EL MANUAL DEL AUTO

PUBLICADO POR LA OFICINA DE LA
PROCURADORA GENERAL DE MINNESOTA
LORI SWANSON

www.ag.state.mn.us

OFICINA DE LA PROCURADORA GENERAL DE MINNESOTA
445 Minnesota Street
Suite 1400
St. Paul, MN 55101
651-296-3353
800-657-3787
TTY: 651-297-7206
TTY: 800-366-4812
www.ag.state.mn.us

El propósito de esta publicación es servir como fuente de información general y no se proporciona como asesoramiento legal.

El Manual del Auto ha sido redactado y publicado por la Procuraduría General de Minnesota. Este manual está disponible en otros formatos si se solicita.

La Procuraduría General de Minnesota valora la diversidad y brinda igualdad de oportunidades laborales.

Índice

¿Tiene usted ganas de comprar un auto? 3

Comprar nuevo o usado 3
Comprar o arrendar 4

¿Cuánto puedo permitirme pagar? 5

Cómo calcularlo 5
Cargos fijos 5
Costos flexibles 11

Vaya a los libros antes de apretar el acelerador 12

Considere sus necesidades y deseos 12
Tome una decisión segura 13

Dónde comprar un auto 17

Tiene que ser nuevo 17
Cómo seleccionar a vendedores de autos usados 18
La prueba de conducción 22

Negocie desde el asiento del conductor 23

Cómo hacer la jugada 23
No cante victoria antes de tiempo 25
Cierre de la venta 28
Ley de Minnesota sobre autos defectuosos 29

¿Está considerando un auto “con experiencia”? 30

¿Cuánto vale un auto usado? 30
Tres maneras de obtener lo que paga 30
¿Puede leer entre las líneas del cuentamillas? 32
Autos usados certificados 33
Su inspección personal 33
Cuídese de los autos usados afectados por inundación o reparados tras sufrir daño total 36
Los detalles finales 38
La firma del contrato 38

Comprenda mejor el arrendamiento 38

¿Qué es el arrendamiento y por qué es tan popular? 38
Por lo general, ¿quién arrienda un auto? 39
¿Por qué las mensualidades son más bajas al arrendar? 40
Más allá de los pagos mensuales 41
El arrendamiento frente a la compra: Cuando la meta es ser propietario 44

Cómo obtener un buen negocio ... 45
Entregar un auto y llevarse otro ... 45
¿Qué hago si me arrepiento? ... 46
La compra del auto al vencer el contrato ... 46
Glosario sobre arrendamiento ... 46
Lo que la compañía de arrendamiento está obligada a decirle ... 47
Arriende con más inteligencia ... 49
Preguntas finales ... 51

Unas palabras sobre las garantías ... 51

Garantías de autos nuevos ... 51
Ley sobre garantía de autos usados ... 52
La guía del comprador ... 54
¿Y qué si se rompe una pieza? ... 54
Garantías extendidas o contratos de servicio ... 55

Si hay que alquilar un auto ... 58

Cómo hacer reservas ... 58
El costo ... 58
Seguro y renuncias ... 60

Ponga en orden las reparaciones ... 62

Sus derechos cuando reparan su auto ... 62
Cómo escoger un taller de reparaciones ... 63
Obtenga un estimado del daño ... 63
Cuándo obtener una segunda opinión ... 64
Obtenga una factura ... 64
Cómo resolver disputas sobre reparaciones ... 64
Una pizca de prevención ... 65
Qué hacer si el auto se avería en la carretera ... 65

Recursos ... 66

Los diez consejos más importantes para comprar un auto ... 66
Lista de control del comprador de un auto ... 67
Hoja de trabajo comparativa para precios de autos ... 69
Hoja de trabajo comparativa para seguros ... 70
Glosario sobre la compra de autos ... 71
Los diez consejos más importantes para arrendar un auto ... 74
Muestra de formulario de arrendamiento elaborado por El Consejo de la Reserva Federal ... 75

¿Tiene usted ganas de comprar un auto?

Así que quiere sus ruedas propias. Y quiere la mejor oportunidad para comprar. Ha venido al lugar acertado. Este manual contiene lo último en investigación y consejos para comprar automóviles, con información esencial sobre sus derechos como consumidor. Esperamos haberle brindado aquí la información que necesitará para hacer un negocio satisfactorio.

Para casi todos nosotros, adquirir un auto es la mayor compra que habremos hecho aparte de comprar una vivienda. Hoy día es probable que un auto nuevo cueste más de $20,000. Además, la compra es legalmente vinculante, por lo que antes hay que estudiarla muy detalladamente.

Cada día lunes por la mañana, la Procuraduría General de Minnesota escucha a muchos consumidores que suponen que todavía pueden devolver el auto que compraron el viernes por la noche. Una y otra vez suenan nuestros teléfonos con la misma pregunta: "¿puedo devolver el auto que compré durante el fin de semana?" Casi siempre nuestra respuesta es "No". **No hay un periodo de tres días de reflexión para reconsiderar la compra de un auto como sucede con algunas otras compras. Una vez que usted firma sobre la línea de puntos, el auto es suyo.**

Antes de comprar un auto, obtenga toda la información necesaria para no ser otro de los consumidores que nos llama el lunes por la mañana. En este manual incluimos pautas y referencias para ayudarle a decidir qué clase de auto comprar, la suma que podría pagar razonablemente (ya se trate de un auto nuevo o usado, o arrendado en vez de comprado), qué opciones y protecciones adicionales comprar, prácticas sobre alquiler de autos que necesita conocer, y también cómo mantener su vehículo sin quedar abrumado por el proceso.

Para muchas personas, comprar un auto es una experiencia intimidante. Por ejemplo, ¿cuántos de nosotros conocemos la diferencia entre tres y cuatro cilindros? ¿Las bolsas de aire vienen a prueba de fallas? ¿Cuándo tiene sentido pagar por una garantía extendida? Si usted no es experto en autos, o si no tiene suficiente experiencia en mecánica y las prácticas más recientes de los concesionarios, le vendrán bien algunos consejos y sugerencias.

Hemos escrito este manual de manera que abarquemos todos los temas necesarios a fin de que usted pueda comprar un auto a su satisfacción. Pero si necesita más información sobre la compra de autos, no dude en llamarnos al 651-296-3353 o al 800-657-3787. ¡Preferimos que nos llame ya mismo y no "el lunes por la mañana" después de la compra!

Comprar nuevo o usado

¿Se imagina conduciendo un flamante vehículo con las opciones más novedosas por toda la ciudad? Cuando tenía 20 años, ¿se sintió como en el cielo conduciendo un carrazo de color rojo brillante? Si hoy el interior de su auto no se viera impecable a la vista de sus clientes, ¿se sentiría usted inferior? Entonces es probable que solo se sienta satisfecho con un auto nuevo.

Pero comprar un auto nuevo no es solamente cuestión de imagen. Los autos nuevos incluyen funciones de seguridad que se están mejorando constantemente. Es menos probable que se oxiden porque tienen mejor protección anticorrosiva. Y prácticamente no causarán problemas. Con un auto nuevo hay menos riesgo de quedar atascado

en la autopista a temperaturas bajo cero porque la transmisión simplemente dejó de funcionar. Si algo realmente fallara, habitualmente queda bajo garantía por varios años, de modo que no tendrá que pagar por la reparación a menos que haya un monto deducible escrito en la garantía.

Por otra parte, comprar un auto nuevo implica un riesgo financiero. No se puede saber cuánto valdrá su auto dentro de varios años. Durante los dos primeros años su valor bajará en cientos o miles de dólares, pero puede que todavía esté pagando un préstamo en base al precio negociado en el showroom.

Muchos expertos en autos opinan que usted se beneficiará financieramente si compra un auto que tiene un par de años de uso, después de su mayor depreciación (la disminución de su valor). Conducir autos usados cuesta menos, incluso con el costo de las reparaciones. Con estos ahorros, podrá ahorrar algo de dinero para las reparaciones y aun así salir beneficiado.

Para decidir si comprará un auto nuevo o usado, pregúntese si está dispuesto a conducir un auto que necesita mantenimiento regular, o si prefiere gastar más dinero inicialmente por un auto que garantizará un rendimiento confiable.

Comprar o arrendar

Comprar es algo más tradicional. ¡Pero hay titulares destacados que insisten en que puede arrendar un sedán nuevecito por $259 al mes o una camioneta 4X4 por $299 al mes! Sin embargo, si usted arrienda el vehículo, no será suyo. En realidad estará rentándolo a largo plazo.

Entonces, ¿es más práctico comprar? No hay respuesta fácil para esa pregunta. **Independientemente de cómo lo mire, nunca es fácil comparar el arrendamiento con la compra. Dedique un tiempo a leer "Comprenda mejor el arrendamiento" a partir de la página 38. Allí hemos identificado algunas maneras de comparar el arrendamiento con la compra al calcular sus mensualidades y examinar el costo a largo plazo de cada opción.**

Esto es solo un resumen de todo lo que deberá considerar para determinar si le conviene comprar un auto nuevo o usado, o arrendar en lugar de comprar. Antes de decidirse, lea los capítulos sobre cada una de estas opciones. ¡Aprenda las normas de tránsito antes de salir a la calle y visitar lotes y showrooms!

¿Cuánto puedo permitirme pagar?

Los anuncios en el periódico y las etiquetas de precio en la ventanilla de los autos pueden darle una idea general de lo que cuesta un vehículo, pero no le indican su costo total como propietario. **El costo de un auto varía con las opciones, los términos del préstamo, el millaje (si es usado o arrendado), el seguro, los hábitos de conducción y el valor actual de mercado.** Si llena el siguiente diagrama podrá calcular el costo de propiedad de su auto.

		Costo mensual	Costo anual
Gstos fijos	Pago inicial		
	Pago del préstamo		
	Seguro		
	Cargo por licencia		
	Impuesto		
	Otro/a		
Costos flexibles	Gasolina		
	Aceite		
	Llantas		
	Mantenimiento		
	Otro/a		
	Total:		

Cómo calcularlo

Entonces, ¿cómo calcular el costo de propiedad de su auto? La respuesta depende de investigación y un poco de conjeturas. Los costos fijos serán los mismos ya sea que use el auto dos veces por semana para recoger los abarrotes o que cada día viaje una hora de ida al trabajo y otra de vuelta. Los costos flexibles aumentan con el millaje y el desgaste por uso del auto.

Cargos fijos

Pago inicial

Si usted obtiene un préstamo para el auto, pagará inicialmente un porcentaje del costo del auto como parte del pago. Por lo general, las compañías financieras requieren un pago inicial porque prefieren ver que usted aporte algo de su propio dinero para demostrar su compromiso con la transacción. También se puede entregar un auto usado como parte del pago.

Los descuentos, a veces ofrecidos por las fábricas de autos a los consumidores, pueden ayudar a cumplir con el pago inicial si usted no tiene el dinero. Habitualmente los descuentos se publicitan bien.

El pago de su préstamo

Frecuentemente los bancos y las cooperativas de crédito ofrecen los intereses más bajos en sus préstamos, pero los fabricantes de autos y las empresas financieras también ofrecen préstamos. Puede que los concesionarios de autos también ofrezcan financiamiento. A veces, esa experiencia de compra "con todo en un solo lugar" hará que usted le pague más intereses al concesionario de autos. En otras ocasiones, puede que los concesionarios reduzcan sus intereses para compartir con el comprador los ahorros que recibieron de fabricantes de autos que intentan estimular la venta de ciertas marcas y modelos.

Se supone que usted puede negociar el porcentaje de interés que le aplica un concesionario. Por ejemplo, puede que un concesionario obtenga un préstamo para usted al 6%, pero le cobrará el 8% y se quedará con esa diferencia de 2 puntos de interés. A usted le conviene consultar cuál es el porcentaje de interés exacto que el banco está dispuesto a cobrar por el préstamo y compararlo con lo que el concesionario desea cobrarle. Si las tasas de interés son considerablemente diferentes, negocie usted la diferencia.

Si obtiene un préstamo para financiar su auto, el vendedor deberá declarar por escrito cuáles serán los pagos si se incluyen ciertas opciones en el precio de compra (y el préstamo) y cuáles serán los pagos sin dichas opciones.

Las opciones que deben declararse son:

1. Contrato de servicio.
2. Seguro.
3. Un contrato de cancelación de la deuda.
4. Dispositivo disuasivo del robo, incluyendo: sistema de alarma del vehículo, grabado de ventanas, sistema de marcado de partes de la carrocería, bloqueo de volante, pedal o encendido, bloqueo general de combustible o encendido.
5. Protección de superficie tal como capa base, protección anticorrosiva, sellador de pintura o protector de tela.

Las declaraciones mencionadas tienen que hacerse en un solo documento, en letra con tamaño de 10 puntos, en forma separada del contrato de venta y préstamo. Además, tiene que ser firmado por el comprador.

Consejo: Si hará deducir los pagos del préstamo automáticamente de su cuenta bancaria o de cheques, puede que obtenga un menor interés. La deducción automática reduce los costos administrativos del prestamista, por eso es posible que esté dispuesto a darle un descuento.

Preguntas que hacer sobre su préstamo

1. ¿Qué porcentaje de interés estoy pagando?
   Consulte siempre la tasa de porcentaje anual. Tal vez sea diferente del interés nominal que figura en el documento del préstamo si usted compra y financia productos o servicios extras.
2. ¿Cuál es el periodo de gracia para mi mensualidad?
3. ¿Se aplica algún cargo por mora después de 10 días? ¿Y después de 30 días? En ese caso, ¿cuánto es?

¿Cómo obtiene un préstamo?

Obtener un préstamo es fácil si usted ya ha abierto una cuenta bancaria o de cheques. No necesita tener un largo historial de crédito. Las instituciones financieras examinarán los siguientes elementos para considerar si le otorgan o no un préstamo:

- Un patrón de cumplimiento de sus obligaciones financieras;
- Más de un año de antigüedad en el mismo empleo, y
- No más de la mitad de sus ingresos brutos comprometida con gastos fijos tales como alquiler, préstamos y tarjetas de crédito.

Según los banqueros, no siempre es necesario cumplir todos esos requisitos.

¿Tiene problemas de crédito?

Si usted no cumple los requisitos anteriores, igualmente puede obtener un préstamo. Si tiene mucho dinero disponible y ha encontrado una buena oportunidad para comprar un auto, quizás pueda obtener un préstamo para cubrir la diferencia. Pero si no tiene suficiente dinero disponible y evidencia el mal hábito de librar cheques que son devueltos por falta de fondos o si no cumple el pago de otras facturas, necesitará conversar con su prestamista sobre cómo limpiar su historial.

Establecer un buen historial de crédito puede ser tan fácil como pagar a tiempo sus facturas durante seis meses. Por lo general, los prestamistas desean ayudarle a obtener un préstamo. Establezca una relación con un funcionario de préstamos y aproveche la experiencia que tiene el mismo.

Sea precavido con las empresas financieras que ofrecen préstamos a personas de alto riesgo, consideradas "no financiables". En esas instituciones usted pagará un porcentaje de interés mucho más alto que el promedio.

La ley exige que le informen si se obtiene su reporte de crédito en relación con su solicitud de préstamo para comprar un vehículo automotriz. Si se obtiene un reporte de crédito, tienen que entregarle por escrito una declaración que indique que se obtuvo su reporte de crédito e incluya información sobre cómo contactar a las diversas agencias de información crediticia. Si usted hace una solicitud por escrito, el concesionario obtendrá del prestamista los datos de las agencias de información crediticia que hayan sido contactadas. Una vez que usted obtenga esos datos, podrá contactar a la agencia crediticia para determinar qué información hay en su historial de crédito. Para obtener más información sobre reportes de crédito, consulte el *Credit Handbook* (Manual del crédito) proporcionado por la Procuraduría General de Minnesota.

Plazo del préstamo

Hace varios años, habitualmente el plazo de los préstamos era de tres años. Sin embargo, actualmente, por lo general el plazo es de cinco o más años para distribuir el costo mayor de un vehículo en un plazo más prolongado.

Si planea comprar un auto nuevo antes de terminar de pagar su auto actual, terminará pagando simultáneamente dos préstamos. Evite endeudarse demasiado. Para ello, planee conservar un auto hasta que termine de pagar el préstamo.

Préstamos para autos usados

Los préstamos para autos usados son similares a los préstamos para autos nuevos. La única diferencia es que, por lo general, los prestamistas no financian más del 80% del valor de un auto usado. **Habitualmente, el valor total del auto se basa en la "Guía de autos usados" o "Libro azul" de la Asociación Nacional de Concesionarios de Automóviles (NADA - *National Automobile Dealers Association*). El "libro azul" de la NADA puede encontrarse en la biblioteca, casi todas las librerías y el sitio web *www.nadaguides.com*.** Por lo general, usted pagará un porcentaje de interés más alto sobre un préstamo por un auto usado que por uno nuevo.

Un préstamo lo pondrá cabeza abajo

Cuando financie un nuevo auto o camioneta, es muy probable que usted quede "cabeza abajo" durante la mayor parte del plazo de cinco años del préstamo. Eso significa que durante algunos años probablemente deba por el auto más de lo que el auto vale. Eso se debe a la depreciación (para obtener más información consulte la página 11).

Para algunas personas, comprender que realmente no serán dueñas de un auto nuevo hasta que esté muy usado es una experiencia muy amarga. También es una razón para considerar la compra de un auto usado. El arrendamiento es otra opción para quienes no le dan importancia a tener un auto propio y prefieren conducir siempre un auto más nuevo.

Una vez que usted determine el porcentaje de interés que pagará por un préstamo, escriba la mensualidad del préstamo y el pago anual total en el diagrama anterior. Si planea financiar opciones o productos/servicios extras como garantía extendida y seguro de vida para crédito, agréguelos al pago del préstamo. (Lea sobre productos/servicios extras en la sección titulada "No cantes victoria antes de tiempo", a partir de la página 25.)

Recuperación

Cuando obtiene un préstamo, el auto le pertenece al prestamista y no a usted. Si usted pierde el empleo, es lesionado en un accidente o por alguna otra razón no puede cumplir con los pagos del préstamo, se arriesga a que el auto sea "recuperado", es decir, que se lo lleve la empresa financiera. En ese caso, usted no recuperará ni un centavo de los pagos que ya haya hecho. Además, es posible que le exijan pagar un "fallo por deficiencia", es decir, la diferencia entre el valor por el cual la compañía venda su auto y el monto del préstamo. La empresa financiera solamente está obligada a vender un auto recuperado de una "manera comercialmente razonable". Por lo tanto, puede que remate el auto a un valor inferior al de reventa. Por ejemplo, si a usted le falta pagar $18,000 del préstamo del auto cuando lo recuperan, y la empresa financiera lo vende a $16,000, a usted le corresponderá pagar la diferencia de $2,000 a la empresa financiera. Los $2,000 corresponden al fallo por deficiencia. Y como si eso fuera poco, usted también quedará con una baja calificación crediticia por no haber terminado de pagar su préstamo. Eso significa que posiblemente tenga dificultades para comprar un vehículo de reemplazo.

Las empresas financieras que procuran recuperar un vehículo tienen que cumplir algunas reglas. Por ejemplo, el auto puede ser remolcado desde el frente de su casa, pero la empresa financiera no está autorizada a forzar la entrada a su garaje para recuperar el auto. Además, si la empresa financiera le prestó a usted dinero para comprar un auto, entonces el auto es lo único que puede recuperar la empresa. Cuando se recupera el auto, la empresa financiera no está autorizada a quedarse con otros artículos que hubiera en el vehículo.

Las recuperaciones pueden suceder rápidamente

Normalmente las empresas financieras no están obligadas a enviar cartas de advertencia sobre la posible recuperación de su auto. Le escribirán primeramente para informarle sobre un préstamo moroso, pero quizás tengan derecho a recuperar su auto si el pago se atrasa en apenas un día después del periodo de gracia.

Cómo evitar la recuperación

Para evitar el disgusto de una recuperación, llame inmediatamente a su prestamista si usted piensa que tal vez no pueda cumplir con el pago del préstamo dentro del periodo de gracia. En muchos casos, el prestamista intentará determinar un plan de pago que usted pueda cumplir. Pero si usted no llama de inmediato, puede que el prestamista sea menos compasivo.

Seguro

Una vez que haya preparado la lista final de modelos de auto que va a considerar, llame a varios agentes de seguros para pedirles una cotización de seguro.

Los costos del seguro siempre varían según la edad, el sexo, el estado civil, el récord de conducción de vehículos, la zona donde usted vive, la cantidad de millas que recorre en auto al trabajo y de regreso, la cantidad de millas anuales que recorre así como también la edad y el valor del vehículo. En resumen, si a usted lo consideran como persona de bajo riesgo, pagará menos. Por ejemplo, si el caso suyo es un matrimonio con un hijo adolescente en la casa, lo considerarán de alto riesgo y pagará más que el promedio.

Seguro obligatorio

En Minnesota, el seguro mínimo que usted está obligado a tener incluye:

- $30,000 por persona y $60,000 por accidente para lesiones corporales
  (eso cubre demandas contra usted además de su defensa en caso de que su auto cause lesiones o la muerte a alguien);
- $10,000 de responsabilidad civil por daños a la propiedad (se paga ese monto por demandas y costos de defensa en caso de que su auto cause daños a la propiedad de otra persona);
- $40,000 de protección personal contra lesiones (“PIP”, por “Personal Injury Protection”; eso cubre costos médicos si usted sufre un accidente); y también
- $25,000 por persona y $50,000 por accidente para cobertura por conductor sin seguro o con seguro insuficiente (eso paga los gastos médicos de las personas que estén en su vehículo en caso de ser lesionadas por un conductor sin seguro o con seguro insuficiente).

Los prestamistas también exigen las siguientes coberturas por la duración de un préstamo para auto:

- Seguro contra daños materiales al vehículo (eso paga los daños materiales que sufra su auto en un accidente); y además
- Seguro contra todo riesgo del auto (eso cubre los daños materiales si su vehículo es robado o dañado por incendio, inundación u otro siniestro).

