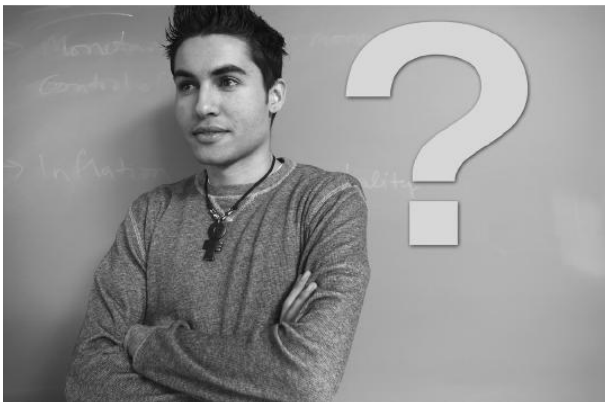
Preguntas que debe hacerse antes de obtener un contrato de servicio

Necesita	Puede comprar
¿Se quedará con el vehículo después de que expire la garantía?	¿Puede hacer un pago mensual más alto?
¿Qué importancia tienen los diferentes aspectos del contrato de servicio efectivo para evitar cargos para usted?	¿Puede pagar por el contrato en efectivo para evitar cargos adicionales de financiamiento o alquiler?
¿Podrá usted pagar la cuenta de una reparación mayor?	

Auto-Exámen: ¿Está usted listo para comprar un vehículo?

Esta auto-evaluación le ayudará a decidir si está listo para comprar un vehículo. Coloque una marca de cotejo en la columna apropiada al contestar las siguientes preguntas:

Preguntas	Sí	No
¿Está seguro que usted quiere comprar un vehículo?		
¿Tiene ingreso y empleo estable?		
¿Planea usted quedarse con el mismo vehículo por los próximos años? – depende de las razones por las cuales usted está comprando el vehículo.		
¿Ha creado usted un presupuesto para saber cuánto puede gastar?		
¿Ha establecido un historial de crédito?		
¿Paga usted sus cuentas a tiempo?		
¿Tiene dinero ahorrado para la cuota inicial, el seguro y la matrícula del vehículo?		
¿Ha considerado diferentes opciones de financiamiento/arrendamiento?		
¿Está listo para hacer un pago mensual adicional?		
¿Ha comparado sus deseos vs. necesidades para llegar a un pago mensual cómodo para usted?		



Si su respuesta fue afirmativa (“Sí”) a la mayoría de las preguntas, usted está casi listo para comprar un vehículo.

Si usted contestó “no” a la mayoría de las preguntas, particularmente a las preguntas 2, 3, 5, 6, 7,8 y 9, usted probablemente necesita más tiempo para prepararse para la compra.

Repaso de la sección

Escoja la mejor contestación, coloque una marca de cotejo en la caja: (Tiempo sugerido en la tarea 20 min)

1. El seguro de protección de diferencia garantizada del automóvil opcional puede ser añadido al contrato de arrendamiento.
 - Cierto
 - Falso
2. Un ejemplo de elementos adicionales que usualmente pueden añadirse al contrato de financiamiento es
 - Seguro de protección de diferencia garantizada del automóvil
 - Seguro de vida de crédito
 - Contrato de servicio
 - Todas las anteriores
3. El seguro de vida de crédito es una opción disponible con un contrato de arrendamiento solamente.
 - Cierto
 - Falso
4. ¿Cuál es el propósito de un contrato de servicio?
 - Añade tiempo adicional a la garantía del vehículo
 - Protege a los dueños contra gastos de reparación inesperados
 - Paga por todas las reparaciones del vehículo independientemente de las circunstancias
 - Todas las anteriores
5. Su pago mensual puede ser reducido con una cuota inicial
 - Cierto
 - Falso
6. Cuando usted lleva a cabo el financiamiento en el concesionario, usted está haciendo un contrato de ventas a plazo entre usted y el concesionario.
 - Cierto
 - Falso
7. Una copia del contrato de arrendamiento debe ser leída cuidadosamente
 - Cierto
 - Falso
8. Los gastos de compra de opciones que pueden aumentar el pago mensual del vehículo pueden ser:



- Asientos con calentador
 - Reproductora de DVD
 - Asientos de cuero
 - Todas las anteriores
8. El término es la duración de un contrato de financiamiento o arrendamiento expresado en meses.
- Cierto
 - Falso
10. Un cargo de financiamiento es la cantidad total que usted paga para utilizar el crédito
- Cierto
 - Falso

Recursos de Aprendizaje Adicionales

Federal Trade Commission (FTC) — Provee información y recursos al consumidor gratis en la red sobre el arrendamiento, compra y financiamiento de automóviles

National Association of Auto Dealers (NADA) — Página de la red que provee recursos de financiamiento de automóviles a los consumidores

Kelley Blue Book — Provee precios y valores de automóviles nuevos o usados y recursos para el financiamiento de vehículos

Páginas de la red e información de contactos

Edmunds

- Página de la red: www.edmunds.com

National Automobile Dealers Association

- Página de la red: www.nada.org

Kelley Blue Book

- Página de la red: www.kbb.com