Seguro adicional a considerar

¿Pagar por más seguro? Sí. Le conviene más del mínimo obligatorio, incluyendo:

- Seguro para pago de gastos médicos (eso paga los gastos médicos del conductor y los pasajeros de su auto si se lesionan en un accidente);
- Remolque (si deja de funcionar su auto o sufre un accidente, se cubre el remolque); y también
- Seguro para alquiler de auto (cuando se está reparando su auto, usted puede cobrar un seguro para pagar el alquiler de un auto).

Siete maneras de reducir el costo de su seguro

El *Insurance Information Institute* (Instituto de Información sobre el Seguro) de Nueva York ofrece los siguientes consejos para reducir el costo de su seguro:

1. **Comparar antes de comprar.** Procure obtener no solo precios justos sino también excelente servicio. Para reducir la lista, pregunte a amigos y parientes sobre el interés que pagan y consulte la encuesta de la página 70 para calcular el interés.

2. **Pida deducibles más altos.** Los deducibles son el monto de bolsillo que usted paga antes de que la compañía de seguros cubra un reclamo. Al aumentar el deducible de $200 a $500, podría reducir el costo de la cobertura contra daños materiales y todo riesgo del vehículo de un 15 a un 30 por ciento.

3. **Reduzca la cobertura contra daños materiales y/o todo riesgo en autos más viejos.** En el caso de autos que valgan menos de diez veces el costo de la cobertura, tal vez no convenga el seguro contra daños materiales o todo riesgo. Lo que usted pague de deducible y primas puede ser igual o mayor que el valor del auto.

4. **Compre un auto de perfil bajo.** El seguro de autos con alto índice de daños materiales o robo, o de autos asociados con alto índice de lesiones, puede costar más que el de autos considerados más seguros o menos atractivos para los ladrones. El Insurance Institute for Highway Safety (IIHS - Instituto de Seguros para la Seguridad en las Autopistas) tiene información sobre estadísticas de pérdida y seguridad de vehículos automotrices. Para consultarlo, escriba a: Communications Department, 1005 N. Glebe Road., Suite 800, Arlington, VA 22201, llame al 703-247-1500 o examine la información disponible en su sitio web www.iihs.org

5. **Aproveche los descuentos por bajo millaje.** Algunas compañías de seguros ofrecen descuentos a los conductores que recorren menos de una cantidad predeterminada de millas por año o que van a trabajar en viajes compartidos o carpool.

6. **Averigüe sobre descuentos por cinturón de seguridad automático o bolsas de aire.** Puede que reciba un descuento por tener dispositivos de seguridad, tales como bolsas de aire, frenos antibloqueo, luces de circulación diurna o protecciones antirrobo.

7. **Consulte sobre otros descuentos.** Puede que se otorguen otros descuentos por tener más de un auto, no haber tenido accidentes en tres años, tener más de 50 años de edad, participar en cursos de conducción, instalar dispositivos antirrobo, tener frenos antibloqueo, no ser fumador e incluso por ser buen estudiante.

Fuente: The Insurance Information Institute, Nueva York, NY. Para mayor información, visite el sitio web www.iii.org.

Cargos de obtención de licencia e impuesto al vehículo

Tal vez lo alivie saber que hay dos cargos no sujetos a negociación: ¡el impuesto a la venta de un vehículo automotriz y el cargo de obtención de licencia! Actualmente, el impuesto a la venta de un vehículo automotriz en Minnesota es del 6.5% (aunque posiblemente algunos gobiernos municipales y de condado sumen de un 0.5% a un 1.0% adicional). Además, el estado ha establecido cargos de obtención de licencia para el tipo y año de cada vehículo. **Para consultar los cargos de obtención de licencia por un auto cuya compra usted está considerando, llame a la División de Servicios para Conductores y Vehículos del Departamento de Seguridad Pública de Minnesota (*Minnesota Department of Public Safety Driver and Vehicle Services Division*) al 651-297-2126.**

Costos flexibles

Los costos fijos son los mismos, ya sea que usted recorra 30 o 3,000 millas por mes, pero los costos flexibles se relacionan directamente con cuánto usa usted el vehículo. Esos son los costos de gasolina, cambios de aceite, lavados de auto, mantenimiento preventivo, reparaciones periódicas y depreciación.

La depreciación depende del valor de su auto, lo cual se relaciona con la edad del vehículo y la cantidad de millas recorridas. Para determinar ese costo tendrá que adivinar un poco. Es más fácil determinar otros gastos flexibles, especialmente si usted ya tiene experiencia como dueño de un auto. Si nunca antes tuvo su propio auto, hay información disponible en la biblioteca o la Internet. Los editores de "*The Complete Car Cost Guide*" (La guía completa para costos del auto) ahora publican su guía directamente en el sitio web *www.IntelliChoice.com.* Hay versiones anteriores de esa publicación disponible en bibliotecas y librerías.

Costos de combustible

A fin de calcular qué tan pronto vaciará la billetera para llenar el tanque con gasolina, determine primero cuántas millas recorre por mes. Si nunca tuvo su propio auto, tendrá que razonar el cálculo. Luego pregunte a un concesionario o consulte un manual de autos para determinar el millaje de combustible del auto que planea comprar.

Ejemplo: 1,000 millas ÷ 30 millas por galón x $3.00 por galón de gasolina. En números redondos, se reduce a 33 x $3.00, que equivale a $100.00 por mes. (Multiplíquelo por 12 para obtener el gasto anual en combustible. En este ejemplo, usted pagaría $1,200.00 de gasolina por año.)

Llantas, mantenimiento y reparaciones

Por último, calcule los gastos de comprar llantas nuevas cada pocos años y de pagar el mantenimiento general cada año. El mantenimiento puede ser tan sencillo y económico como el cambio de aceite, líquidos y filtros cada tres meses durante los primeros años de un auto nuevo. **Si planea comprar un auto usado, le conviene reservar más dinero para mantenimiento y reparaciones.**

Comprendamos la depreciación

Aunque no se trate de un costo de bolsillo, la depreciación es el mayor gasto que tendrá en un auto, especialmente uno nuevecito. La depreciación constituye más de la mitad del costo de propiedad y funcionamiento de un vehículo nuevo.

El valor de un auto nuevo puede reducirse en varios cientos y varios miles de dólares en el momento en que salga conduciendo del lote del concesionario. Aproximadamente el 20% de la depreciación tiene lugar el primer año. Aun así, realmente no sentirá el efecto de la depreciación a menos que venda su auto tan pronto como lo haya comprado.

Es imposible saber exactamente en cuánto se depreciará un auto porque gran parte de su valor se relaciona directamente con su popularidad. Sin embargo, el "libro azul" le dará una idea, a menos que este no sea el primer año en que se haya vendido ese modelo. Consulte los modelos de años anteriores para ver cómo conservaron su valor.

Vaya a los libros antes de apretar el acelerador

Hay incontables guías para la compra de autos que describen marcas y modelos, y lo cubren todo, desde la cilindrada hasta la comodidad de sus asientos. ¿Cuánto necesita realmente saber de autos antes de comprar uno? No hace falta ser un genio en autos para comprar uno que sea satisfactorio. Simplemente comience por examinar sus sentimientos y motivaciones y por investigar algo sobre autos.

Considere sus necesidades y deseos

Cuando comience el proceso de selección del auto, no hay problema con saber simplemente que le gustan "los *station wagons* pequeños" o algo "que sea veloz". Sin embargo, pregúntese: "¿para qué usaré el auto?" y "¿cuáles son mis prioridades?" Un *station wagon* pequeño podría ser un auto confiable para la familia, mientras que un auto deportivo de dos asientos puede ser ideal para escapadas de fin de semana. Para repasar sus opciones, consulte nuestra lista de control en la página 67.

Consideraciones de reventa: Consejos para lograr un mejor valor de reventa

- Evite marcas y modelos poco convencionales o menos reconocidos. ¿Recuerda el Pacer? ¿El Gremlin? ¿El Fiero? ¿Dónde están hoy día? Seleccione un modelo popular y bien considerado o un auto de un fabricante respetado que virtualmente tendrá su aprecio garantizado en los próximos años.
- Seleccione un auto de un fabricante que no cambie el modelo de la carrocería cada uno o dos años. Si usted se inclina por comprar uno con estilo de vanguardia, cómprelo después de que salga por primera vez al mercado.
- Incluso en Minnesota, un buen acondicionador de aire es esencial para elevar el valor de reventa. Un equipo de audio de alta calidad también aumenta el valor.

No se deje llevar por las emociones

La mejor manera de evitar problemas después de comprar un auto es conocer lo que usted necesita antes de comprarlo... y no dejarse llevar por las emociones. Esto es lo que le pasó a un pobre tipo que se entusiasmó con un auto y se comprometió demasiado pronto.

Se enamoró de un pequeño auto deportivo extranjero que ofrecía alta velocidad y algo de atractivo sexual. El hombre pagó el pago inicial y asumió un compromiso financiero a largo plazo. Vivía en los bosques del norte, a 100 millas del concesionario más cercano de autos importados. No se había dado cuenta de que, cada vez que fallara su veloz y temperamental importado, ¡tendría que hacerlo remolcar 100 millas!

Se frustró, se hartó y quiso devolver el auto, pero era demasiado tarde. Había firmado el contrato para comprar el auto y tuvo que cumplirlo, para bien o para mal.

Vaya a comprar un auto con los ojos bien abiertos. **Antes de comprar un auto, sepa qué auto desea usted. Conozca su valor. Sepa si puede pagarlo.** No deje que las emociones le llenen la cabeza y le vacíen la billetera.

Pregunte a otros

Ya sea que tengan mucho conocimiento o no sobre autos, los dueños de auto pueden contarle las experiencias que han tenido con su vehículo. Consúltelos para averiguar lo que les gusta y no les gusta de sus autos. Escuche sus recomendaciones, pero recuerde que pueden tener razones por las que les gusta un auto que son diferentes a las que tiene usted.

Visite la biblioteca

Para comparar antes de comprar, sepa cómo "los expertos" califican a los autos. Las revistas "C*onsumers Digest*" y "*Consumer Reports*" publican informes anuales con comparaciones de modelos.

Busque en la Internet

Seríamos negligentes si no mencionáramos el uso de la Internet para investigar. Si usted sabe cómo usar la Internet, puede que encuentre un sitio web lleno de información sobre el auto que considera comprar. Si no tiene acceso a Internet, vea si lo hay en su biblioteca local.

Utilice sus recursos para reducir su lista de opciones a tres o cuatro modelos. Hay fabricantes diferentes que diseñan autos muy similares entre sí, de modo que infórmese sobre cuáles autos o camionetas son básicamente lo mismo. A menudo las guías ordenan los autos en clases para que pueda comparar fácilmente antes de comprar.

Compare los costos

Si usted es como la mayoría de quienes compran autos, obtendrá un préstamo para pagarlo, de modo que necesita determinar cuánto podrá pagar cada mes. Para calcular los costos de su auto, recuerde que el precio de la lista es solamente una porción del pastel financiero... Y, por lo general, es negociable. El seguro, la depreciación, los cargos por licencia y el mantenimiento constituyen la mayor parte del costo, pero rara vez los compradores calculan eso inicialmente. La suma de todos esos componentes le indicarán lo que realmente gastará cada mes y cada año durante la vida útil del auto. Para repasar cómo calcular los costos, consulte la sección titulada "¿Cuánto puedo permitirme pagar?" a partir de la página 5.

Tome una decisión segura

Los fabricantes han descubierto que la mayoría de los consumidores le dan prioridad a la seguridad. Por lo tanto, los fabricantes se están esforzando razonablemente para diseñar autos que minimicen las lesiones en un accidente.

Cada año, la Administración Nacional para la Seguridad Vial (NHTSA - *National Highway Traffic Safety Administration*) publica informes que comparan los niveles de protección de los ocupantes de aproximadamente 90 automóviles. La prueba simula el impacto de dos autos que chocan de frente a 35 millas por hora. Se usan maniquíes para pruebas de choque a fin de mostrar las lesiones que habrían recibido las personas que estuvieran en

ese accidente. Para consultar los resultados de las pruebas de choque más recientes, llame a la línea directa sobre seguridad de vehículos de la NHTSA al 888-327-4236 o por TTY al 800-424-9153. Si lo prefiere, visite este sitio web www.nhtsa.gov.

El *Insurance Institute for Highway Safety* (IIHS - Instituto de Seguros para la Seguridad en las Autopistas) también tiene un sitio web (*www.iihs.org*) con mucha información sobre pruebas de choque e índices de supervivencia probable.

Equipos de seguridad

Para una máxima protección, los autos no solo tienen que resistir bien un choque, sino también incluir equipos de seguridad. Si los siguientes elementos no se incluyen con el equipo estándar, considere pedirlos como adicionales:

Bolsas de aire frontales avanzadas: Las bolsas de aire frontales avanzadas se diseñan para cubrir las necesidades del ocupante en diversas situaciones específicas de choque. Según el diseño, los sistemas de bolsas de aire frontales avanzadas determinan automáticamente si se inflarán las bolsas de aire frontales del conductor y del acompañante, y —si se inflan— con qué nivel de potencia lo harán. El nivel adecuado de potencia se basa en señales de sensores que por lo general pueden detectar el tamaño del ocupante, la posición del asiento, el uso del cinturón de seguridad del ocupante y la gravedad del choque.

Bolsas de aire de impacto lateral (SAB, por las iniciales en inglés): Las bolsas de aire de impacto lateral son dispositivos inflables diseñados para ayudar a proteger la cabeza y/o el pecho de una persona en el caso de un choque grave que afecte el costado del vehículo. Hay tres tipos de bolsa SAB: SAB de pecho (o torso), SAB de cabeza y SAB combinada de pecho/cabeza.

Las bolsas SAB se inflan en una fracción de segundo y se han diseñado para ayudar a evitar que la cabeza y/o el pecho del ocupante se golpeen con objetos duros, tanto dentro como fuera del vehículo, en el caso de choques laterales graves. Los sensores determinan si un choque es suficientemente grave como para inflar las bolsas SAB. A diferencia de las bolsas de aire frontales, algunas de las bolsas laterales de cortina pueden mantenerse infladas por segundos durante un choque para brindar protección adicional en el caso de un vuelco.

Cinturones de seguridad en los asientos delanteros y traseros: Algunas personas creen que es mejor ser expulsadas fuera de un auto en un accidente y, por lo tanto, no usan el cinturón de seguridad. Sin embargo, las probabilidades de muerte son 25 veces mayores si alguien es expulsado del auto. Aproximadamente el 60% de las muertes y lesiones en choques de auto se podrían haber evitado si los ocupantes hubieran usado el cinturón de seguridad. Además, en muchos estados la ley exige usar cinturón de seguridad. ¡Así que póngaselo!

Sistemas de frenos antibloqueo (ABS): Los frenos antibloqueo bombean automáticamente los frenos cuando usted los aprieta violentamente en una emergencia. Esos frenos retardan o detienen el deslizamiento mientras usted intenta hacer un giro, lo cual puede ayudar a evitar un accidente. La desventaja es que si usted intenta bombear los frenos y quita el pie del pedal, la función antibloqueo no se activará según su diseño. Debe mantener el pie sobre el pedal constantemente. Si su auto viene con frenos antibloqueo, aprenda a usarlos correctamente.

Control electrónico de estabilidad (ESC): Los sistemas ESC frenan las ruedas individuales de manera automática y computarizada para ayudar al conductor a controlar el vehículo en situaciones críticas de conducción, tales como cuando intenta dar un volantazo o girar en una carretera resbaladiza. Los sistemas ESC evitan que el vehículo gire en forma deficiente o excesiva.

¿Qué necesito saber sobre la seguridad con bolsas de aire?

Hay millones de autos circulando con bolsas de aire. Las bolsas frontales salvaron 36,976 vidas entre 1987 y 2012. **Las bolsas de aire, combinadas con cinturones de seguridad para hombro y regazo, ofrecen la protección más efectiva que actualmente se conozca para los ocupantes de un vehículo.** Entonces, ¿cuál es el problema?

Una bolsa de aire se activa a una fuerza de 200 millas por hora, lo cual pone en riesgo a niños y adultos pequeños. La NHTSA calcula que, desde 1990, pueden haberse atribuido 290 muertes al inflado de la bolsa de aire frontal. Sin embargo, la NHTSA reporta que, hacia el año 2008, las muertes asociadas con bolsas de aire se redujeron a casi cero incidencias en razón de mejoras tecnológicas y cambios normativos.

En 1997, la NHTSA otorgó a los fabricantes la opción de reducir la potencia o el empuje del inflado de las bolsas de aire de primera generación a fin de disminuir la probabilidad de lesiones relacionadas con bolsa de aire. Esas bolsas de aire de menor potencia, conocidas como “despotenciadas”, se han incluido en la mayoría de los vehículos desde 1997. Los sistemas de bolsas de aire “frontales avanzadas” pertenecen a una generación posterior y se han diseñado con mayor efectividad para salvar vidas que incluso las bolsas de aire despotenciadas, en tanto que simultáneamente conllevan una menor probabilidad de lesión o muerte relacionada con bolsa de aire. Según el diseño, los sistemas de bolsas de aire frontales avanzadas determinan automáticamente si se inflarán las bolsas de aire frontales del conductor y del acompañante, y —si se inflan— con qué nivel de potencia lo harán. Los fabricantes de vehículos también tienen la obligación de proporcionar información detallada en el manual del propietario con respecto a las características del sistema de bolsas de aire frontales avanzadas y su manera de funcionar.

Asientos de seguridad para niños

Los accidentes automovilísticos son la primera causa de muerte o lesiones graves en niños; sin embargo, casi el 80% de los niños que mueren en choques de autos podrían haberse salvado con el uso correcto de asientos de seguridad para niños o cinturones de seguridad.

En Minnesota, es obligatorio que los niños de hasta 8 años de edad o con estatura inferior a 4 pies y 9 pulgadas viajen en asientos de seguridad aprobados por ley federal, tal como se indica en el asiento. Los niños pequeños que pesen menos de 20 libras deben viajar en asientos de seguridad orientados hacia atrás, los cuales tienen que fijarse con un cinturón de seguridad, suponiendo que el auto haya venido originalmente equipado con cinturones de seguridad. Si no se inmoviliza correctamente a los niños se aplica una multa de $50.

La Academia Estadounidense de Pediatría (American Academy of Pediatrics) recomienda que todos los niños viajen en un asiento de seguridad elevado hasta que tengan 8-12 años de edad y una estatura mínima de 4 pies y 9 pulgadas.

Considere lo siguiente para comprar un asiento de seguridad para niños:

- Averigüe si ha sido retirado del mercado por defectos. Llame a la línea directa sobre seguridad de vehículos de la NHTSA al 888-327-4236 (o por TTY al 800-424-9153), o visite su sitio web *www.nhtsa.gov.* Esto es

especialmente importante al comprar un asiento usado de seguridad para niños. Registre el asiento de seguridad con el fabricante para que usted sea notificado en caso de que lo retiren del mercado por defectos.

- Verifique que el asiento se instale correctamente en el vehículo.
- Para su conveniencia, seleccione un asiento que sea fácil de usar e instalar. Pruébelo primero en la tienda. ¿Es fácil abrochar y soltar las hebillas? ¿Qué tan fácil de ajustar es el arnés? Consulte el manual de instrucciones para ver si el asiento se ajusta a sus necesidades y su auto.
- Compruebe que un niño pueda mover libremente los brazos y las piernas, incluso al vestir prendas invernales gruesas.
- Si el asiento ha pasado por un accidente automovilístico, no lo use. Reemplácelo inmediatamente.

Hay información adicional, incluyendo una lista de clínicas de inspección, programas de distribución y especialistas en asientos de seguridad para niños en Minnesota en el sitio *www.buckleupkids.state.mn.us.*

Investigue si hubo retiros del mercado por defectos

Para averiguar si un modelo de auto alguna vez fue retirado del mercado debido a un defecto, llame a la línea directa de seguridad automotriz (NHTSA) del Departamento de Transporte de Estados Unidos al 888-327-4236, o visite su sitio web: *www.nhtsa.gov*. El Departamento puede enviarle información sobre todo retiro del mercado por defectos o boletines de servicio técnico (TSB, por las iniciales en inglés). También puede haber información disponible en el sitio web del fabricante, si escribe allí el número de identificación de su vehículo (VIN - *Vehicle Identification Number*).

Los boletines de servicio técnico son documentos publicados por el fabricante para ayudar a los técnicos de autos a diagnosticar y solucionar problemas reportados por los consumidores y los departamentos de servicio de sus concesionarios. El problema no siempre es mecánico. Puede abarcar desde procedimientos de diagnóstico y reparación para un problema conocido en un vehículo hasta actualizaciones para el manual de garantía y servicio. Dichos boletines (TSB) brindan información, tanto a concesionarios como a propietarios de autos, sobre los problemas que podrían surgir con ciertos modelos. Los TSB no son notificaciones sobre reparaciones obligatorias, de modo que ni el concesionario ni el fabricante del auto están obligados a hacer reparaciones o siquiera a notificar a los propietarios de vehículos.

Lo más importante:

- Todos los pasajeros tienen que usar cinturón de seguridad.
- Los asientos de seguridad orientados hacia atrás para niños pequeños nunca deben instalarse en el asiento delantero.
- Haga que los niños de hasta 12 años se sienten en el asiento trasero con un sistema de seguridad adecuado para niños.
- Todos los demás pasajeros del asiento delantero deben colocar el asiento tan atrás como sea posible para reducir las lesiones causadas por bolsas de aire.

Para obtener más información, llame a la Administración Nacional para la Seguridad Vial al 888-327-4236 (o por TTY al 800-424-9153) o visite su sitio web *www.nhtsa.gov*.

Dónde comprar un auto

Una vez que haya averiguado los detalles, reduzca sus opciones a 3 ó 4 modelos que le gustaría probar. Y seleccione a un vendedor tan cuidadosamente como selecciona un auto. Este capítulo le indica dónde empezar a averiguar para comprar.

Los vendedores de autos —que alguna vez ocuparon el lugar más bajo en las listas de consumidores que calificaban el grado de confianza— actualmente han trepado a niveles por encima de otros. Los vendedores de autos tienen un trabajo doble: venderle a usted un auto y venderle un auto que usted desea. Busque un concesionario que se caracterice por lo segundo. Procure encontrar a un concesionario con el mismo interés que pone en la búsqueda de su próximo auto.

Sin embargo, el precio no es la única consideración para seleccionar a un concesionario. El servicio que le prestarán después de comprar el auto también es esencialmente importante. Antes de comprar un auto, solicite hablar con el gerente de servicio. Averigüe el horario de atención del departamento de servicio, especialmente si los fines de semana y los días laborables por la noche son las mejores ocasiones para traer el auto. También consulte la disponibilidad de autos que pueda tomar prestado (mientras reparan el suyo) y las condiciones para eso. Algunos concesionarios prestan autos cuando la reparación lleva uno o más días para cumplirse. Otros le alquilarán un auto o le brindarán servicio de transporte.

La proximidad es otra consideración importante. Si su concesionario está cerca de su hogar, usted ahorrará tiempo y dinero para gasolina cuando lleve el auto al taller.

Pídale a sus amigos que le recomienden concesionarios o consulte la opinión de otros clientes. Busque también los premios por servicio al cliente que se exhiben con orgullo sobre las paredes del concesionario. Los fabricantes encuestan a los clientes de los concesionarios sobre el servicio que les prestan y reconocen a las más prestigiosas. También puede llamar al *Better Business Bureau* (Oficina de Buenas Prácticas Comerciales) al 651-699-1111 o al 800-646-6222 para obtener más información sobre un concesionario.

Tiene que ser nuevo

Los autos nuevos se venden por medio de concesionarios. ¿Pero qué clase de concesionarios? Hay varios tipos de concesionario; cada uno tiene su propia personalidad y técnicas de venta. Conozca los tipos de concesionario y luego decida con qué clase particular de vendedor usted se siente más seguro.

El concesionario tradicional

Por lo general, los concesionarios tradicionales que venden autos nuevos están dispuestos a negociar el precio. Puede tratarse de personas intimidantes y sumamente cordiales; sin embargo, gran parte de la percepción suya sobre tales personas dependerá de qué tan a gusto se siente usted con las negociaciones.

Sin negociación

En la década del noventa, muchos concesionarios que no admiten negociación brotaron como hongos para atender a clientes que preferían no tener que regatear. Pero los concesionarios sin negociación no son algo nuevo. La idea de vender autos a un precio —y solo a un precio fijo— fue introducida originalmente por concesionarios que vendían autos con tanta demanda que a estos les pareció que no debían negociar. Si a un comprador no le gustaba el precio, el concesionario siempre podía encontrar a otro comprador que lo pagara.

La estrategia de un solo precio todavía les sirve a los concesionarios que venden autos con mucha demanda. Sin embargo, la actual demanda de servicio al cliente le ha agregado una nueva dimensión a la venta de autos. Los clientes quieren un buen servicio y además quieren obtener un buen precio, sin tener que regatear.

Los concesionarios sin negociación pueden ofrecer un descuento estándar por debajo del precio de la etiqueta y mantener la uniformidad del precio para todos los clientes. El precio predeterminado permite al concesionario obtener una ganancia decente, pero garantiza al cliente que no lo están estafando. Eso facilita una relación cordial entre el cliente y el vendedor.

Un vendedor que no negociaba el precio y se hacía llamar "técnico de servicio" dijo "lo orientaré al vehículo correcto. No estoy simplemente tratando de venderle algo. Quiero que usted encuentre el asiento donde esté cómodo".

Tenga presente que los vendedores que no negocian el precio pueden gestionar préstamos y también pueden presionar para comprar garantías extendidas, protección anticorrosiva, seguro de vida para pago de crédito, contratos de servicio y otras ventas complementarias, como se explica en la página 25.

Agentes de compra de autos

Si usted desea comparar precios sin hacer ese trabajo, puede contratar a un agente de compra de autos. Los agentes de compra pueden o no conseguirle la mejor oferta. Puede contactarlos por medio de algunas cooperativas de crédito, bancos, clubes de venta con descuento y autoclubes tales como la American Automobile Association (Asociación Automovilística Estadounidense). Puede que los agentes de compra trabajen con varios concesionarios o con uno solo. A veces obtienen su ganancia al compartir con un concesionario el incentivo del fabricante. Un incentivo es una suma predeterminada de dinero que el fabricante le reembolsa al concesionario cuando se vende un auto.

Para averiguar si un agente de compra es confiable, hable con personas que hayan comprado un auto mediante ese servicio o llame al *Better Business Bureau* al 651-699-1111 o al 800-646-6222 para comprobar si el agente tiene buena calificación.

Cómo seleccionar a vendedores de autos usados

Más de la mitad de las personas que compran autos usados los adquieren de otras personas. Y la mitad de estas personas son amigos o familiares. Habitualmente se puede encontrar otros autos usados en avisos clasificados del periódico, la Internet o tableros de anuncios, o bien se puede ver un auto usado con un cartel casero en la ventanilla.

Los concesionarios, los lotes de autos usados, las agencias de autos de alquiler, los agentes de compra de autos y los remates... Todos ellos también venden autos usados. En cada caso hay importantes pros y contras.

Ventas privadas

- **Pros:** Si usted conoce al vendedor, hay buenas probabilidades de que obtenga respuestas francas sobre cómo se usó y se mantuvo el auto. El dueño habitualmente venderá el auto por menos de su valor de reventa porque no tiene costos fijos y su gasto en publicidad es bajo.
- **Contras:** Si usted no conoce al vendedor, tal vez no obtenga respuestas francas sobre cómo se usó y se mantuvo el auto. Pida ver los recibos por reparaciones. No olvide verificar que el vendedor sea realmente el dueño. Si no es el dueño, el vendedor podría ser un "oportunista de la calle", es decir, un profesional en venta de autos que finge ser vendedor privado y es muy probable que se especialice en desplumar a sus clientes. Si usted le compra a alguien que no es el dueño, es posible que tenga problemas con el título y la licencia. Si usted sospecha que el vendedor privado es un comerciante que finge ser el dueño del auto, pida que le muestre el título del auto. Si el nombre que figura en el título es diferente al del vendedor, aléjese de ahí.

Oportunistas de la calle

Cuídese de los profesionales que fingen ser dueños del auto que venden. Esos oportunistas de la calle publican avisos clasificados, tal como si fueran vendedores privados, pero frecuentemente citan al comprador a un estacionamiento para que este no sepa dónde viven. Se aprovechan de los compradores al cobrar precios elevados, a menudo restando distancias fraudulentamente al cuentamillas (odómetro) para aumentar el valor percibido del vehículo o vendiendo autos que se arruinaron en accidentes y fueron reparados. Llame a los dueños anteriores que figuran en el título para verificar el millaje. Y desconfíe si el número telefónico de un vendedor aparece más de una vez en los clasificados. Es el indicio de un comerciante.

Consultas por teléfono y correo electrónico

A fin de ahorrarse viajes innecesarios para mirar autos, haga las siguientes preguntas a los vendedores por teléfono o correo electrónico. Los vendedores honestos le dirán la verdad, mientras que un oportunista de la calle le mentirá, así que sea precavido.

1. ¿En qué condiciones está el auto?
2. ¿Por qué lo vende?
3. ¿Es usted el dueño original?
4. ¿Cuánto tiempo ha tenido el auto?
5. ¿Le hizo el mantenimiento según el calendario del fabricante que se incluye en el manual del propietario? ¿Qué tan a menudo le cambió el aceite?
6. ¿Tiene recibos por pago de reparaciones que yo pueda ver? ¿Adónde llevaba el auto para hacerle el servicio?
7. ¿Dónde compró el auto?
8. ¿Usted vende muchos autos?
9. ¿Generalmente dónde usa el auto?... ¿en la ciudad, en viajes largos?
10. ¿Qué millaje tiene?
11. ¿Alguna vez hicieron pintar el auto? En ese caso, ¿por qué?
12. ¿Alguna vez el fabricante retiró el auto del mercado por defectos? En ese caso, ¿puedo ver un documento que demuestre que se resolvió el problema?
13. ¿Le importaría si llevo el auto a mi mecánico para que lo inspeccione?

14. ¿Hay algo que yo debería hacerle al auto para que quede en excelentes condiciones?
15. ¿Hay alguna retención sobre el título del auto? (En ese caso, el dueño todavía debe dinero por el auto y, si usted lo compra, podría terminar pagando esa deuda.)
16. ¿Alguna vez el auto estuvo en un accidente o una inundación?

Concesionarios de autos nuevos

- **Pros:** Habitualmente tienen una amplia selección de autos usados de mayor precio porque solo toman los mejores autos. Los demás van a remates o lotes de autos usados. Tienen instalaciones de servicio; por eso es más probable que le hayan hecho reparaciones al auto en comparación con otras clases de vendedores.
- **Contras:** Los autos usados de concesionarios de autos nuevos pueden ser más costosos.

Lotes de autos usados

- **Pros:** Además de ofrecer una amplia selección, los lotes de autos usados suelen ofrecer una variedad de modelos más antiguos y menos costosos.
- **Contras:** Los concesionarios de autos usados a menudo compran los autos desechados por los concesionarios de autos nuevos. También los compran en remates o compran autos usados de flotas de autos de alquiler, compañías de taxis o departamentos de policía.

Los lotes de autos usados no suelen tener un departamento de servicio para reparar autos. En lugar de ello, suelen vender los autos "tal como están". **Aun así, según la ley de Minnesota, un concesionario de autos usados tiene la obligación de entregarle una garantía, a menos que el auto en cuestión quede fuera del alcance de la lay por razones tales como un recuento superior a las 75,000 millas o un costo inferior a los $3,000.** Consulte la descripción detallada de la ley en la página 52.

Puede que el concesionario también ofrezca venderle un contrato de servicio para cubrir el costo de las reparaciones. Eso sirve como un seguro para no tener que pagar más que un precio justo por las reparaciones. Lea atentamente todo contrato de servicio para conocer el monto deducible y exactamente las reparaciones que cubre el contrato.

Preguntas sobre un auto usado para hacer a un concesionario

1. ¿Dónde consiguieron el auto?
2. ¿En qué condiciones está el auto?
3. ¿Tiene algún defecto importante?
4. ¿Alguna vez el auto estuvo en un accidente?
5. ¿Alguna vez hicieron pintar el auto? En ese caso, ¿por qué?
6. ¿Qué millaje tiene? ¿Qué medidas tomaron para confirmar que la lectura del cuentamillas fuera exacta?
7. ¿Alguna vez el fabricante retiró el auto del mercado por defectos? En ese caso, ¿puedo ver un documento que demuestre que se resolvió el problema?
8. ¿Alguna vez el fabricante lo volvió a comprar por tener demasiados defectos?
9. ¿Qué reparaciones le han hecho?
10. ¿Le importaría si llevo el auto a mi mecánico para que lo inspeccione?

Agencias de alquiler de automóviles

- **Pros:** Algunas personas consideran que comprar autos de alquiler es una buena oportunidad porque habitualmente son rentados por empresarios para viajes cortos al aeropuerto o a reuniones, así como también por gente que sale de vacaciones y hace viajes por carreteras que son más largos pero causan menos desgaste. Habitualmente, a los autos de alquiler se les presta servicio en forma regular y se mantiene un historial de su mantenimiento.
- **Contras:** No hay manera de averiguar quién condujo el auto antes de que usted lo compre. No se sabe si el auto fue maltratado antes por uno o más conductores que lo alquilaron. Por eso, los socios de la Asociación de Concesionarios de Automóviles de Minnesota (Minnesota Automobile Dealers Association) han adoptado una norma que obliga a revelar si un auto en venta fue anteriormente un auto de alquiler. De esa manera, usted estará en condiciones de decidir si desea comprar un vehículo que anteriormente se alquilaba. Asimismo, los autos de alquiler cuestan un poquito más que los comprados a vendedores privados.

Remates

- **Pros:** Si usted realmente sabe de autos y lo apasionan las reparaciones, puede obtener una buena oferta.
- **Contras:** La mayoría de los compradores que participan en remates son profesionales, de modo que la experiencia puede ser algo intimidante para el comprador común de autos. Algunos remates no admiten la participación de particulares.

Venta de autos por Internet

Las ventas de autos por Internet se están volviendo cada vez más populares. Usted puede utilizar la Internet para reducir su búsqueda de autos locales y luego ir a inspeccionar y probar el auto antes de comprarlo. Sin embargo, muchas personas compran autos de lugares distantes sin antes inspeccionarlos ni verlos. Si el auto entregado no es lo que se presentó por Internet, puede ser difícil resolver el problema.

Las ventas de autos por Internet también pueden ser un refugio para defraudadores que buscan ganar dinero fácil a costa de los demás. Una estafa actual con autos contra quienes tratan de vender el suyo por Internet ilustra esta advertencia.

Cómo funciona la estafa

El estafador puede afirmar que está comprando un vehículo en nombre de un cliente. Una vez que se acuerda un precio, el estafador envía un cheque personal o cheque de caja al vendedor por un monto superior al de la compra, y le solicita al vendedor que le pague directamente al presunto comprador la diferencia del monto. El estafador promete que, una vez recibido el pago, un representante irá a recoger el vehículo. A menudo los vendedores tienen prisa por concretar la venta del vehículo. Entonces, por lo general, el vendedor depositará el cheque en su cuenta y le enviará el pago al estafador antes de descubrir que era falso el cheque que recibió originalmente. Las víctimas de tal fraude pueden ser estafadas en miles de dólares. Por lo tanto, puede ser difícil para los organismos policiales rastrear a tales delincuentes, y las víctimas quedan con escasos recursos o esperanza de recuperar su dinero. **La prevención es la mejor protección contra esas estafas.**

Consejos para evitar las estafas por Internet:

- Si suena demasiado bueno para ser verdad, lo más probable es que sea mentira.
- No se deje engañar para enviar pagos a defraudadores. Si realmente se le debe una comisión a una persona, su cliente es quien tiene que pagarle.
- No se apresure. Frecuentemente las personas toman decisiones imprudentes cuando tienen prisa. Si alguien realmente quiere hacer negocios con usted, aguardará hasta que usted esté listo para concretar una transacción legítima. Además, si alguien desea cambiar los términos de la transacción, tales como adónde se enviará el pago, no deje usted que su ansiedad por finalizar la transacción lo ciegue ante posibles problemas.
- Tenga la certeza de adónde envía el dinero. Si envía pagos a otros países, puede que los organismos policiales no tengan jurisdicción para perseguir a los delincuentes allá.
- Sea precavido contra las ofertas que incluyen cheques u otras formas de pago desde el exterior.
- Tenga cuidado con los pagos hechos mediante cheque de caja. Aunque los bancos puedan poner fondos inmediatamente a disposición de un cliente que deposita un cheque de caja, puede que el cheque no sea auténtico. Por lo general, los cheques deben enviarse al banco emisor antes de autenticarse el pago. Dicho proceso suele tomar varios días.
- Contacte al banco o la institución financiera donde se emitió el cheque para determinar si el pago es legítimo. Sin embargo, no use la información de contacto impresa en el cheque, la cual se puede haber falsificado para distraer a las posibles víctimas del fraude. En lugar de ello, obtenga la información de contacto independientemente, a través de directorios legítimos u otras fuentes.
- Utilice un servicio seguro de pago bajo garantía o “escrow” como PayPal. Muchas compañías de remate por Internet ofrecen ese servicio por un pequeño cargo. Cuestione la exigencia de usar un servicio de pago bajo garantía que usted desconozca u otras solicitudes inusuales de pago.

La prueba de conducción

Usted ya ha averiguado lo que necesitaba saber. Ha reducido sus opciones a unos pocos modelos. Ya es hora de sentarse detrás del volante y hacer esa prueba de conducción que es tan importante.

Tal vez usted se pregunte si una prueba de conducción es similar a cualquier otra experiencia de conducción. No es tan así. **Tenga en mente lo que desea aprender. Está por asumir un compromiso importante y desea asegurarse de que es el vehículo adecuado para usted.** Su prueba de conducción tiene que incluir lo siguiente:

- Conduzca el auto por la calle durante al menos media hora.
- Conduzca en el tránsito de la ciudad y la autopista. Observe la manera en que el auto se pone en marcha, se detiene, cambia de marcha (si tiene una transmisión manual), se acelera en la autopista y hace giros.
- Pregúntese si se siente cómodo en el asiento del conductor.
- Permítale conducir a un amigo para que usted pueda ver cómo se siente el asiento del acompañante. Pruebe también el asiento trasero, si compra un sedán o una van.
- ¡Si es invierno, excelente! Compruebe cómo responde el auto con nieve y hielo.
- No trate al auto con demasiada delicadeza. Conduzca de la manera en que realmente planea hacerlo.

Negocie desde el asiento del conductor

En los Estados Unidos, probablemente la mayoría de las personas prefieran hacerse un tratamiento de conducto dental antes que regatear el precio de un auto. Una encuesta tras otra, los dos tercios de los compradores de autos encuestados responden que "detestan" el proceso de negociación. Pero si usted va a negociar el precio de un auto, aquí tiene un consuelo: El margen de error no es demasiado grande. Casi todos los concesionarios remarcan el precio original en tan poco como 10% para un auto básico y hasta 25% para un auto de lujo. Eso no es nada en comparación con los márgenes de ganancia superiores al 100% para las prendas de vestir y las joyas.

La ocasión cuando casi todas las personas pierden en el juego de la negociación es en la fase final de la transacción. Cuando pasan del lote o el showroom a la oficina para poner en orden los detalles financieros, suponen que ya no hay oportunidad para negociaciones vitales. El verdadero negocio del concesionario pueden ser todas esas opciones, como contratos de servicio, protección anticorrosiva, selladores de pintura, seguro de vida para pago de crédito y seguro por discapacidad para pago de crédito.

Cómo hacer la jugada

Si usted no desea regatear el precio, puede comprar un auto en un concesionario que no negocia precios o contratar a un agente de compra de autos que negocie una operación para usted. Sin embargo, si usted es como la tercera parte de los compradores en EE.UU., que disfruta de subir al ring con los profesionales, póngase los guantes de boxeo y aprenda las leyes del juego.

Algunos concesionarios han suavizado su enfoque para las ventas en respuesta a la competencia de vendedores que no negocian el precio; sin embargo, familiarícese usted con los diversos métodos que pueden usar. A veces le tocará negociar con un solo vendedor. Puede que ese vendedor invierta más en su satisfacción como cliente que un experto en cierre de ventas. Un experto en cierre de ventas es la persona que reemplaza al vendedor para finalizar la venta.

Conozca la factura del concesionario

Para averiguar en cuánto ha remarcado el concesionario el costo de un vehículo, usted necesitará averiguar cuánto le pagó el concesionario al fabricante. Consulte una publicación como la "*Consumer Reports Annual Buying Guide*" (Guía anual de compras de *Consumer Reports*).

Una publicación como esa a menudo publicará la "factura" que paga un concesionario por el auto y las opciones. Sin embargo, la historia no termina con la factura. Los "incentivos" y otros créditos que el fabricante le otorga al concesionario casi siempre reducen el costo real del concesionario por debajo del monto de la factura.

Lo mejor que usted puede hacer es investigar muy bien un vehículo en el que tiene interés y ver si se aplican incentivos u otros estímulos económicos. Y no se crea el cuento de que un auto que le venden al "precio de la factura" significa que se vende al costo del concesionario. Por lo general, todavía hay espacio para regatear.

La popularidad tiene un precio

Mucha demanda significa precio más alto. Si usted quiere comprar el auto más popular del año, prepárese para pagar un poquito más. El aspecto positivo de esto es que por un auto popular también puede obtenerse un precio mayor cuando a usted le llegue el turno de venderlo usado.

Estrategia de negociación

En la venta de autos, casi todo es flexible: el precio del auto, el precio de las opciones, el interés del préstamo y los servicios extras. Pero esta flexibilidad no significa que el vendedor hará lo imposible por usted. Puede que el vendedor intente aparentar que los precios están firmes. **Decida lo que desee en un auto y lo que valga para usted, luego negocie un precio justo.**

Aquí hay algunas sugerencias para ayudarle a obtener el mejor negocio posible:

- Planee la fecha de la compra. Las mejores fechas para comprar un auto son a fin del mes, cuando los concesionarios están dispuestos a hacer algún sacrificio para cerrar el mes con más ventas, como así también durante los días feriados. Los concesionarios gastan mucho dinero en la publicidad de ofertas de día feriado, y desean asegurarse de cubrir sus costos.
- No mencione el auto usado que planea entregar hasta negociar el precio del auto nuevo. Al menos eso es lo que establece la sabiduría convencional. En el caso suyo, puede que esto resulte práctico o no.
- Evite responder a las preguntas de venta sobre si estará listo para comprometerse con una compra ese día "si el precio es adecuado". Simplemente diga "quizás" o "lo voy a pensar".
- Si usted ya coordinó el financiamiento, no se lo diga al vendedor. El vendedor podría ofrecer un precio bajo por el auto, pensando que el concesionario puede obtener una ganancia en el financiamiento de la compra.
- Nunca le diga al vendedor lo que usted esté dispuesto a pagar en cuotas mensuales por el auto. De hecho, nunca le diga al concesionario el precio más bajo que usted está dispuesto a pagar. Ellos tampoco le dirán a usted cuál es el más bajo que están dispuestos a cobrar.
- Comience con una oferta baja. Ofrezca un precio que apenas esté por encima del precio de factura del concesionario.
- No se asuste si la contraoferta del concesionario es mucho más alta que su primera oferta. Haga su siguiente oferta en apenas $100 o $200 más. Recuerde: Usted ya ha averiguado lo que necesitaba saber. Además de eso, ya sabe que el concesionario obtiene una ganancia y puede que reciba incentivos del fabricante.
- Manténgase firme. Se espera que el concesionario le ofrezca un precio más bajo en respuesta a la segunda oferta que hizo usted. Ya es el momento de decidir si aceptará o no la oferta del concesionario.

El cruce de la línea

Al negociar, recuerde esta sencilla regla: Si el vendedor todavía está negociando el precio del auto, quiere decir que todavía obtiene una ganancia decente. Sin embargo, si el vendedor se aleja, probablemente usted haya cruzado la línea más baja del precio del auto. No se preocupe por ningún resentimiento. Usted está negociando el mejor acuerdo que pueda obtener.

Autos usados como parte del pago

Cuando desee vender su auto usado, compare los precios de diversos concesionarios para obtener el mejor. Y no olvide prestarle atención a "todos los detalles" o hacerlo limpiar antes de llevarlo a los concesionarios. Engalane el auto de la manera en que usted mejoraría su aspecto para concurrir a una entrevista laboral.

Naturalmente, puede optar entre venderlo usted mismo y mediante un agente de autos. Cuando entrega su auto usado como parte del pago a un concesionario, le pagan el precio mayorista y no el minorista. Consulte esos valores

en el libro azul. Si le escasea más el tiempo que el dinero, quizás la mejor opción sea entregar su vehículo usado como parte del pago. Al entregar un auto usado como parte del pago para comprar uno nuevo, también se exime de pagar el impuesto a la venta sobre el valor del auto entregado.

Cuando esté listo para hablar del precio de un auto que haya seleccionado, el vendedor le preguntará si planea entregar su auto actual como parte del pago (en caso de que usted lo tenga). Esa es la última pregunta que usted debe responder. Si le dice al concesionario que usted planea entregar su auto usado como parte de pago, el concesionario preferirá realizar ambas operaciones simultáneamente, lo cual podría ponerlo a usted en desventaja. Esta es la manera:

Ejemplo: María López desea comprar un sedán en perfecto estado cuyo precio de etiqueta es de $15,000. Ella le dice al concesionario que desea entregar su pequeño cupé 1998 como parte del pago a cuenta del precio. El concesionario ofrece venderle el sedán, completo con las opciones, por $9,000 más su cupé. Está encantada. El libro azul cotiza su cupé en $5,000, mientras que el concesionario le pagará $6,000.

$15,000.00	Sticker price
- 6,000.00	Coupe trade-in
$ 9,000.00	**Total price**

¿Le suena bien? No está tan bien. Las personas rara vez pagan el precio total de la etiqueta.

Si María hubiera negociado el precio del auto nuevo antes de mencionar su interés en entregar el cupé, habría obtenido un mejor negocio.

En primer lugar, podría haber negociado un descuento sobre el precio de etiqueta del sedán, por ejemplo, de $2,500. Por el cupé, podría haber negociado para obtener el valor del libro azul, de $5,000. El precio total de su auto nuevo habría sido $7,500.

Deal for the new car:

$15,000.00	New sedan
- 2,500.00	Discount
$12,500.00	**Subtotal**

Subtract the trade-in:

$12,500.00	New sedan
- 5,000.00	Coupe trade-in
$ 7,500.00	**Total price**

No cante victoria antes de tiempo

Justo cuando piense que podría bajar la guardia con el concesionario, dele un apretón de manos al vendedor y siéntese en la oficina porque aún quedan varias negociaciones pendientes. Todavía tiene que encontrar el mejor negocio para un préstamo y decidir si pagar o no por una garantía extendida, protección anticorrosiva, seguro de vida para pago de crédito y demás opciones.

Sus opciones

La mayoría de los modelos de auto, sean nacionales o importados, se venden en dos o más “niveles de detalle”, lo cual implica un precio básico y un conjunto de opciones. Los niveles de detalle varían y se los conoce con nombres tales como Standard, DX y Deluxe.

A veces es más barato comprar un auto de un nivel de detalle con mayor precio que comprar un modelo básico y engalanarlo con opciones. Sin embargo, consulte los niveles de detalle disponibles y las opciones de precio que usted desea.

Las opciones suelen venir en paquetes. Y comprar un paquete puede ser más barato que comprar todas las opciones por separado. Pero procure evitar que lo convenzan para comprar opciones que no desea.

El préstamo

Frecuentemente los concesionarios financian la compra de autos por medio de fabricantes o bancos locales. El aspecto positivo de obtener un préstamo a través del concesionario es la conveniencia. El concesionario puede procesar la solicitud de su préstamo inmediatamente en la oficina del showroom. El aspecto negativo es que posiblemente el concesionario remarque el costo del préstamo para obtener una ganancia. Salga a comparar costos hasta hallar el interés más bajo y luego dígale al concesionario que no está dispuesto a pagar nada más costoso que eso. Habitualmente, el concesionario ajustará su interés a la tasa vigente en el mercado. (Para obtener más información sobre préstamos y el pago del suyo, consulte la página 6.)

Contratos de servicio (es decir, “garantías extendidas”)

Los contratos de servicio pueden ser un medio considerable de ganancia para los concesionarios. Son como las pólizas de seguro. Y, tal como sucede con las pólizas de seguro, esos contratos se diseñan para no ser usados.

Un contrato de servicio extendido complementa la garantía del fabricante que viene con el vehículo. Compare su garantía con el contrato de servicio que le ofrecen para evitar el pago de servicios que usted ya obtiene sin cargo. Debido a la competencia por la satisfacción del cliente, ha mejorado la garantía estándar del fabricante. Por lo general, una garantía cubre el auto por tres años o 36,000 millas o más; por lo tanto, usted puede optar por no comprar mayor cobertura.

Sin embargo, un contrato de servicio extenderá el plazo durante el cual las piezas se repararán bajo garantía. Eso puede ser útil si usted planea conservar el vehículo por más tiempo que el cubierto por la garantía del fabricante. Consulte si el contrato de servicio extendido se cancela automáticamente cuando usted vende el auto. Si usted desea un contrato de servicio con el fabricante, verifíquelo nuevamente para comprobar que, en efecto, sea con el fabricante.

Qué debe preguntar sobre su contrato de servicio

- ¿La compañía que ofrece el contrato tiene un prestigio sólido? Llame al *Better Business Bureau* al 651-699-1111 o al 800-646-6222 para averiguarlo.
- Para que las reparaciones sean cubiertas por el contrato, ¿tiene que demostrar que cumplió las recomendaciones del fabricante sobre el mantenimiento preventivo regular?
- ¿El contrato cubre el mantenimiento preventivo?
- ¿Se cubren remolques y autos de alquiler?
- ¿Tendrá que pagar anticipadamente las reparaciones para que la compañía le reembolse después dicho pago?
- ¿Tendrá que llevar el auto a mecánicos específicos?
- ¿Se aplica un cargo deducible a las reparaciones?

- ¿Un inspector de la compañía tiene que ver primero el auto y diagnosticar el problema antes de que se pueda reparar?
- ¿Qué reparaciones quedan fuera del contrato?

Paquetes de protección

Muchos concesionarios ofrecen servicios tales como protección anticorrosiva, protección de tela, sellador de pintura o protección antirrobo. Puede que esté inflado el precio de dichos elementos y que no produzcan el efecto deseado. Por ejemplo, la "protección de tela" puede ser idéntica a la protección de muebles o alfombras que un consumidor puede comprar en una tienda. El "sellador de pintura" a veces no es más que una cera de alta calidad a un costo elevado. Las garantías de protección anticorrosiva pueden incluirse en la garantía de fábrica del vehículo, por lo cual es innecesario comprar esa opción. A menudo dichos productos incluyen exclusiones complejas por las que la protección queda anulada si hay óxido en las costuras de chapa o si se oxida solamente una porción del metal. Por último, la "protección antirrobo" es un servicio por el cual se graba en la ventanilla el número de identificación del vehículo (VIN) o en algunas otras partes del auto, habitualmente a un costo considerablemente remarcado. Lo más importante para recordar con respecto a los paquetes de protección es que a menudo le dan mucha ganancia al concesionario, pero pueden ser de bajo valor para el consumidor.

Protección anticorrosiva

Ya conoce la expresión: La corrosión nunca duerme. Independientemente de cuánto traten los fabricantes de autos de controlar la corrosión con nuevas tecnologías —que abarcan desde el galvanizado del acero durante la fabricación hasta la aspersión de los autos con sellador una vez que salen a la calle— a la larga se asomará la corrosión. Solo es cuestión de tiempo.

De modo que la frase "protección anticorrosiva" puede ser engañosa. Dicha protección puede ayudar a "mantener a raya" la corrosión, es decir, por algunos años. Es verdad que hoy día los autos que circulan tardan más en oxidarse que los modelos de años pasados. Sin embargo, lo que usted debe preguntarse al comprar un auto es si necesita o no una protección anticorrosiva posterior a la fabricación.

Algunos expertos afirman que el galvanizado durante la fabricación hace innecesaria la protección anticorrosiva adicional. El galvanizado es un proceso por el cual se protege el acero con una película de cinc que los fabricantes dicen haber perfeccionado en años recientes.

Para ayudar a los consumidores a decidir si comprarán o no la protección anticorrosiva adicional, el *Council of Better Business Bureaus, Inc.* (Consejo de Oficinas de Buenas Prácticas Comerciales), puso en marcha un estudio profundo sobre las prácticas de protección anticorrosiva. Así comprobó que el 90% de los vehículos fabricados a partir de principios de la década del noventa ya venían con una garantía de cinco años contra perforación por corrosión (antióxido) del fabricante.

Las garantías del fabricante, como así también las garantías de posventa para protección anticorrosiva, aplican si la corrosión se origina en el interior del auto y carcome un orificio hacia afuera. La corrosión superficial causada por piedras, rasguños, granizo y daños climáticos queda excluida de la garantía del fabricante y también de casi toda garantía de posventa.

Seguro de vida y seguro por discapacidad para pago de crédito

El seguro de vida para pago de crédito garantiza que la compañía financiera que le preste dinero para comprar su auto estará entre los primeros acreedores en ser pagados si usted fallece antes de terminar de pagar el auto. De manera similar, el seguro por discapacidad para pago de crédito garantiza que su compañía financiera sea pagada en caso de que usted quede discapacitado y no pueda trabajar para pagar el préstamo por su auto.

Habitualmente esos tipos de seguro son opcionales. Si desea comprar ese tipo de cobertura, recuerde que no está obligado a comprar el seguro a su compañía financiera. Salga a comparar el costo de los seguros de vida y por discapacidad para garantizar el pago de deudas ofrecidos por compañías de seguros, que suelen tener mejores precios.

Cierre de la venta

El depósito

¿Está usted absolutamente (100%) seguro de que va a comprar el auto? Si no lo está, no entregue un depósito. Si cambia de idea, puede que el vendedor tenga un derecho legal a quedarse con su depósito.

Antes de firmar...

Lea atentamente el contrato de venta. Si el concesionario le hizo una promesa verbal (por ejemplo, incluir faros antiniebla por el precio que negoció), asegúrese de que esté escrita.

Compruebe que:

- Se incluya todo lo que usted y el concesionario hayan acordado.
- Que el gerente y el vendedor del concesionario hayan firmado el contrato. En caso contrario, podría no tener validez.
- Que se llenen todas las secciones del contrato antes de que usted lo firme.
- Que el contrato establezca que usted puede anularlo y que le devuelvan el depósito si no se cumplen todos los términos del contrato (por ejemplo, no cumplir la entrega en una fecha especificada).

¡Recuerde que no tiene tres días de reflexión para reconsiderar la compra y devolver el auto! Antes de firmar el contrato, comprenda que cuando lo haga, ¡el auto es suyo! Estará obligado a cumplir el contrato. No tendrá derecho a devolver el vehículo. Si decide que no desea el auto, tendrá que hacerse cargo de la depreciación y revenderlo.

Vuelva a examinarlo

Si su auto nuevo será entregado por otro concesionario, no tendrá la oportunidad de examinar el vehículo antes de que lo despachen. Antes de aceptar la entrega, compruebe que el auto tenga todas las opciones y extras que especifica el contrato. Además, haga una prueba de conducción para comprobar que se siente tal como el que usted probó anteriormente.

Ley de Minnesota sobre autos defectuosos

Una vez que usted firme el contrato por el auto nuevo, no podrá devolverlo simplemente porque no le gusta. Sin embargo, si realmente es un auto defectuoso, el vendedor está obligado a repararlo y, con el tiempo, es posible que deba reemplazarlo o devolverle su dinero conforme a la Ley de Minnesota sobre autos defectuosos.

La ley de Minnesota sobre autos defectuosos aplica a aquellos cubiertos por la garantía original de auto nuevo del fabricante, que se compraron en Minnesota y se usaron, como mínimo, el 40% del tiempo con fines personales, familiares o domésticos. La ley también cubre los vehículos arrendados por más de cuatro meses.

Los términos de la ley son:

- El fabricante está obligado a reparar un vehículo automotriz conforme a los términos de la garantía si:
  1. El vehículo automotriz tiene un defecto o problema que está cubierto por la garantía; y
  2. El problema ha sido reportado por el dueño del vehículo dentro del periodo de la garantía, o dentro del plazo de dos años después de la entrega del vehículo, lo que suceda primero.

- El fabricante está obligado a reembolsar la compra de un auto o a reemplazarlo por otro si tiene considerables defectos o problemas. Según la ley, si el fabricante o su concesionario autorizado no ha podido reparar el problema de un auto después de una "cantidad razonable de intentos", el comprador o la persona que arrienda el auto puede recurrir a un programa de arbitraje del fabricante o a un tribunal para procurar el reembolso completo del precio de compra del auto, menos una deducción por el uso del vehículo.

  Una "cantidad razonable de intentos" se define como:
  - Cuatro o más intentos infructuosos para reparar el mismo defecto; o bien
  - Un intento infructuoso para reparar un defecto causado por la falla total del sistema de dirección o de frenos, la cual es probable que sea causa de muerte o lesión corporal grave; o bien
  - Un auto que haya estado fuera de servicio debido a reparaciones bajo garantía por 30 o más días laborables acumulativos.

Se incluye más información sobre la ley de Minnesota sobre autos defectuosos en la publicación *Minnesota's Car Laws: A Guide to Minnesota's Lemon Law, Used Car Warranty, and Truth in Repairs Act* (Leyes de Minnesota sobre autos: Guía para la ley de Minnesota sobre autos defectuosos / Ley sobre garantía de autos usados y veracidad en las reparaciones) publicada por la Procuraduría General de Minnesota. Contáctenos para solicitar una copia.

¿Está considerando un auto “con experiencia”?

Lo bueno con respecto a comprar un auto usado es que tiene un historial. Lo malo con respecto a comprar un auto usado es que tiene un historial. La experiencia puede ser buena maestra. Cuando usted compra un auto usado, es posible conocer mejor el prestigio de la marca y el modelo de lo que conocería de un auto nuevo, especialmente un modelo en perfecto estado. Sin embargo, no sabrá si antes le dieron un buen trato al vehículo, a menos que usted sea un buen investigador de incógnito. Aprenda a serlo.

Para comenzar la investigación, vaya a la biblioteca local donde hay libros y revistas que brindan información comparativa o recurra a la Internet para ver qué información puede encontrar. Cada año en el mes de abril, la revista “Consumer Reports” publica un informe detallado sobre la frecuencia de reparaciones y mantenimiento de autos usados. La publicación ordena los autos según el precio y proporciona información importante sobre seguridad y eficiencia de combustible. Pero no se quede con eso. Las revistas “*Road and Track*”, “*Motor Trend*” y “*Car and Driver*” también publican reseñas sobre autos.

¿Cuánto vale un auto usado?

Hasta quienes no saben casi nada de autos le dirán que consulte el libro azul para averiguar el valor de un auto usado. Pero no se alarme cuando descubra que el libro azul es de color anaranjado. El verdadero título del libro es “*National Automobile Dealers Association’s (NADA) Used Car Guide*” (Guía de autos usados de la Asociación Nacional de Concesionarios de Automóviles) y viene en tamaño de bolsillo. **El “Libro azul” de la NADA puede encontrarse en la biblioteca, casi todas las librerías y el sitio web www.nadaguides.com. También hay otras guías como “*Edmund’s Used Car Prices*” (*www.edmunds.com*) y “*Kelley Blue Book*” (*www.kbb.com*).** Los precios de autos pueden variar entre esos libros, pero muchos funcionarios de préstamos y concesionarios se basan en la Guía de la NADA, de modo que es lo más seguro para usted. Los sitios web también son fáciles de usar. Allí tendrá que responder algunas preguntas sobre el auto y luego obtendrá un precio probable.

El libro azul muestra el precio promedio del usado a entregar como parte del pago, el costo promedio del préstamo y el precio de venta promedio de cada modelo de auto según el año. Si el auto tiene más de siete años, búsquelo en la “NADA Older Used Car Guide” (Guía de autos usados más viejos de la NADA).

Las guías solo ofrecen estimaciones. Naturalmente, si al auto que usted va a comprar le pasó por encima una estampida de elefantes que escapaban del zoológico, el valor será inferior al que figura en la guía. Y no compre el primer auto que mire. Compare antes de comprar para familiarizarse con los precios en su mercado.

Tres maneras de obtener lo que paga

Al comprar un auto usado, necesitará ser todavía más cuidadoso para asegurarse de hacer un buen negocio que cuando compra un auto nuevo. Se espera que los autos nuevos funcionen a la perfección. Los autos usados vienen con un historial de accidentes, reparaciones, ruidos raros, mellas y abolladuras.

Cumplir estos tres pasos importantes lo ayudará a evitar que lo estafen con un auto usado:

1. Verifique el prestigio del vendedor,
2. Obtenga información sobre el título, y
3. Hágale una inspección completa de mantenimiento y carrocería.

Si cumple estos pasos, aunque no pueda garantizar que lo sabe todo sobre el auto, habrá obtenido mucha información al respecto.

1. Verifique el prestigio del vendedor

Aunque no es imposible verificar el prestigio de una persona en particular, puede verificarse el de un concesionario. Averigüe lo siguiente:

- ¿Cuánto tiempo hace que se fundó el concesionario?
- ¿Cómo la califica el *Better Business Bureau*?
- ¿Alguna vez fue demandada por el Procurador General de Minnesota? En ese caso, ¿por qué?

Hay que responder todas esas preguntas para tener la certeza de que el concesionario cumplirá cualquier contrato que usted firme.

Un concesionario prestigioso es lo más seguro para usted

La mejor protección contra el fraude es tratar con un concesionario prestigioso. Llame al Better Business Bureau, pida la opinión de sus amigos y parientes, e incluso obtenga el nombre de ex clientes como referencia.

2. Obtenga información sobre el título

El título es como el currículum de la vida del auto. Indica cuántas millas ha recorrido y si anteriormente fue reparado tras sufrir daño total. **Para obtener información sobre el título, llame a la División de Servicios para Conductores y Vehículos del Departamento de Seguridad Pública de Minnesota al 651-297-2126.** El Departamento de Seguridad Pública puede confirmar la lectura del cuentamillas y si el auto fue reparado tras sufrir daño total. Usted también puede exigir que el concesionario le entregue dicha información. Cuando se vende un auto a un concesionario, este asume el control del título. Nada le impide al concesionario mostrarle a usted ese título.

1. **Obtenga un informe CarFax por Internet:** Por el pago de un cargo, compañías como CarFax (www.carfax.com) le darán información específica sobre el auto que usted considera comprar. Obtener un informe detallado puede responder preguntas importantes tales como: ¿Hay algún problema con la lectura del cuentamillas? ¿Tiene el auto un historial de accidente(s)? ¿Tiene el auto un título sin problemas?

2. **Si se declaró el daño total del auto:** **Según la ley de Minnesota, si se declaró el daño total del auto (o sea, que el costo de la reparación superaba su valor) y después se reparó en cualquier fecha posterior a junio de 1993, el título tiene que estamparse con la frase "*Prior salvage*" (reparado tras sufrir daño total).** Si este es su caso, le conviene comprobar que no haya faltado nada cuando se reparó el auto. Es posible que la estructura de un auto anteriormente reparado tras sufrir daño total no sea tan resistente como la de otro auto. Haga revisar el auto en un taller de reparación de carrocerías antes de decidirse a comprarlo.

3. **Lecturas del cuentamillas:** Cuanto más bajo sea el millaje, mayor será el precio para el vendedor. No es sorprendente entonces que cada año se estafe en miles de millones de dólares a los consumidores mediante la reducción fraudulenta del registro de los cuentamillas.

   Aproximadamente el 90% de los cuentamillas manipulados fraudulentamente vienen de otros estados. Por lo tanto, hay que investigar muy bien los vehículos de otros estados. Para obtener una copia del título, necesitará contactar al Departamento de Vehículos Motorizados en el estado donde vive el dueño anterior.

3. Hágale una inspección completa de mantenimiento y carrocería

Aunque el dueño anterior y el concesionario parezcan dignos de confianza y digan que no hay nada malo en el auto, hágalo inspeccionar totalmente en un taller de reparaciones calificado. Los vendedores no son mecánicos. Usted puede llevar al auto al mecánico de una gasolinera o a un centro de diagnóstico. Un taller de carrocerías también es un buen lugar para visitar y comprobar si hay daños en la carrocería o si el auto sufrió algún accidente. Si el dueño no le permite hacer inspeccionar el auto, vaya a hacer negocios a otra parte.

¿Puede leer entre las líneas del cuentamillas?

Digamos que, por ejemplo, usted responde a un anuncio sobre un auto de 10 años que solo tiene 50,000 millas. En la industria eso se considera una "bomba de crema" porque tiene mucho menos millaje del que se esperaría de un auto de su edad. El Sr. Todo Sonrisas ha puesto en venta el auto y busca la oportunidad de un negocio rápido. Le dice que una viejita conducía el auto apenas para ir al supermercado y regresar. ¿Cómo comprobaría usted esa historia?

En primer lugar, tenga en cuenta que, con manipular fraudulentamente el cuentamillas (algo que también suele reconocerse como "recortar" o "maquillar" las millas), el Sr. Todo Sonrisas puede obtener una gran ganancia. Según la Administración Nacional para la Seguridad Vial, al precio de los autos con cuentamillas manipulado fraudulentamente se les suma un promedio de más de $1,000. El fraude con cuentamillas estafa a los consumidores en tanto como tres mil millones de dólares al año.

Según la ley, todos los vendedores, sean particulares o no, están obligados a verificar que la lectura del cuentamillas sea exacta a su mejor saber y entender. Si el Sr. Todo Sonrisas sabe que el millaje es mayor que la lectura del cuentamillas, ya se deba a una limitación mecánica del cuentamillas o porque ha sido manipulado fraudulentamente, tiene que declararlo. La ley establece que el vendedor está obligado a proporcionar dicha información sobre todo vehículo, a excepción de aquellos que tengan 10 o más años de antigüedad, o cuyo peso sea mayor de 16,000 libras, o que no tengan propulsión propia (tal como remolques u otros vehículos de arrastre).

Indicios de manipulación fraudulenta del cuentamillas

Si el Sr. Todo Sonrisas no es comunicativo con respecto a la información del auto, verifique los siguientes signos de que el millaje indicado puede ser incorrecto:

- Los números en el cuentamillas se ven desalineados o no funciona el cuentamillas.
- Faltan tornillos o hay piezas sueltas en el tablero, lo cual indica que se ha desarmado el cuentamillas.
- Desgaste inusual del pedal del freno, la alfombra y el asiento del conductor, lo cual sugiere que el auto se ha usado más que lo que indica el millaje.

- Llantas no originales o desiguales en autos con una lectura inferior a 30,000 millas. Dichos vehículos deberían tener las llantas originales y todas deberían ser de la misma marca y modelo.
- Hay etiquetas de cambios de aceite con fecha adheridas al marco de la puerta que indican un millaje incompatible con la lectura actual.
- Hay pedidos de reparación o certificados de inspección con fecha dentro de la guantera, debajo del asiento o dentro del maletero, que indican un millaje incompatible con la lectura actual.
- Un título reciente, un título estampado con la palabra "duplicate" (duplicado) o un título emitido en otro estado.
- Un breve plazo de propiedad de quizás un mes o menos. La sección de la fecha de emisión (date issued) del título le indicará por cuánto tiempo tuvo el auto el dueño anterior. Un breve plazo de propiedad puede indicar que un concesionario deshonesto puso el auto a nombre de un cónyuge o amigo y luego manipuló fraudulentamente el cuentamillas antes de revenderlo. Si usted llama al cónyuge o amigo para consultarlo es muy probable que confirme la lectura.

Autos usados certificados

Un concesionario no puede publicitar un vehículo usado como "certificado" (o con alguna palabra similar) si sabe o debe saber que cualquiera de las siguientes condiciones aplica al vehículo:

1. El cuentamillas no indica el millaje real que ha acumulado el vehículo;
2. El fabricante o un concesionario volvió a comprar el vehículo en razón de una garantía o la ley sobre autos defectuosos;
3. El título del vehículo ha sido "marcado" con alguna designación, tal como dañado, inundado, abandonado, readquirido por la ley sobre autos defectuosos, recomprado por el fabricante, no reparable, rearmado, reacondicionado o reparado tras sufrir daño total;
4. El vehículo ha sufrido un daño a causa de un accidente, incendio o inundación que limita considerablemente el uso o la seguridad del auto;
5. Se ha dañado el chasis del vehículo;
6. El concesionario no le entrega al comprador un informe completo de inspección que indique todos los componentes examinados antes de la venta; o bien
7. El vehículo se vende "tal como está" o con alguna otra exención de la garantía de comerciabilidad.

Su inspección personal

La inspección suya no reemplazará la de un mecánico, pero puede desechar algunos vehículos obviamente deficientes con pocas herramientas y escaso conocimiento técnico.

Para hacer esta inspección tendrá que estar dispuesto a ponerse ropas viejas, guantes de trabajo y ensuciarse. Si ese no es su estilo, recurra a algún amigo con aptitudes mecánicas para que lo acompañe. También es buena idea llevar a un amigo para que lo ayude a revisar las luces y el escape cuando usted ponga en marcha el auto, como así también a ofrecerle opiniones sobre la comodidad del asiento y darle apoyo moral.

Su juego de herramientas

Cuando esté buscando un auto usado para comprar, necesitará llevar lo siguiente para hacer su propia inspección:

- **Linterna:** para buscar corrosión en lugares oscuros tales como los compartimientos de las ruedas y para inspeccionar debajo del cofre (capó).
- **Trapos:** para revisar el aceite y otros líquidos y para limpiarse las manos.
- **Imán:** para detectar paneles rellenos con material plástico, lo cual indica que el auto sufrió un accidente. El imán no se adherirá al plástico.
- **Libreta y bolígrafo:** para escribir sus conclusiones a fin de comparar los autos que está considerando.

Qué cosas mirar:

1. **Busque si hay pérdidas.** Con el motor apagado, examine el suelo debajo del auto. Si hay una mancha negra y húmeda significa que pierde aceite. Si hay una mancha rojiza, pierde líquido de transmisión o dirección. Si la mancha es incolora o verde, podría ser una pérdida en el sistema refrigerante. Una mancha de color también podría indicar una pérdida de líquido de freno. Una mancha transparente que huele a gasolina probablemente sea gasolina y podría indicar una pérdida en el sistema de combustible. No se detenga alrededor de la pérdida porque la gasolina es tóxica para la respiración y altamente inflamable.

2. **Revise el radiador.** Nunca destape un radiador caliente. Si el radiador está frío al tacto, quítele la tapa e inspeccione el agua o refrigerante. Si se ve de color de óxido, podría indicar que hay corrosión en el sistema refrigerante. Luego, mire si hay aceite en el radiador. Habitualmente aparece como una película brillante que flota sobre el agua o refrigerante. Si ve aceite en el radiador, es probable que el auto tenga un problema grave, tal como una culata agrietada o una pérdida en la junta de la culata.

3. **Revise la batería.** Busque si hay grietas y pérdidas. Averigüe qué tan vieja es la batería. En las baterías más viejas se puede revisar el nivel del líquido. Si las placas de la batería no están cubiertas con líquido, no ha sido mantenida correctamente. Es indicio de que quizás el resto del vehículo tampoco haya sido mantenido bien.

4. **Revise las varillas de medición.** Mire la varilla de medición del aceite del motor. Un nivel bajo de aceite podría indicar que el dueño anterior no le hizo un mantenimiento regular al auto. O quizás sea indicio de que el auto quema demasiado aceite. Si el aceite se ve gomoso o sucio, no se ha cambiado con suficiente frecuencia y el motor podría estar muy desgastado.

   Luego, revise la varilla de medición de la transmisión con el motor al ralentí. Un bajo nivel de líquido podría indicar que hay una pérdida en la transmisión. El líquido de transmisión nuevo es rojo. Un líquido descolorido podría indicar un problema en la transmisión, pero no siempre es así. Si el líquido tiene olor a quemado o se ve descolorido, haga examinar el auto por un mecánico antes de comprarlo.

5. **Pruebe los amortiguadores y tirantes.** Empuje hacia abajo cada esquina del auto. El vehículo no debería rebotar más de dos veces. Si lo hace, hay que reemplazar los amortiguadores y tirantes. Recuerde que se instalan en pares, de modo que si una sola esquina del auto no pasa la prueba del rebote, tendrá que comprar por lo menos dos amortiguadores o tirantes nuevos.

6. **Revise las llantas.** Compruebe que no estén a la vista las “barras de desgaste” en las depresiones de la rodadura. En ese caso, habrá que reemplazar inmediatamente las llantas. Si las llantas están desgastadas de manera despareja, particularmente si un lado de la rodadura está más gastado que el otro, es probable que el auto necesite una alineación. No olvide revisar la llanta de auxilio. A menudo, un vendedor pondrá una llanta vieja en el maletero, así que, aunque las llantas instaladas estén nuevas, usted podrá examinar los patrones de desgaste en la de auxilio. Si piensa que el auto necesita alineación, consulte a un mecánico antes de comprarlo. El problema podría ser menor, pero también podría indicar que el auto ha sufrido un accidente y nunca se alineará correctamente. También es posible que necesiten reemplazarse otras piezas importantes, tales como las barras de acoplamiento y las articulaciones de rótula.

7. **Revise el tubo de escape.** Pase un dedo alrededor del interior del tubo de escape. Suponiendo que el auto no tiene un motor diésel, si el residuo que hay dentro del tubo es grasoso o pegajoso, probablemente queme demasiado aceite. Sin embargo, si hay un polvo de color blanco o gris, no hay nada de qué preocuparse.

8. **Observe las luces del tablero.** Ya está listo para girar la llave de encendido a la primera posición. Compruebe que se enciendan las luces del alternador, de la presión del aceite y de “revisar el motor”. Si no se encienden, quizás haya que reemplazar un bombillo. O tal vez el vendedor haya desconectado deliberadamente las luces para evitar que indiquen algún problema mecánico. Arranque el motor. Ahora tienen que apagarse todas las luces. Si no se apagan, puede que el auto tenga un problema en los sistemas indicados.

9. **Deje que el motor funcione al ralentí.** Con la transmisión en estacionamiento (P), levante el cofre (capó) y escuche el motor. Si oye un ruido fuerte que se parece al de una máquina de coser, puede que el auto necesite una reparación de válvulas. Apriete el pedal y acelere el motor. Si suena como un rugido o un martilleo, puede que estén averiados las bielas o los cojinetes. De una u otra forma, eso puede equivaler a reparaciones costosas.

10. **Mire el humo del tubo de escape.** Con el motor en marcha y caliente, pero con la transmisión todavía en estacionamiento, apriete el acelerador y mire por el espejo retrovisor. Si el humo del escape sale blanco, por lo general es un mal indicio. Tal vez solo sea vapor de agua, pero también podría advertir que haya una grieta en el bloque del motor, la culata o la junta de la culata. Por otra parte, si el humo sale azul, puede indicar que fallan los aros de pistón o que necesita una costosa reparación de válvulas. El humo negro indica una mezcla de gas y aire demasiado abundante. A veces puede arreglarse con un ajuste sencillo; otras veces se necesita una reparación costosa con sensor o computadora. Bajo condiciones climáticas normales, cuando el motor está caliente, el humo tiene que ser incoloro y transparente.

11. **Pruebe el sistema de escape.** Un rugido que se oye debajo del auto pero no debajo del cofre (capó) es indicio de una pérdida importante en el escape. Haga que lo revise un mecánico para determinar si hay que reparar el sistema de escape o si hay que reemplazar el silenciador.

12. **Pruebe los frenos.** Si el auto tiene frenos asistidos, apriete el pedal de freno con el motor en marcha. No tendría que ser posible llegar con el pedal hasta el piso. Si hay un espacio libre de menos de 1½ pulgada es un mal indicio. No le dé apenas unas tocaditas al freno. Mantenga el pedal apretado por un minuto o más para comprobar que no ceda o se sienta blando.

Prueba de conducción de un auto usado

¡No deje que el dueño lo lleve a dar una vuelta! Insista en sentarse usted al volante para la prueba de conducción. Conduzca sobre colinas, en calles de la ciudad y en autopistas. Verifique que el auto no jale hacia un costado. Frene el auto y compruebe que los frenos no pierdan presión cuando los apriete fuerte.

Si el auto tiene transmisión automática, vea si cambia de marchas con suavidad. Conduzca hacia adelante y hacia atrás en un lote desocupado para escuchar ruidos o deslizamientos. **Recuerde apagar la radio mientras conduce para poder oír cualquier ruido raro que salga del motor.** Por último, si la prueba de conducción se programó anticipadamente y el dueño precalentó antes el motor, desconfíe. Un motor caliente puede ocultar muchas fallas.

Cuídese de los autos usados afectados por inundación o reparados tras sufrir daño total

Comprar un vehículo usado conlleva ciertos riesgos. Sin embargo, según los expertos, comprar un auto o camión afectado por una inundación puede ser especialmente riesgoso y posiblemente muy costoso. Por algo muchos modelos más nuevos vienen con cableado electrónico sensible y componentes de computadora debajo de los asientos y en el tablero. Aunque puede repararse el daño causado por un poco de agua, la inundación grave del compartimiento de un vehículo frecuentemente perjudica de manera permanente los sistemas de computación integrados y esenciales. Además, el agua puede dañar no solo los componentes eléctricos, sino también el chasis estructural y el interior del vehículo. Lo peor de todo es que el daño por agua puede no evidenciarse en meses o incluso años.

En cualquier año determinado, hay miles de vehículos gravemente dañados que se limpian, reparan y envían de un estado a otro. Como miles de autos y camiones se despachan de uno a otro estado, puede que algunos vendedores intenten ocultar el accidentado historial del vehículo. **La Procuraduría General de Minnesota urge a consumidores y organizaciones de Minnesota a cuidarse de vehículos dañados por inundación y vendedores inescrupulosos que pueden intentar ocultar el historial del vehículo.**

Cómo se ocultan los títulos de autos

A menudo los estafadores utilizan una combinación de prácticas baratas de reparación cosmética y “lavado” del título para ocultar el pasado de un vehículo. Las leyes sobre títulos de propiedad varían de un estado a otro y los tramposos le sacan provecho a esa falta de uniformidad. Incluso en algunos estados no hay requisitos de “marcado” de vehículos que se repararon tras sufrir daño total. Tales requisitos exigen agregar anotaciones al título para indicar que un vehículo fue afectado por una inundación, reparado tras sufrir daño total, rearmado o algún otro historial similar. Por ejemplo, en Minnesota, el registrador de títulos tiene que escribir la frase “afectado por inundación” en el certificado de título de un vehículo para el cual la solicitud de título y registro indica que fue clasificado como pérdida total por agua o inundación. Sin embargo, puede que tales leyes no sean suficientes para proteger a los consumidores contra concesionarios inescrupulosos que a menudo trasladan autos y camiones —anteriormente reparados tras sufrir daño total— por varios estados hasta que el vehículo obtenga un título libre o “lavado”. En Minnesota los títulos no revelan la identidad del dueño original de un vehículo que se ha vendido varias veces. Solamente figura el dueño actual. Así, si un auto afectado por una inundación en Louisiana se registra en Kansas antes de venderse finalmente en Minnesota, el título no revelará que el auto era originalmente de Louisiana.

Consejos para evitar autos inundados

1. **Verifique el título del vehículo.** Asegúrese de que el vehículo que está considerando tenga un título sin problemas. Eso puede evitarle numerosos dolores de cabeza en el futuro. Puede obtener información sobre el título llamando a la División de Servicios para Conductores y Vehículos del Departamento de Seguridad Pública de Minnesota al 651-297-2126. Si le compra a un concesionario, también puede exigirles esa información a ellos. Si el concesionario rehúsa cumplir lo que usted pide, vaya a comprar a otra parte.

2. **Obtenga un informe CarFax.** Al visitar el sitio web de CarFax (*www.carfax.com*) se puede comprar un informe por $39.99, cinco informes por $49.99, o una cantidad ilimitada de informes por $54.99. CarFax también ofrece una consulta gratuita de registros y reporta la cantidad total de registros en el historial de un vehículo que hay en su base de datos. En esa ocasión usted puede decidir si comprará un informe o no. En tanto que las investigaciones de título basadas en un estado pueden ser útiles, también pueden estar limitadas por las leyes de práctica con datos gubernamentales o por medios inescrupulosos de "lavado" de títulos (como hacer registrar el vehículo sucesivamente en varios estados). Los informes CarFax pueden contener cierta información sobre los domicilios pasados del vehículo y su historial de accidentes que no revelan las investigaciones de títulos basadas en un estado. Además, CarFax tiene acceso a información sobre las reparaciones del vehículo, lo cual puede ser sumamente útil. Sin embargo, conste también la precaución de que tal vez CarFax no tenga la historia completa de cada vehículo. De modo que utilice ese recurso solamente como una herramienta más al considerar un auto usado.

3. **Haga una inspección física.** Un buen trabajo de limpieza y pulido puede hacer maravillas para ocultar la evidencia de inundación en un auto. Tómese un tiempo y realice una inspección detallada. Estas son algunas sugerencias:
   - Mire debajo de la alfombra en el maletero y debajo de los asientos. Una evidencia de humedad, óxido, barro o sedimento puede indicar una inundación.
   - Inspeccione los altavoces de las puertas, los limpiaparabrisas, la radio, el aire acondicionado y demás elementos electrónicos. A menudo no funcionan si hubo daño causado por agua.
   - Cuídese de elementos nuevos o que no hacen juego en un auto más viejo, incluyendo nuevos componentes eléctricos, asientos y alfombras que no van con el interior del vehículo.
   - Vea si hay óxido y demasiadas cáscaras de metal en el tren de rodaje o los resortes debajo del tablero y los asientos.
   - Vea si hay algún rociado obvio con pintura que indique un daño reciente a la carrocería.
   - Determine si se siente un olor a moho o humedad, particularmente en el maletero.

4. **Haga una prueba de conducción.** No acepte la palabra del vendedor de que el daño fue menor. Exija un comprobante.

5. **Sea sumamente precavido al comprar por Internet.** Las ventas de autos por Internet se están volviendo cada vez más populares. Usted puede utilizar la Internet para reducir su búsqueda de autos locales y luego ir a inspeccionar y probar el auto antes de comprarlo. Sin embargo, muchas personas compran autos de lugares distantes sin antes inspeccionarlos ni verlos. Recuerde que el solo hecho de comprar un auto domiciliado en

Madison o Chicago no significa que nunca fue dañado por una inundación en New Orleans o Biloxi. Si el auto entregado no es lo que se presentó por Internet, puede ser difícil resolver el problema. Si, en efecto, compra un auto por Internet, no deje de pagar mediante un servicio seguro bajo garantía o "escrow" como PayPal.

Los detalles finales

Si ha decidido cuál es el auto que quiere, haga una oferta. Antes de negociar la venta, es buena idea repasar las estrategias de la sección titulada "Negocie desde el asiento del conductor" a partir de la página 23. Si el auto viene con una garantía, examínela. Lea sobre las garantías de autos usados en la sección titulada "Algunas palabras sobre las garantías" a partir de la página 51. Por último, prepárese para firmar el contrato. ¡Pronto el auto será suyo!

La firma del contrato

Antes de firmar, tome una lupa —o lo que sea necesario— para poder leer todo lo que está en letra pequeña en el contrato de compra. Por supuesto que todo el mundo dice eso. Entonces, ¿qué debería buscar específicamente en un contrato por un auto usado?

- Compruebe que figure la garantía y obtenga un ejemplar completo de la guía del comprador.
- Compruebe que esté escrito en el contrato todo lo que usted haya acordado con el vendedor que deba repararse en el auto como condición de la venta.
- Compruebe que se establezca por escrito que el concesionario haya cumplido todo retiro del mercado por razones de seguridad para reparar el auto según lo exige el gobierno federal.
- Compruebe que se hayan llenado todas las líneas en blanco del contrato.

¡Recuerde que no tiene tres días de reflexión para reconsiderar la compra del auto!

Comprenda mejor el arrendamiento

Con todos los anuncios en el periódico y la televisión dedicados últimamente al arrendamiento de autos, tal vez piense que arrendar sea un concepto novedoso. No lo es. Lo novedoso es que los fabricantes y los concesionarios están promocionando el arrendamiento como nunca antes. Y da resultados. En el año 2013, aproximadamente el 20% de las personas que conducían autos nuevos habían arrendado en lugar de comprar.

¿Por qué es tan popular el arrendamiento? ¿Es una moda pasajera? ¿Acaso los anuncios bien producidos simplemente influyen en la gente? ¿O acaso el arrendamiento se ha vuelto un negocio tan conveniente como la compra... O todavía mejor? No hay respuesta sencilla. Eso se debe en parte a que los términos y cálculos del arrendamiento son complicados y en parte también porque comparar la compra con el arrendamiento es como comparar manzanas con naranjas. Que lo uno sea mejor que lo otro depende de las finanzas, las circunstancias y los deseos del individuo. Trataremos de ayudarlo a desenredar este tema por sus propios medios, para que pueda decidir si arrendar tiene sentido para usted.

¿Qué es el arrendamiento y por qué es tan popular?

El arrendamiento es básicamente un alquiler de auto a largo plazo, habitualmente de dos a cuatro años. Usted acepta pagar a una compañía de arrendamiento un monto fijo cada mes por conducir el auto, que es

propiedad de dicha compañía, y usted también paga el seguro y el mantenimiento de rutina, tal como los cambios de aceite. Usted recibe una garantía, como en el caso de un auto que compra. Y, como sucede con un auto suyo, si daña un vehículo arrendado, usted y su seguro deben cubrir el costo de la reparación.

A diferencia de la compra de un auto, es importante observar que arrendar puede significar que usted siempre hará pagos mensuales. Cuando compra un auto, por lo general, termina de pagar el préstamo del auto mucho antes de que se desgaste el vehículo. En contraste, arrendar suele significar que hará pagos indefinidamente. Aunque pueda comprar el auto al final del plazo del contrato, la mayoría de las personas que arriendan entregan el auto al final del contrato y arriendan otro nuevo. De modo que siguen haciendo pagos. A la larga, el arrendamiento puede costar más que comprar, aunque las mensualidades sean inferiores.

Entonces, tal vez se pregunte por qué el arrendamiento es tan popular. Hay varias razones para ello. El precio de los autos sigue en aumento, de modo que se ha vuelto cada vez más difícil cumplir con pagos mensuales que cubran totalmente el costo de un auto en tres años o menos. Y como hoy día los autos nuevos cuestan más de $20,000, se están estirando los préstamos de cuatro a seis años. Para cuando usted realmente sea dueño del auto, tal vez no valga mucho en el mercado. Sin embargo, puede que valga mucho para usted, porque lo lleva adonde necesita ir y le permite conducir un auto sin más pagos que cumplir. Eso es algo para tener en cuenta a medida que se informa más sobre el arrendamiento.

Este también es popular entre las personas a quienes no les gusta conducir vehículos más viejos. Siempre pueden conducir un auto nuevo que necesita relativamente escaso mantenimiento y menos reparaciones que los autos más viejos. **Si usted arrienda un auto nuevo cada dos años, siempre podrá conducir un auto bastante nuevo. Aunque nunca se librará de las mensualidades, pueden ser más pequeñas que si usted se comprara un auto nuevo cada dos años. Esa es la atracción principal del arrendamiento.**

Por lo general, ¿quién arrienda un auto?

El arrendamiento es una decisión basada en las preferencias personales, como así también en las finanzas personales. Para algunas personas, el arrendamiento es buena idea por muchas razones. Por otras es como dar una vuelta en la pista de carreras: Ofrece emociones a corto plazo pero, a la larga, no las lleva a ninguna parte. Vea si usted se parece o no a los siguientes conductores.

El paseo del éxito.

Si usted es como Berta González, la imagen es sumamente importante para su éxito. Y si, como Berta, su carrera profesional recién comienza, tal vez no pueda comprar el auto que le proyecte a sus clientes la confianza de que usted es “un ganador”. Al arrendar, Berta ha decidido que puede impresionar bien a los clientes cuando los lleve a almorzar en un auto de tamaño mediano, marcha suave y espacioso. Además, ella puede cumplir con las mensualidades requeridas sin perjudicar sus finanzas.

La familia permanece unida.

Esteban y Julia García tienen casi 40 años de edad y tres niños pequeños. Desean un auto que sea suficientemente espacioso y cómodo para la familia, algunos amigos, como así también juguetes, bicicletas y equipo de camping para sus vacaciones de verano en los escénicos parques de Minnesota.

Los García están tratando de llegar a cada fin de mes con un ingreso limitado, pero desean que su auto sea seguro, preferentemente con asientos integrados de seguridad para niños y bolsas de aire, tanto para el conductor como el acompañante. Temen tener que salir de la carretera con el vehículo lleno de niños, de modo que prefieren un auto con baja probabilidad de fallas mecánicas.

Sus deseos y necesidades equivalen a una nueva minivan que no pueden permitirse comprar. Recientemente decidieron arrendar una nueva minivan con equipos de seguridad cuando el concesionario les informó sobre los bajos pagos mensuales que harían con el arrendamiento. Al menos por una vez ni siquiera parpadearon al oír el precio.

Vivir la buena vida.

Juan Herrera nunca se ha caracterizado por ahorrar. Tiene ingresos regulares, pero nunca le permitieron el estilo de vida que aspira. Le denegaron un préstamo para comprar la camioneta 4X4 que quería. Cuando se enteró de que podía arrendar la misma camioneta por pagos mensuales más bajos, casi saltó de alegría, pero por dentro se sentía un poquito incómodo. Razonó que, cuando se cumpliera el plazo del arrendamiento, todavía tendría que financiar la camioneta para poder comprarla. De lo contrario, tendría que seguir pagando mensualmente para arrendar otra camioneta y posiblemente tener que reunir también otro pago inicial.

Así que Juan decidió comprar un auto menos costoso antes que arrendar la camioneta que no estaba en condiciones de comprar. Después de cumplir durante cuatro años con los pagos del préstamo que sí podía pagar, tiene la certeza de que será propietario de un auto. Luego disfrutará de algunos años sin tener que hacer pagos regulares, lo cual le permitirá ahorrar para la camioneta que realmente desea.

El orgullo de ser el dueño.

Hace tres años que José Manzanero hizo el último pago de su auto con puerta trasera. Su esposa le toma el pelo porque conduce “un trasto”, pero la verdad es que la carrocería se ha mantenido bien. José también le ha hecho regularmente el mantenimiento al motor y ha reemplazado algunas piezas. En definitiva, el dinero que José ahorra al no tener que cumplir con mensualidades lo hace sentirse maravillosamente contento cada vez que se sienta en esos asientos desteñidos por el sol.

Incluso abrió una cuenta bancaria donde ahorra el dinero que pagaría cada mes si estuviera arrendando. Sus ahorros se están multiplicando tanto que planea dedicar parte de ello para viajar en avión con su familia a la Florida durante lo peor del invierno, y todavía le quedará suficiente para un considerable pago inicial para comprar un auto nuevo.

¿Por qué las mensualidades son más bajas al arrendar?

Puede que las mensualidades sean más bajas al arrendar un auto, en comparación con la compra, porque lo que está pagando es principalmente la depreciación del auto. La depreciación es el valor que pierde el auto como efecto del tiempo y el uso. Si un auto nuevo vale $18,000, usted lo arrienda por tres años y durante ese periodo se deprecia por un monto de $7,000, usted pagará $7,000 para arrendarlo (más el interés y otros cargos que figuran en su contrato de arrendamiento).

Si usted comprara el auto, sus mensualidades tendrían que ser mayores para cubrir el precio total del vehículo. Los pagos de un préstamo para pagar un auto frecuentemente se distribuyen en un plazo de cuatro a seis años para reducir el monto mensual. Aun así, puede que los pagos mensuales no sean tan reducidos como en el caso de un arrendamiento.

¿Es buen negocio arrendar?

¿Acaso el hecho de hacer pagos mensuales más bajos al arrendar significa que uno obtiene un mejor negocio financiero que si comprara el auto? No. Para evaluar correctamente el negocio, deberá contemplar el resultado financiero a largo plazo y los términos del arrendamiento.

Más allá de los pagos mensuales

Aunque los anuncios sobre arrendamientos a menudo destacan las mensualidades bajas, es esencial mirar más allá de la mensualidad y comprender el costo total de un arrendamiento. Examine los cargos anticipados y de la fase final de la operación que se incluyen en el arrendamiento. Y, si no le importa hacer algunos cálculos, aprenda a tabular el cargo mensual para asegurarse de obtener un buen negocio. (Consulte la sección titulada "Arriende con más inteligencia" en este capítulo, en la página 49.) A veces, los pagos económicos que sonaban tan bien en un anuncio pueden encubrir costos ocultos que conjuntamente resultan en un mal negocio. Verifique que los siguientes datos importantes figuren en su contrato.

1. **El precio del auto.** Asegúrese de que en el contrato figure el precio del auto. Esa cifra, también llamada "costo capitalizado", es similar al precio de venta que usted pagaría si comprara el auto. Es importante conocer el costo capitalizado porque determinará cuánto tendrá que pagar cada mes.

2. **El valor del auto usado que usted entrega.** Si entrega un auto como parte del pago, asegúrese de que en el contrato figure el monto que usted recibe por dicho auto. Debe indicarse por separado y restarse del precio (costo capitalizado) del auto, si usted tiene "valor líquido positivo".

   Si tiene "valor líquido negativo", significa que debe más por el préstamo que lo que recibirá como crédito por el auto usado que entrega. En ese caso, el monto que todavía debe, menos el monto que el concesionario le acredita por el auto usado, se sumará al costo capitalizado y aumentará su mensualidad. Luego el concesionario pagará el saldo total del préstamo que usted tiene sobre el auto usado que entrega.

3. **Otras reducciones de precio.** Asegúrese de que figuren en el contrato y se resten del precio del auto todo incentivo del fabricante que le hayan prometido, como así también todo pago inicial que usted entregue y todo descuento que haya negociado por el auto. Reiteramos: si no se incluyen y se descuentan específicamente en el contrato, tal vez no obtenga un pago tan bajo como debería.

La entrega de un auto usado

El valor del vehículo que usted entrega como parte del pago debe incluirse en el contrato, en forma separada del precio (costo capitalizado) del auto que usted arrienda.

Valor líquido negativo

¿Todavía debe dinero sobre el préstamo por el auto usado que entrega como parte del pago? En ese caso, puede que tenga un "valor líquido negativo". Tiene valor líquido negativo si debe por el préstamo más de lo que el concesionario le acredita por su auto usado.

$13,000.00	Saldo adeudado sobre el préstamo antes de entregar un auto usado
- 10,000.00	Crédito del concesionario por su auto usado
$3,000.00	**Total del "valor líquido negativo"**

Al entregar su auto viejo, no recibirá un descuento sobre el auto arrendado, pero se reducirá el monto que debe sobre el préstamo. En este ejemplo, el valor líquido negativo de $3,000 se sumará al costo capitalizado del auto que arrienda. Luego el concesionario pagará el saldo total del préstamo que usted tiene sobre el auto usado que entrega.

Valor líquido positivo

Si ya no quedan mensualidades que pagar sobre su auto o si le faltan unas pocas, pero el concesionario le pagará más por su vehículo usado que lo que usted debe, entonces tiene "valor líquido positivo". En tal caso, el valor líquido positivo debe aplicarse en una de las siguientes maneras:

1. Restarse del costo capitalizado y figurar como tal en el contrato;
2. Restarse de los pagos anticipados que usted hace para arrendar el auto nuevo;
3. Entregarse a usted en efectivo; o bien
4. Alguna combinación de estas.

$10,000.00	Crédito del concesionario por su auto usado
- 7,000.00	Saldo adeudado sobre el préstamo antes de entregar un auto usado
$3,000.00	**Crédito total sobre su auto arrendado o "valor líquido positivo"**

Con el auto usado que entrega, puede terminar de pagar el préstamo anterior y también obtener un descuento sobre el arrendamiento. Asegúrese de que el valor líquido positivo se incluya en su contrato de arrendamiento, y que también se reste del costo capitalizado.

Obtenga el crédito que merece

Compruebe que el monto de su valor líquido positivo se reste del precio actual (costo capitalizado) de su nuevo auto arrendado. **¡Si el valor líquido no se resta del costo capitalizado, puede que no le den todo el crédito al que usted tiene derecho!**

Cuando entregue un auto usado como parte del pago, verifique que en el contrato figure el precio correcto (costo capitalizado) del auto que usted arrienda. Si es más alto de lo que esperaba, no dude en señalarlo al concesionario y obtenga el precio que había negociado.

Consejo: Considere vender usted mismo su auto usado en lugar de entregarlo como parte del pago. Así sabrá exactamente cuánto obtiene por el auto, y es posible que obtenga un precio mayor que el que le pague un concesionario.

Una caravana de cargos

El pago inicial

Recuerde que el costo de un arrendamiento incluye más que las meras mensualidades. Para comenzar, incluye pagos iniciales. Habitualmente uno de esos pagos —el depósito de garantía— se reembolsa al vencer el contrato (a menos que el vehículo esté dañado). Otros pagos —como el pago inicial— no se reembolsan. Probablemente tenga que pagar un cargo de adquisición de $350 a $650 para arrendar un vehículo.

Por ejemplo, antes de entusiasmarse demasiado con mensualidades de $200 en un contrato a 24 meses, consulte si deberá pagar primero un pago inicial considerable. Si el pago inicial es de $2,400, eso equivale a pagar otros $100 cada mes en que conduzca el auto.

La fase final

Los cargos que se agregan cuando devuelve el vehículo al vencer el contrato pueden sumar un gran monto de dinero a su factura. Antes de arrendar, conozca sus hábitos de conducción para poder predecir esos cargos de la fase final.

Los cargos que generalmente más le suman al costo de un arrendamiento son el millaje extra y el desgaste excesivo por uso, pero también hay otros cargos que tener en cuenta, tal como el cargo por cancelación prematura del contrato. Es probable que también pague un cargo de aproximadamente $250 por entrega del vehículo al vencer el contrato.

- **Millaje extra:** Habitualmente puede conducir una cantidad fija de millas por año (a menudo 12,000 o 15,000) sin incurrir en cargos adicionales. Todo millaje adicional a eso puede costarle entre 8 y 15 centavos por milla. Si no tiene cuidado con ese detalle, tal vez deba mucho al vencer el contrato: por ejemplo, 2,000 millas adicionales por año en un contrato a 3 años, a razón de 15 centavos por milla, le costarían $900. A veces se puede reducir ese cargo pagando anticipadamente el millaje extra, pero al final no le reembolsarán nada si no conduce las millas adicionales.

- **Desgaste excesivo por uso:** El daño que usted le cause al auto más allá de lo previsto por la compañía de arrendamiento puede afectarle la billetera. Muchas personas que arriendan se frustran cuando les cae una factura gorda por "desgaste por uso" al vencer el contrato, especialmente si les parece que el auto está en buenas condiciones. Lea el contrato y comprenda bien lo que dice sobre el desgaste excesivo por uso. Pídale al concesionario que le expliquen de una manera clara y completa las normas que usarán para medir el desgaste "excesivo" por uso, y escriba dichas normas en su contrato.

- **Cargo por cancelación prematura:** Si usted decide cancelar el arrendamiento del vehículo antes de que venza el contrato, prepárese para pagar el cargo o penalidad por cancelación prematura. Dicha penalidad puede ser considerable. En algunos casos puede llegar a varios miles de dólares.

- **Seguro de protección automática garantizada (GAP):** Otra posible sorpresa es que, bajo muchos contratos de arrendamiento, la penalidad por cancelación prematura puede dispararse si su auto sufre un daño total por accidente. Debido a que el auto ya no puede conducirse, su contrato queda automáticamente "cancelado" por lo cual usted está obligado a pagar totalmente el arrendamiento. El seguro de su auto cubrirá el

costo de los daños, pero no cubrirá el costo de cancelar el contrato. Para ello necesitará "seguro de protección automática garantizada" (GAP). Usted puede adquirir dicho seguro al arrendar su vehículo.

Por último, asegúrese de comprender los detalles del contrato. Insista en el concesionario que lo ayuden a repasarlo lentamente. No deje que con charlatanería lo convenzan para hacer un negocio que usted no comprende totalmente. Actualmente los concesionarios no tienen la obligación de explicarle todos los elementos que utilizan para calcular la mensualidad. Pero un concesionario que valore la atención al cliente se lo explicará.

Si se siente presionado a firmar un contrato o si no está seguro de lo que está firmando, no lo haga. Un buen negocio debe estar todavía disponible si usted decide regresar al concesionario para comprar o arrendar un auto. De modo que tómese su tiempo. ¡Recuerde que no tiene tres días para reconsiderarlo! Una vez que firme el contrato, deberá obligarse a sus términos.

¿Quién es quién en el arrendamiento?

¿Quiénes son los protagonistas en el juego del arrendamiento? Aunque el concesionario coordine todos los detalles para arrendarle a usted un auto, el concesionario es un enlace entre usted y la compañía de arrendamiento que es propietaria del auto. Usted le hace sus pagos a la compañía de arrendamiento y no al concesionario.

El arrendamiento frente a la compra: Cuando la meta es ser propietario

No siempre es fácil determinar si le conviene inicialmente arrendar o comprar si lo que desea en definitiva es ser propietario del auto. Aun así, es buena idea intentar determinar cuál de las dos opciones tiene mayor sentido financiero para usted.

Para determinar lo que pagaría por un auto al vencer el contrato de arrendamiento, pregunte por el "precio de la opción de compra", es decir, el monto que pagaría para comprar su auto arrendado al vencer el contrato. Luego, sume el interés mensual por financiar la compra después de vencido el contrato. En tanto que el precio de la opción de compra puede ser negociable, es lo que los concesionarios planean cobrar en base a un valor estimado del auto al vencer el contrato.

Ahora compare el arrendamiento con el financiamiento. En primer lugar, ¿cuánto podría pagar como pago inicial para reducir las mensualidades si usted comprara el auto? Cuando decida el monto del préstamo que necesitaría para comprar el auto, consulte las tasas de interés de los préstamos ofrecidos por sus bancos o cooperativas de crédito, como así también los ofrecidos por su concesionario. De esa manera se asegurará de comparar el arrendamiento con la mejor opción de financiamiento que pueda obtener.

Dele otra mirada

¿Qué razones tiene para considerar el arrendamiento? ¿Se enamoró de la potencia extra de aceleración, el andar suave o el interior de piel y la "ventanilla lunar" de un auto que no puede pagar? Si así fuera, vuelva a considerar su decisión de arrendar. Tal vez le convenga más comprar ahora un auto menos costoso y ahorrar dinero para poder comprar más adelante el auto que realmente desea.

Cómo obtener un buen negocio

Al cumplir los siguientes pasos sencillos podrá obtener un buen negocio de arrendamiento:

- **Seleccione una marca y modelo con una tradición de conservar su valor.** Por lo general, las mensualidades serán menores con un auto que tendrá buen valor de reventa al vencer el contrato.
- **Salga a comparar precios.** Visite a varios concesionarios y compare sus ofertas. Si usted no compara ofertas de arrendamiento nunca sabrá si obtiene el mejor negocio posible. Además, mire más allá de la mensualidad y todos los demás cargos y términos para asegurarse de comparar los mismos elementos entre uno y otro concesionario.
- **Negocie el precio del auto como si lo estuviera comprando.** (Consulte los consejos para negociar a partir de la página 23.) Es importante notar que si, durante la negociación, usted cambia de compra a arrendamiento de auto, el concesionario igualmente debería basar sus pagos del arrendamiento sobre el mismo precio que negoció para la compra. Sin embargo, en ciertos casos, cuando usted cambia de compra a arrendamiento de auto, puede que el concesionario calcule el pago de su arrendamiento en base al "precio completo de la etiqueta", y no al precio más bajo originalmente ofrecido cuando usted iba a comprar el auto. Por lo tanto, asegúrese de que figure en el contrato de arrendamiento el precio (costo capitalizado) que usted negoció originalmente, cuando se refería a comprar el auto.
- **Vuelva a verificar el crédito por su auto usado.** Si usted entrega un vehículo usado como parte del pago y le prometieron un crédito en base al mismo para reducir el costo de su vehículo arrendado, vuelva a verificar que el crédito por su auto usado se haya restado del precio (costo capitalizado) del auto. (Vea la sección titulada "La entrega de un auto usado" en la página 41.) El crédito por su auto usado, como así también todo incentivo o descuento del fabricante que le hayan ofrecido, debe restarse del precio del auto que va a arrendar.
- **Sea precavido con las opciones extras.** ¿Acaso el contrato incluye un cargo de cientos de dólares por el tratamiento anticorrosivo de un auto flamante que usted planea conducir solamente por dos o tres años? ¿Y qué me dice de una costosa garantía extendida? Recuerde que usted no es el dueño del auto y ya se beneficia con la garantía de fábrica que viene con el vehículo. No pague por opciones extras que no lo benefician.
- **Los contratos a dos y tres años son la norma en la industria.** Si firma un contrato de arrendamiento por un plazo más largo, recuerde que, si desea que el auto sea suyo, todavía tendrá que comprarlo al vencer el contrato. Además, la garantía vence luego de unos años y así también se pierde esa "sensación de auto nuevo".

Entregar un auto y llevarse otro

A muchos que arriendan les gusta el hecho de que el plazo de un contrato es habitualmente breve, lo cual a menudo les permite entregar un auto y llevarse otro. Pero si usted arrienda, planee conservar el auto por todo el plazo del contrato. De lo contrario, es muy probable que tenga que pagar una penalidad considerable por no cumplir el contrato.

Las fórmulas para calcular dichas penalidades son complejas. Por lo tanto, pídale a su concesionario que le dé un ejemplo detallado con números reales. Formule preguntas específicas, tales como: "¿Qué penalidad aplicarán si cancelo el contrato en el mes de enero?

¿Qué hago si me arrepiento?

No hay un periodo de tres días de reflexión para reconsiderar el arrendamiento de un auto, como tampoco lo hay cuando usted compra un auto. De modo que, antes de firmar un contrato, piense atentamente en lo que va a hacer, porque asumirá el compromiso de hacer pagos por todo el plazo del contrato.

La compra del auto al vencer el contrato

Cuando vence el contrato de arrendamiento, habitualmente podrá optar por comprar el auto. A fin de decidir si la compra tiene sentido financiero para usted, repase el precio de opción de compra del que hablamos anteriormente. ¿Cómo queda en comparación con un auto similar usado?

A veces el precio de opción de compra es, en realidad, menor del que usted pagaría por un auto similar en un concesionario de vehículos usados. Si ese es su caso, considérese afortunado.

Por ejemplo, las camionetas, eran imprevisiblemente populares a comienzos de la década del noventa. Muchos de los que las arrendaron pudieron comprarlas al vencer su contrato por un precio mucho menor al de la misma camioneta vendida por un concesionario de vehículos usados.

Si su auto conserva su valor mejor de lo previsto cuando firmó el contrato, es obviamente lógico adquirir el vehículo arrendado por el precio de opción de compra. Si realmente no le interesa que el vehículo sea suyo, pero no le molesta trabajar un poquito en eso, podrá venderlo inmediatamente y obtener una ganancia. Por otra parte, si el precio de opción de compra es más alto que el valor del auto en el mercado, comprarlo no es una opción financieramente sana. Si desea comprar el auto de todas maneras, puede negociar un precio más bajo con su concesionario. Pero si el concesionario no igualará el precio del auto con el del mercado, no haga allí el negocio.

Glosario sobre arrendamiento

La terminología sobre arrendamiento es confusa e intimidante. Para colmo, no todo el mundo usa las mismas palabras. **Lleve con usted el siguiente glosario cuando salga a comparar precios de arrendamiento. De esa manera, tendrá el significado de todas las palabras a su alcance.**

Cargo de adquisición o cargo de asignación: Es un cargo adicional que cobra la compañía de arrendamiento. Habitualmente, ese cargo varía de $350 a $650 y a menudo se incluye en la mensualidad. Sin embargo, a veces le exigen pagarlo anticipadamente.

Costo capitalizado ajustado o costo capitalizado neto: El "costo capitalizado" (precio del auto), menos toda deducción para reducir el precio del auto. Las deducciones comunes son el pago inicial, el crédito por auto usado y el incentivo del fabricante. El costo capitalizado ajustado se usa para calcular su mensualidad. Es similar al "monto financiado" en una compra.

Costo capitalizado: Equivale al precio del auto, incluyendo todo impuesto y opciones extras, garantías adicionales, seguro, protección anticorrosiva u otras opciones que usted haya aceptado pagar.

Reducción del costo capitalizado: Todo lo que reduzca el costo capitalizado antes de calcularse la mensualidad. Habitualmente incluye el pago inicial, el crédito por auto usado y el incentivo del fabricante.

Depreciación: El valor que se proyecta que perderá el auto durante el plazo en que usted lo conduzca. Es la diferencia entre el costo capitalizado ajustado y el valor residual.

Cargo por entrega: Un cargo que aplica la compañía de arrendamiento, después de vencer el contrato, por recibir el auto devuelto y arreglarlo para la venta. No todas las compañías de arrendamiento cobran ese cargo.

Pago inicial: Es un monto que usted paga inicialmente para reducir sus mensualidades. Antes de poder calcular la mensualidad, hay que restar el pago inicial del costo capitalizado o precio del auto.

Cargo por cancelación prematura: El pago de una penalidad que puede agregarse al monto que usted debe si cancela el contrato prematuramente. Esto puede costar varios miles de dólares.

Millaje de exceso: Casi todos los contratos permiten una cantidad máxima de millas por año. Toda distancia conducida sobre ese límite habitualmente se factura a razón de 8 a 15 centavos por milla.

Desgaste excesivo por uso: Daño sufrido por el auto por encima del desgaste previsto por su uso. El desgaste excesivo por uso es habitualmente determinado por la compañía de arrendamiento.

Seguro de protección automática garantizada (GAP): Si su auto arrendado es robado o sufre daño total, la compañía de seguros pagará el daño o la pérdida. Sin embargo, no lo ayudará con el pago de las mensualidades que todavía usted le deba a la compañía de arrendamiento. El seguro GAP cubre la deficiencia o brecha entre el valor del auto y el monto que usted todavía debe por su contrato, incluyendo una posible penalidad por cancelación prematura del contrato.

Costo capitalizado bruto: Es el costo capitalizado del auto arrendado, más el monto de todo "valor líquido negativo" que se sume al costo capitalizado.

MSRP o precio sugerido: Son las iniciales de "precio de venta sugerido por el fabricante" en inglés (*Manufacturer's Suggested Retail Price*).

Factor monetario: Un número que usan las compañías de arrendamiento para calcular el interés de su mensualidad. Desafortunadamente, el número en nada se parece a un porcentaje de interés. Será algo así como "0.00375". Para muchos contratos de arrendamiento, la regla general es que 2,400 multiplicado por el factor monetario equivale al porcentaje de interés. Al calcular dicha ecuación, vemos que el factor monetario de 0.00375 equivale a aproximadamente un 9% de interés. Sin embargo, no todas las compañías de arrendamiento usan el mismo criterio para convertir el factor monetario en porcentaje de interés.

Mensualidad: Los pagos mensuales por arrendamiento realizados durante el plazo del contrato. Por lo general, incluye la depreciación, el interés y los impuestos.

Asignación neta por vehículo usado: Este es el monto del crédito que le otorga el concesionario por su auto usado, tras calcular el saldo del préstamo sobre dicho auto. Según el monto de su préstamo, usted tendrá un "valor líquido positivo" o un "valor líquido negativo". (Vea la sección titulada "La entrega de un auto usado" en la página 41.)

Precio de opción de compra: Lo que usted pagará por el auto si lo compra al vencer el contrato de arrendamiento. El precio de opción de compra frecuentemente se asocia con el valor residual. Si así fuera, entonces, cuanto más alto sea el valor residual, más tendrá que pagar para comprar el auto, si decidiera hacer eso al vencer el plazo del contrato.

Cargo por alquiler: En un contrato de arrendamiento, esto es básicamente el monto total de interés que usted paga. También se conoce como "cargo por arrendamiento".

Valor residual: Lo que las compañías de arrendamiento calculan que valdrá el auto al vencer el contrato. El valor residual afecta el monto de su mensualidad. Los concesionarios tienen tablas para calcular el valor residual del auto, el cual habitualmente figura como un porcentaje del precio de etiqueta (MSRP). Eso se determina cuando el auto es nuevo. Cuanto más alto sea el valor residual, más bajas serán las mensualidades para arrendar el auto. (Ver también la sección titulada "Depreciación".)

Depósito de garantía: Habitualmente es el mismo monto que una mensualidad y se paga por adelantado. Se lo reembolsarán si el auto está en buenas condiciones al vencer el contrato.

Cero pago inicial: Cuando los únicos cargos anticipados que pagará son el impuesto y los cargos por licencia. Por lo tanto, si un concesionario ofrece un arrendamiento con "cero pago inicial", se supone que usted no hará ningún pago adelantado, tal como un depósito de garantía o un pago inicial.

Lo que la compañía de arrendamiento está obligada a decirle

Las reglas federales exigen que las compañías de arrendamiento revelen cierta información a los consumidores sobre los términos y costos de su contrato. La información que debe declararse incluye:

Revelaciones obligatorias

1. El monto de todo pago adelantado (pago inicial, depósito de garantía y primera mensualidad).
2. La cantidad, el monto y las fechas de vencimiento de sus mensualidades.
3. El monto total de sus mensualidades durante todo el plazo del contrato.
4. El costo de la licencia, el registro y los impuestos.
5. El costo capitalizado bruto del auto arrendado.
6. La asignación neta por vehículo usado que usted recibe por el auto que entrega.
7. Toda reducción del costo capitalizado.
8. El costo capitalizado ajustado.
9. Incentivos y créditos no monetarios.
10. El valor residual.
11. Una descripción del seguro proporcionado u obligatorio según el contrato.

12. Los términos de la garantía.
13. Quién tiene la obligación de cuidar del auto y pagar el mantenimiento.
14. Las normas para determinar el desgaste por uso (si es que la compañía de arrendamiento establece tales normas).
15. Penalidades por incumplimiento o mora en los pagos.
16. Si usted tiene o no la opción de comprar el auto al vencer el contrato y a qué precio (precio de opción de compra).

Uno de los términos del contrato que las compañías de arrendamiento no están obligadas a revelar es el factor monetario. No obstante, si usted decide que desea hacer sus propios cálculos del arrendamiento o verificar los cálculos de la compañía de arrendamiento, necesitará conocer el factor monetario aplicado por dicha compañía. Si usted desea la información y la compañía de arrendamiento no está dispuesta a brindársela, considere hacer negocios en otra parte.

Arriende con más inteligencia

El meollo de los cálculos del arrendamiento

Antes de firmar el contrato, repáselo todo con un peine de dientes finos o —mejor aún— con una calculadora. Revisar los números es un poquito complicado pero bien vale el esfuerzo. Todos cometemos errores. Y usted pagará (sí, literalmente) por cualquier error de cálculo que cometa al proyectar su contrato.

Vea el "Glosario sobre arrendamiento" de la página 46 para comprender mejor los términos que se aplican en la siguiente sección. En esta sección, aprenderá primero a calcular una mensualidad. Luego podrá agregar sus propios cálculos. También le conviene repasar el contrato para cerciorarse de que comprende los cargos anticipados y de la fase final, como así también toda otra condición que acepte al firmar el contrato.

Revise su mensualidad

La siguiente fórmula le permitirá calcular su mensualidad de una manera muy aproximada al pago que deberá hacer. Todo lo que necesita es un bolígrafo, papel y probablemente una calculadora común, a menos que prefiera hacer sus cálculos a mano.

Advertencia: Estos cálculos serán útiles para casi todos los contratos. Sin embargo, algunas compañías de arrendamiento pueden aplicar un tipo diferente de factor monetario y otra fórmula para deducir la mensualidad.

	Ejemplo:	**El pago de su arrendamiento:**
MSRP (precio de etiqueta)	$22,000	_____
Costo capitalizado	$20,000	_____
Asignación neta por vehículo usado	$2,000	_____
Valor residual	$18,000	_____
Residual value	$11,800	_____
Plazo del contrato	36 meses	_____
Factor monetario	.00335	_____

En este ejemplo, el precio de etiqueta (MSRP) era de $22,000, pero el cliente pudo negociar un precio menor de arrendamiento ("costo capitalizado") de $20,000. Además, el crédito por auto usado redujo el costo capitalizado en otros $2,000 a $18,000. (Asegúrese de que su crédito por auto usado y todo otro descuento se incluyan en los cálculos para llegar al costo capitalizado ajustado.)

La mensualidad del contrato se compone de dos partes: el cargo de depreciación y el interés mensual o cargo por arrendamiento. Se calcula de esta manera:

Depreciación mensual

El cargo total de depreciación se calcula restando el monto en dólares del valor residual menos el costo capitalizado ajustado y dividiéndolo por la cantidad de meses del contrato. Esa es una medición de cuánto disminuye el valor del auto cada mes.

(Costo capitalizado ajustado - Valor residual) / Meses del contrato = Depreciación mensual

Ejemplo: ($18,000 - $11,800) / 36 = $172.22

Cargo por interés mensual

Esto es lo que la compañía de arrendamiento le cobra por usar el dinero de ellos. A veces se refiere como "cargo por renta" o "cargo por arrendamiento". El cargo por interés mensual se calcula primero sumando el costo capitalizado ajustado y el valor residual. Luego se multiplica el resultado por el factor monetario.

(Costo capitalizado ajustado + Valor residual) x Factor monetario = Cargo por interés mensual

Ejemplo: ($18,000 + $11,800) x 0.00335 = $99.83

Total de la mensualidad del contrato

El total de la mensualidad del contrato equivale a la depreciación mensual más el cargo por interés mensual. (Si desea saber aproximadamente cuál es el porcentaje de interés de su contrato, en la mayoría de los casos podrá multiplicar el "factor monetario" por 2400. Esta conversión funciona para casi todos los factores monetarios, aunque algunas compañías de arrendamiento pueden usar un factor diferente de conversión.)

Depreciación mensual + Cargo por interés = Mensualidad
Ejemplo: $172.22 + $99.83 = $272.05

¡Listo!

Ahí la tiene: esa es su mensualidad. El cálculo deberá llegar con una diferencia de pocos dólares al monto que le cotizó el concesionario. Si así no fuera, insista para que el concesionario repase todos los costos de la mensualidad con usted. ¿Hay costos ocultos? Si no lo satisface la explicación del concesionario sobre todos los costos, no haga allí el negocio.

Nota: Otra manera de calcular la mensualidad es seguir los pasos en una calculadora comercial con un programa de arrendamiento. Si lo hace así, probablemente necesite convertir el factor monetario a un porcentaje de interés antes de hacer el cálculo. A modo de recordatorio: la manera habitual de calcular el porcentaje de interés es multiplicar el factor monetario por 2400.

Preguntas finales

Antes de firmar el contrato, le conviene repasarlo y formularse las siguientes preguntas:

- ¿Me dieron un crédito por mi auto usado?
- ¿Me hicieron otros descuentos sobre el precio del auto, tales como el incentivo del fabricante y mi pago inicial?
- ¿Cuáles son las limitaciones de millaje?
- ¿Qué penalidad aplica si no cumplo con el contrato o decido cancelarlo prematuramente?
- ¿Entiendo lo que significará el desgaste "excesivo" por uso cuando devuelva el auto?

Formulario de arrendamiento

El Consejo de la Reserva Federal (*Federal Reserve Board*) preparó un modelo de formulario de arrendamiento que encontrará en la página 75. Puede que los concesionarios usen un formulario muy similar a ese.

Unas palabras sobre las garantías

Garantizar significa dar una seguridad o certeza, de modo que, cuando usted obtiene una garantía sobre un auto, es para darle la seguridad de que ciertas piezas mecánicas y de la carrocería están en buenas condiciones o que serán reparadas si no lo estuvieran. Naturalmente, hay límites de tiempo para eso. Sin embargo, una garantía le brinda la tranquilidad de saber que no se perjudicará con grandes facturas de reparación poco después de comprar un auto. Es un atractivo detalle de seguridad, especialmente si usted compra un auto usado y no tiene ni una pizca de mecánico en su cuerpo. Si ese fuera el caso, haga examinar completamente el auto por un buen técnico. Aun así, obtenga una garantía si le fuera posible.

Por lo general, un auto viene con una garantía limitada, la cual ofrece menos que la cobertura completa. Léala atentamente para averiguar cuáles son los límites y los costos deducibles.

Garantías de autos nuevos

Las garantías se están volviendo tan competitivas como las ventas de autos, lo cual es buena noticia para los consumidores. Las garantías de casi todos los fabricantes cubren reparaciones por tres años o 36,000 millas; sin embargo, puede que las garantías varíen de dos a cuatro años y hasta las 70,000 millas de cobertura.

A fin de competir mutuamente, los fabricantes están ofreciendo opciones extras que son útiles como la asistencia en la carretera y el remolque. Algunos incluso agregan servicios de coordinación de viajes y reembolso por comidas, alojamiento y transporte alternativo si su auto sufre una avería durante un viaje. En tanto que la mayoría de las garantías no cubren el mantenimiento de rutina, tales como reemplazo de filtros, aceite y otros líquidos, hay algunas que sí lo cubren. Un beneficio como ese le puede ahorrar cientos de dólares durante el periodo bajo la garantía.

Lea la letra pequeña para descubrir toda la cobertura que usted recibe. Tal vez sea más de lo que creía. Sin embargo, le conviene cerciorarse de que no le cobren por ninguna de las opciones extras recién mencionadas. Si se las cobran, consulte los servicios de otro competidor antes de firmar el contrato con el concesionario.

Ley sobre garantía de autos usados

Minnesota tiene una de las leyes sobre garantías de autos usados más sólidas del país para proteger a los compradores de autos usados. Según la ley de Minnesota sobre garantías de autos usados, los concesionarios de autos usados tienen que proporcionar la cobertura básica de garantía para la mayoría de los autos usados y camionetas pequeñas que se venden a compradores en Minnesota.

Debido a que esa ley se aplica solamente a concesionarios, es importante saber si usted le comprará a un concesionario. Un concesionario es toda aquella persona u organización que vende más de cinco autos usados por año y debe tener la licencia que otorga la División de Servicios para Conductores y Vehículos del Departamento de Seguridad Pública de Minnesota.

A veces hay personas que son concesionarios sin licencia y se hacen pasar por individuos particulares. Si usted compra un auto que reúne los requisitos a un concesionario sin licencia, su auto igualmente estará cubierto por la ley de Minnesota sobre garantías de autos usados. (Los autos que reúnen los requisitos para la garantía de auto usado se describen en la sección titulada "La garantía básica" a continuación.) Usted tiene derecho legal a toda cobertura básica de garantía aunque no le entreguen ningún documento escrito sobre eso.

Los amigos, parientes, vecinos o cualquier otro individuo particular que le venda a usted un auto no son concesionarios, de modo que la garantía no se aplicaría a esos casos. Además, la garantía no se aplica si usted le compra un auto a cualquiera de los siguientes:

- Su empleador.
- Un banco o una institución financiera.
- Una compañía que anteriormente le arrendó el auto a usted o un miembro de su familia.
- El estado o cualquier condado o ciudad de Minnesota.
- Un rematador que vende el auto en relación con la venta de otra propiedad u otro terreno.

La garantía básica

La ley sobre garantías de autos usados cubre autos comprados principalmente con fines personales, familiares o domésticos. Los términos y la duración de la garantía dependerán del millaje del auto en la fecha de su compra. Para autos con menos de 36,000 millas, la garantía se aplica por 60 días o 2,500 millas, lo que ocurra primero. Las piezas cubiertas por la garantía de autos dentro de este millaje son:

- **Motor:** Todas las piezas lubricadas, el colector de admisión, el bloque del motor, la culata de cilindros, las cajas del motor rotativo y la corona.
- **Transmisión:** caja de la transmisión, piezas internas y convertidor de par; o caja de transmisión manual y piezas internas.
- **Eje motriz:** cajas del eje y piezas internas, semiejes, ejes impulsores, ejes de salida y juntas universales. (Los ejes motrices secundarios están cubiertos para autos y vans de pasajeros pero no cubiertos para otros vehículos montados sobre un chasis de camión, tales como los utilitarios y los todoterreno.)
- **Frenos:** cilindro maestro, elevador de presión de vacío, cilindros de las ruedas, tuberías hidráulicas y accesorios, y horquillas del freno de disco.

- **Dirección:** caja del mecanismo de dirección y todas las piezas internas, bomba de servodirección, cuerpo, pistón y cremallera de la válvula.
- **Bomba de agua.**
- **Bomba de combustible mecánica de montaje externo.**
- **Radiador.**
- **Alternador, generador y arrancador.**

Para autos con 36,000 a 75,000 millas, la garantía se aplica por 30 días o 1,000 millas, lo que ocurra primero. Para autos dentro de este millaje, la garantía cubre las piezas enumeradas anteriormente, con la excepción de las siguientes piezas que no se cubren:

- **Cremallera.**
- **Radiador.**
- **Alternador, generador y arrancador.**

Si las piezas no se incluyen específicamente en la lista anterior no están cubiertas por la ley sobre garantías de autos usados.

Lo que no está cubierto

No todos los autos están cubiertos por la ley sobre garantías de autos usados. Los siguientes vehículos se excluyen de la lista y habitualmente se venden "tal como están":

- Autos con 75,000 millas o más.
- Autos vendidos por menos de $3,000.
- Autos fabricados a pedido o modificados para exhibiciones o carreras.
- Autos con 8 años de antigüedad o más.
- Autos comprados principalmente con fines comerciales o agrícolas.
- Vehículos con un peso bruto superior a 9,000 libras.
- Vehículos fabricados en cantidades limitadas.
- Vehículos no fabricados de conformidad con las normas federales sobre emisiones.
- Vehículos con motor diésel.
- Vehículos reparados tras sufrir daño total.

Otras excepciones

- **Mantenimiento regular:** La garantía no cubre el mantenimiento regular, tal como el reemplazo de bujías, encendido, puntos, filtros, líquidos, lubricantes y aceite, forros de freno y embrague. Estos siguen estando bajo la responsabilidad del usuario.

- **Choques, maltrato y negligencia:** No se cubren las reparaciones necesarias por mantenimiento inadecuado ni por darle un cuidado deficiente al auto. El concesionario tampoco está obligado a reparar ninguna pieza que siga cubierta por la garantía original de la fábrica, como así tampoco las piezas que el fabricante haya aceptado reparar sin cargo por ser defectuosas.

Litigios

Si usted tiene alguna disputa sobre la garantía con un concesionario, puede demandarla ante un tribunal. Todo litigio bajo la ley sobre garantías de autos usados debe iniciarse dentro del plazo máximo de un año a partir del vencimiento de la garantía. La buena noticia es que habitualmente el litigio se puede resolver mediante acuerdo en un tribunal de conciliación, donde los procedimientos son relativamente informales y no es necesario contratar a un abogado. (Para obtener más información, llame a la Procuraduría General de Minnesota al 651-296-3353 o al 800-657-3787 y solicite el folleto gratuito titulado *Conciliation Court: A User's Guide to Small Claims Court.* [Tribunal de Conciliación: Guía del usuario para el tribunal de demandas de menor cuantía].)

La guía del comprador

La Comisión Federal de Comercio (*Federal Trade Commission*) y la ley estatal exigen que los concesionarios exhiban la guía del comprador sobre la ventanilla del auto. La guía del comprador es un formulario de dos páginas que el concesionario llena con información para indicarle al comprador si el vehículo viene con garantía y, en ese caso, lo que incluye dicha garantía. Si está marcada la casilla "*Warranty*" (Garantía), el auto está cubierto por una garantía exigida por la ley sobre garantías de autos usados o alguna otra garantía ofrecida por el concesionario. Si está marcada la casilla "*As is*" (Tal como está), el comprador tendrá la responsabilidad de pagar toda reparación que necesite el auto.

Aunque el auto que compre esté cubierto por la ley sobre garantías de autos usados, usted podrá renunciar a la cobertura por una parte cubierta en particular. Si prefiere negociar un precio más bajo y llevarse el auto con un colector de admisión defectuoso, tendrá que encerrar en un círculo una declaración de la garantía que indica que el colector no funciona correctamente, y firmar allí.

La exención de responsabilidad por el producto "tal como está"

Si en la guía del comprador está marcada la casilla "*As is*" (Tal como está), usted tendrá que pagar todas y cada una de las reparaciones una vez que compre el auto. La frase "*As is*" aparece aproximadamente en la mitad de todos los autos usados que se venden en los Estados Unidos. Sin embargo, en Minnesota, no se permite aplicar dicha exención de responsabilidad a menos que el auto se ajuste a una de las excepciones de la ley sobre garantías de autos usados.

¿Y qué si se rompe una pieza?

Si se desprende el tren de mando cuando usted sale con el auto del lote de venta o si se traba la transmisión manual dentro del plazo de la garantía, usted tiene derecho a que le hagan la reparación sin cargo. Deberá reportar el problema al concesionario dentro del plazo de la garantía. Naturalmente, para repararla sin cargo, la parte tiene que estar cubierta por la garantía.

Sin embargo, no entre con el auto al primer taller que vea por allí y piense que luego podrá presentar la factura al concesionario para el reembolso. El concesionario tiene que hacer la reparación o reemplazar la pieza. Si el concesionario no tiene taller propio, le indicará adónde llevar el auto. Si a usted le resulta incómodo ir a el concesionario para hacer las reparaciones (por ejemplo, si usted vive en el lado opuesto del estado), es posible hacer las reparaciones en otro lugar con el consentimiento del concesionario.

Una vez que se repare la pieza defectuosa, usted recibirá otra garantía, que tendrá vigencia por un plazo de garantía adicional para esa pieza en particular.

¿Un reembolso? Depende del concesionario

Si las reparaciones son demasiado costosas, puede que el concesionario prefiera no hacerse cargo de ello y, en su lugar, reembolsarle a usted el costo del vehículo. En ese caso, el reembolso tiene que incluir todos los cargos que usted pagó, incluyendo todo gasto de remolque, menos una deducción razonable por su uso del vehículo. La ley no le otorga al comprador del auto el derecho a exigir el precio total de la compra como compensación.

Garantías extendidas o contratos de servicio

La Procuraduría General de Minnesota insta a los propietarios de vehículos en Minnesota a comprender totalmente los contratos de servicio de vehículos motorizados, los cuales suelen conocerse erróneamente como "garantías extendidas", antes de que compren un auto. A pesar de que el propósito de dichos contratos es cubrir reparaciones imprevistas y costosas del vehículo después del vencimiento de la garantía original, puede que se promocionen de una manera engañosa y contengan estipulaciones en letra pequeña que limiten la cobertura disponible. Antes de comprar un contrato de servicio, los consumidores deben primero comprender totalmente los términos del contrato, quién es responsable de brindar la cobertura y luego considerar los siguientes consejos:

Fabricantes de vehículos automotrices o concesionarios con licencia

Los contratos de servicio pueden ser vendidos por fabricantes de vehículos automotrices o sus concesionarios con licencia; sin embargo, esas entidades no tienen la obligación de cumplir todos los requisitos de la ley de Minnesota sobre contratos de servicio. Tienen la obligación de revelar cierta información, ofrecer el derecho a la devolución y tienen prohibido cometer ciertos actos engañosos, pero no tienen la obligación de cumplir ni revelar los requisitos financieros que se exponen a continuación.

Compre solo a compañías prestigiosas

Determine quién vende el contrato. No es inusual que ciertos agentes utilicen tácticas engañosas e ilusorias tales como hacerse pasar por el fabricante o el concesionario de su vehículo, como así también utilizar un nombre que falsamente sugiera alguna asociación entre ellos. Muchos agentes utilizan nombres similares para que usted no pueda determinar quiénes son. Puede que algunos afirmen que su garantía ha vencido, cuando tal vez aun no haya vencido y cuando ellos no saben si usted ya compró un contrato de servicio. La Procuraduría General de Minnesota ha iniciado acciones contra tales compañías a fin de reformar sus prácticas. **Le recomendamos evaluar la manera en que le ofrecen el contrato de servicio para determinar si se trata de una compañía con la cual usted desee hacer negocios. Pida referencias y averigüe sobre la compañía en el *Better Business Bureau* llamando al 651-699-1111 o al 800-646-6222.**

Determine quién es el proveedor del contrato de servicio y quién administrará y pagará los reclamos cuando su auto necesite reparaciones. Pida referencias y averigüe sobre el proveedor y el administrador en el Departamento de Comercio de Minnesota y el *Better Business Bureau.*

Averigüe cómo el proveedor del contrato garantiza que tiene el dinero para cumplir fielmente sus obligaciones conforme al contrato de servicio. Para ello, puede obtener una copia del registro del proveedor del contrato ante el Departamento de Comercio de Minnesota llamando al 651-539-1500. La legislación de Minnesota exige que los proveedores respalden sus contratos de servicio cumpliendo uno de los siguientes requisitos:

1. Asegurar todos los contratos de servicio bajo una póliza de seguro de reembolso en un monto de $15,000,000 (o de $10,000,000 con la autorización del Departamento de Comercio de Minnesota);
2. Mantener la reserva obligatoria y proporcionar un depósito de garantía al Departamento de Comercio de Minnesota; o bien
3. Mantener $100,000,000 de activo neto o patrimonio de accionistas.

El contrato tiene que declarar si las obligaciones del proveedor están aseguradas (e indicar el nombre de la aseguradora) o si solamente el proveedor respalda sus propias obligaciones.

Examine atentamente el contrato antes de comprarlo

Una compañía prestigiosa deberá permitirle examinar el contrato antes de que usted lo compre. Recuerde que los folletos de ventas no son contratos. Examine el contrato antes de comprarlo o de hacer un depósito a cuenta del mismo.

Independientemente de lo que le digan, son pocos los contratos de servicio que cubren todas las reparaciones. Al examinar el contrato, preste atención en particular a las "exclusiones" o esas cosas que no cubrirá el contrato. Por lo general las exclusiones figuran en una lista cerca del final del contrato. Sea precavido con las exclusiones que puedan negarle la cobertura por cualquier razón. Según la Comisión Federal de Comercio (FTC), entre los ejemplos de tales exclusiones puede incluirse estos:

- "Si una pieza cubierta está dañada por un componente no cubierto, se puede denegar el reclamo", o bien
- Los contratos que especifican que se cubrirán solamente "las averías mecánicas", pueden excluir los problemas causados por el "desgaste por uso normal".

Busque todo requisito o condición que usted deba cumplir para obtener la cobertura del contrato. Por lo general, los contratos de servicio establecen que, a fin de tener derecho a la cobertura del contrato, usted tiene que cumplir cierta clase de mantenimiento en el vehículo. Por ejemplo, el contrato puede exigir que usted cambie el aceite cada tres meses y presente un comprobante de haberlo hecho. Si luego algo anda mal en el motor y usted no puede demostrar que se cambió el aceite cada tres meses, la compañía podría denegarle el reclamo (aunque el cambio de aceite no haya tenido nada que ver con la reparación necesaria).

Determine si el contrato establece cualquier deducible y examine eso atentamente para ver cómo se aplica. Por ejemplo, puede que un contrato tenga un deducible de $100 por cada reparación o por cada componente que se repare.

Averigüe si necesita la autorización previa del proveedor del contrato para hacer trabajos de reparación en su vehículo. Hay personas a quienes les han negado el reembolso por reparaciones porque no obtuvieron la autorización previa para hacer dichas reparaciones.

Usted podría negociar el precio de un contrato de servicio, tal como negociaría el precio de un auto o de un vehículo usado que entrega como parte del pago.

Ni su banco, ni el fabricante del auto, ni el concesionario ni nadie más puede obligarlo a usted a comprar un contrato de servicio como condición para obtener un préstamo o concretar la venta de un vehículo automotriz.

Requisitos de revelación

La legislación de Minnesota exige que los contratos de servicio se escriban en un lenguaje claro, comprensible y fácil de leer, que incluya lo siguiente:

- La identidad de las partes, incluyendo al proveedor, un tercero administrador, el vendedor y el comprador;
- El precio de compra y los términos de la venta;
- Montos y términos de todo deducible;
- Cobertura, limitaciones y exclusiones;
- Restricciones sobre la transferencia del contrato de servicio;
- Términos de cancelación;
- Deberes y obligaciones del comprador;
- Exclusión de daños emergentes y condiciones preexistentes; y
- Si el contrato está asegurado y, en ese caso, por quién (a menos que el proveedor sea fabricante o concesionario con licencia).

Si el contrato no incluye esta información, no lo compre. Si la información se incluye, le conviene igualmente llamar al Departamento de Comercio de Minnesota al 651-539-1500 para obtener información adicional sobre la compañía con la cual firmará el contrato.

Derecho de devolución

La legislación de Minnesota permite que el comprador de un contrato de servicio lo devuelva a cambio del reembolso completo si no se ha realizado ningún reclamo y si el comprador le devuelve el contrato al proveedor dentro de los 20 días de la fecha en que el contrato se despachó por correo al comprador, o dentro de los 10 días de la entrega del contrato si este se entregó en la ocasión de la compra. Si el proveedor no entrega el reembolso al comprador dentro de los 45 días posteriores a la devolución del contrato, el proveedor será responsable de pagar una penalidad equivalente al 10% del monto que permanezca impago por cada mes hasta que se pague la totalidad el reembolso.

Si hay que alquilar un auto

Si usted necesita dejar su auto en el taller para repararlo y está viajando, o si casi nunca necesita conducir, puede que le convenga alquilar uno. Puede alquilar cualquier vehículo desde un autito barato hasta un sedán de lujo.

En casi todos los estados, todo lo que se exige es:

- Una licencia de conducir válida y un buen historial de conducción.
- Una edad mínima de 25 años (21, en algunos estados; 18, en otros).
- Una tarjeta de crédito válida con su propio nombre. (En algunos lugares puede que le permitan pagar en efectivo, pero deberá mostrar un boleto de avión de regreso, pagar un depósito y ofrecer una larga lista de datos de identificación para que puedan rastrearlo si usted no devuelve el vehículo.)

Cómo hacer reservas

Alquilar un auto es fácil. Para ayudarle a reservar un auto prácticamente en cualquier lugar, las compañías de alquiler tienen números 800 de teléfono. También puede reservar un auto por medio de un agente de viajes. Los agentes pueden comparar y seleccionar el mejor auto y la mejor tarifa para usted. Cuando esté listo para alquilar, tenga a mano la siguiente información:

- Las fechas en que necesitará el auto. Si alquila en un aeropuerto, prepárese para indicar su aerolínea y número de vuelo, como así también las horas de llegada y salida.
- El modelo y tamaño del auto que desea. Puede alquilar una de varias clases de autos. En tanto que las compañías de alquiler no comparten un sistema común de clasificación, habitualmente puede alquilar autos en categorías tales como económico (también conocidos como subcompactos), compactos, medianos, de lujo, premium y especiales (convertibles, vans y vehículos 4X4).

Tal vez las compañías de alquiler no puedan garantizar el modelo que desea, pero usted puede hacer una solicitud y comparar compañías de alquiler hasta que encuentre una que ofrezca el modelo deseado.

Al solicitar un auto, tenga presente cuántas personas viajarán en el vehículo y cuánto equipaje llevarán. También le conviene consultar por lo siguiente:

- **Características de seguridad:** Bolsas de aire, asientos de seguridad para niños y otras características.
- **Opciones:** Aire acondicionado, control de crucero, cuatro puertas o dos puertas, teléfono y portaequipajes. Naturalmente, eso puede costar algo extra. Informar anticipadamente a la compañía lo que usted necesita agilizará el proceso del alquiler cuando vaya a recoger el auto.

El costo

Cuando alquile un auto pagará un cargo básico más algunos cargos adicionales estándar por el auto. Por lo general, esos cargos incluyen combustible y millaje, pero también pueden aplicarle cargos adicionales abusivos. Antes de alquilar, pregunte por eso.

Combustible

El combustible se cobra de tres maneras y todas comienzan con un tanque lleno:

- Usted puede devolver el auto con el tanque lleno de combustible y pagar solamente lo que cueste llenarlo en una gasolinera local.
- Puede dejar que la compañía de alquiler recargue el combustible del auto cuando usted lo devuelva. Le cobrarán una tarifa que es más alta que el valor de mercado, pero puede ser más conveniente.
- Puede pagar anticipadamente por un tanque lleno de gasolina en base al precio de las gasolineras locales con autoservicio, pero no le darán un crédito por la gasolina no utilizada cuando devuelva el auto.

Millaje

Algunas compañías de alquiler de autos ofrecen millaje gratuito, sin límites ni restricciones, en tanto que otras aplican cargos extras por millaje de esta manera:

- Con millaje sin límites puede que tenga otras restricciones tales como el área geográfica por donde viaje o fechas limitadas para el alquiler.
- La manera más común de cobrar el millaje es el cargo por milla. Se toma una lectura del cuentamillas antes y después del alquiler, y se suma el cargo por milla a la factura final.
- Algunas compañías ofrecen cierta cantidad de millas gratis y luego aplican un cargo por milla para las extras o aplican una tarifa plana cuando usted excede el límite de millas gratuitas.

Cargos adicionales

Cuando haga su reserva, consulte por lo siguiente:

- Cargo por devolución: Algunas compañías de alquiler cobran extra por devolver un auto en un lugar diferente al de donde lo alquiló.
- Recargos estatales y municipales: Las compañías de alquiler pueden agregar el recargo de su propia ciudad si usted alquila en una ciudad grande como Nueva York, Chicago o Washington D.C.
- Tasa de aeropuerto: Cargos de aeropuerto gravados como un impuesto a pasajeros que desembarcan de un avión rumbo a un centro de alquiler de autos si utilizan un minibús ajeno al aeropuerto para llegar a la compañía de alquiler.
- Cargos por devolución tardía: Se puede calcular su tarifa en base al día y la hora en que devolverá el auto. Si lo hace más tarde, probablemente le apliquen un cargo.
- Depósito reembolsable: Puede equivaler a varios cientos de dólares y se aplica a su tarjeta de crédito. No se debitará a su cuenta a menos que el auto se devuelva dañado o fuera de las especificaciones de su contrato. Si usted lo solicita, tal vez pueda dejar ese depósito en efectivo, para no afectar el límite de gastos en su tarjeta de crédito.
- Cargos por conductor adicionales: Algunas compañías aplican un cargo por conductores autorizados adicionales.
- Otros: Puede que pague un cargo adicional si usted es menor de 25 años porque las compañías de alquiler consideran que su edad es un riesgo adicional.

Cómo obtener el mejor negocio

- Si planea alquilar por cinco días o más, consulte las tarifas semanales. Es probable que cueste menos que la tarifa diaria multiplicada por cinco. Sin embargo, tenga presente que la devolución prematura podría anular su tarifa semanal.
- Pregunte si puede confirmar un precio a la tarifa de hoy. Algunas compañías garantizarán la tarifa de hoy (el día de la reserva) con no más de 60 días de anticipación, en tanto que otras extenderán la garantía de su precio por todo un año con una reserva confirmada. Averigüe sobre los requisitos de cancelación.
- ¿Pertenece usted a algún club u organización que ofrezca descuentos por alquiler de autos? Verifique también si tiene cupones que pueda haber recibido de aerolíneas o compañías de tarjetas de crédito para reducir los cargos.
- Consulte si hay puntos de viajero frecuente disponibles con el alquiler.
- No dé por hecho que un auto económico será siempre el mejor negocio. Puede que, por algunos dólares más, conduzca un auto de lujo, según descuentos y promociones vigentes.

Observe antes de alquilar

Antes de alquilar, examine muy atentamente el auto y asegúrese de que todo daño existente haya sido anotado por la compañía de alquiler. De lo contrario, tal vez pagaría por la reparación de daños que no causó.

Seguro y renuncias

Trate el auto alquilado como si fuera suyo. Todas las compañías de alquiler responsabilizan al usuario por la devolución en buenas condiciones del vehículo alquilado. Tiene que estar en la misma condición que cuando se alquiló, excepto el desgaste normal por uso.

Si usted tiene un accidente, será responsable por las reparaciones, incluso si no fue por su culpa. **La buena noticia es que la legislación de Minnesota exige que todas las pólizas de seguro de autos incluyan autos de alquiler. Si usted tiene su propio auto y ha pagado su seguro, también está cubierto su auto de alquiler.** Puede que el auto también esté cubierto automáticamente por su compañía de tarjetas de crédito. Consulte antes de pagar reparaciones de su propio bolsillo. Sin embargo, es posible que la póliza de seguro de su auto no cubra los autos alquilados en otro país. No olvide consultar primero.

Los accidentes suceden... Y usted pagará por ellos

Si usted sufre un accidente con el auto y no tiene un seguro adecuado o una renuncia de la compañía de alquiler a su responsabilidad, tendrá que pagar la reparación. También es probable que tenga que pagar por el lucro cesante en el que incurra la compañía de alquiler por no poder alquilar el auto a nadie más. Y puede que deba pagar un cargo administrativo por el procesamiento de su reclamo por daños. De modo que obtenga su seguro.

Si una compañía de alquileres debita automáticamente a su tarjeta de crédito por un accidente o exige el pago en la fecha del accidente, pida hablar con el gerente. Casi todas las empresas prestigiosas colaborarán directamente con la compañía de su tarjeta de crédito o su compañía de seguros para gestionar el pago.

Compra de renuncias de responsabilidad

Si usted no tiene seguro, puede comprarle a la compañía de alquiler de autos una renuncia de responsabilidad por daños por colisión (también conocida como renuncia de responsabilidad por daños por pérdida). Una

renuncia de responsabilidad no es un seguro, sino un contrato entre usted y la compañía de alquiler de autos. Dicho contrato establece que la compañía no lo hará responsable a usted por daños o pérdidas a causa de un accidente, y que la misma compañía pagará por todos los costos, a menos que usted no cumpla las condiciones del contrato de alquiler.

Si quiere comprar una renuncia de responsabilidad, usted pagará un cargo adicional que puede costar entre $3 y $15 por día. Estudie bien el asunto anticipadamente para saber si necesita esa cobertura antes de comprarla. Las compañías no pueden obligarlo a comprarla.

Seguro de responsabilidad civil

También puede comprar seguro de responsabilidad civil. En el caso de un accidente, el seguro de responsabilidad civil lo cubre contra demandas de otros por lesiones corporales y daños a la propiedad hasta un límite específico. Algunas compañías proporcionan solamente cobertura secundaria. Eso significa que habrá que aplicar primero su propio seguro para cumplir los requisitos mínimos del estado. Las compañías más importantes ofrecen un paquete de ampliación de responsabilidad civil a una tarifa diaria, para brindarle una protección adicional de hasta un millón de dólares. Algunos paquetes también proporcionan protección contra conductores sin seguro, en caso de que el otro conductor involucrado no tenga seguro.

¡No deje que ningún conductor no autorizado tome el volante!

Si usted permite que un conductor no autorizado conduzca su vehículo de alquiler, puede que inadvertidamente cancele toda protección contra responsabilidad civil a la que tenga derecho bajo el contrato de alquiler. Si tiene un accidente, puede costarle mucho. Infórmele anticipadamente a la compañía de alquiler si desea que haya otros autorizados a conducir.

Seguro contra accidente personal

Esta cobertura se ofrece por separado o dentro de un paquete con opciones. Proporciona seguro de vida y cubre ciertos gastos médicos.

Cobertura de efectos personales

Esta cobertura protege su equipaje y bienes personales, pero hay límites en cuanto a daños o pérdida. Por ejemplo, puede que excluya joyas y cámaras.

Reporte el accidente

Ante el desafortunado evento de un accidente con un auto alquilado, reporte el accidente a la policía y llene un formulario de reporte de accidente, tal como lo haría si condujera su propio auto. Asimismo, notifique a la compañía de alquiler de autos dentro de las 24 horas. Tendrá que llenar otro formulario de reporte de accidente. Tenga presente que toda declaración que usted haga será parte permanente del reporte del accidente. Diga la verdad porque es posible que sus declaraciones se utilicen en demandas legales.

— Adaptado de "A Consumer's Guide to Renting a Car" (Guía de alquiler de autos para el consumidor) de Alamo Rent A Car, Inc.; usado con permiso. La guía fue escrita en colaboración con la National Association of Consumer Agency Administrators (Asociación Nacional de Administradores de Agencias para Consumidores).

Ponga en orden las reparaciones

Muchos de los gastos de propiedad de un auto llegan después de comprarlo. Necesitará cambios de aceite e inspección de filtros cada tres meses, afinaciones periódicas y llantas nuevas cada pocos años. Después de tres o cuatro años de conducción a un estilo promedio, no destructivo, puede que el silenciador ronque, que los frenos chillen, que el limpiaparabrisas pierda líquido y que deje de funcionar la radio. De manera lenta pero firme, el vehículo comenzará a mostrar indicios de envejecimiento. ¡Y la ley de las probabilidades establece que las reparaciones más costosas se necesitarán inmediatamente después de que venza la garantía!

Para la mayoría de las personas, la peor parte de una avería del auto es que, en primer lugar, no tienen idea de qué hace que un auto funcione bien. Lea el manual del propietario del auto para consultar un resumen del mantenimiento preventivo que necesitará su auto nuevo o usado. Luego considere invertir en un libro sencillo sobre reparaciones de autos.

Sus derechos cuando reparan su auto

La ley de Minnesota sobre veracidad en las reparaciones (Minnesota's Truth in Repairs Act) establece los derechos y obligaciones de los talleres de reparación y sus clientes con respecto a reparaciones que cuesten más de $100 y menos de $7,500. Antes de llevar el auto a reparar, conozca sus derechos:

- Usted tiene derecho a recibir un estimado escrito sobre el trabajo de reparación, si lo solicita.
- Una vez que reciba dicho estimado, por lo general el taller no podrá cobrarle más del 10% sobre el costo estimado. Un taller puede disponer un cargo adicional por desarmado, diagnóstico y rearmado del componente en cuestión a fin de confeccionar el estimado si informa al cliente sobre dicho cargo antes de realizar el estimado.
- El taller tiene la obligación de entregarle una factura si las reparaciones cuestan más de $50 y/o si el trabajo se realiza bajo una garantía del fabricante, un contrato de servicio o una póliza de seguro.
- El taller no puede realizar ninguna reparación innecesaria o no autorizada. Si, después de comenzar las reparaciones, el taller determina que se necesita hacer un trabajo adicional, el taller podrá exceder el precio del estimado escrito pero solamente después de que se lo haya informado a usted y le haya entregado un estimado actualizado. En dicho caso, si usted autoriza el trabajo adicional, el taller no podrá cobrarle más del 10% sobre el costo del estimado actualizado.
- Antes de que el taller, en efecto, comience las reparaciones, usted tendrá derecho a solicitar y recibir las piezas reemplazadas, a menos que dichas piezas se encuentren bajo garantía. En este caso, el taller deberá devolverlas al fabricante, distribuidor o quien corresponda. Puede que usted deba pagar un cargo adicional por recuperar las piezas porque habitualmente el taller las vendería. Si hay que devolver una pieza, aun así usted tendrá derecho a examinarla por un periodo de 5 días antes de la devolución.

Los talleres de reparación tienen la obligación de informarle cuáles piezas se usarán para reparar su auto. El precio y la calidad de las piezas puede variar mucho. Usted podría ver lo siguiente:

- **Repuestos nuevos de auto.** Por lo general, dichas piezas son fabricadas según las especificaciones del fabricante por el fabricante del vehículo o una compañía independiente.
- **Piezas remanufacturadas, reconstruidas y reacondicionadas.** Todos esos términos significan más o menos lo mismo: Las piezas se han restaurado a buenas condiciones de funcionamiento. Muchos fabricantes

ofrecen una garantía que cubre piezas de repuesto pero no la mano de obra para instalarlas.

- **Piezas recuperadas.** Estas son piezas usadas, tomadas de otro vehículo y no se modifican. Las piezas recuperadas son la única opción para reemplazarlas en algunos autos más viejos. Casi nunca se garantiza su confiabilidad.

Cómo escoger un taller de reparaciones

Si usted tiene un contrato de servicio, puede que sea obligatorio llevar el auto al concesionario para las reparaciones. Consulte el contrato. **Muchos contratos de servicio requieren que la compañía que emite dicho contrato autorice las reparaciones antes de que estas se realicen. Si usted no obtiene dicha autorización, es posible que el contrato de servicio no cubra las reparaciones.**

Si usted no tiene la obligación de hacer reparar su auto en un taller en particular, salga, compare talleres y seleccione uno bueno antes de necesitarlo. De esa manera evitará tomar decisiones con apuro. Los siguientes son consejos para seleccionar un taller de reparaciones:

- Pida recomendaciones. Hacer correr la voz es a menudo la mejor manera de encontrar un buen técnico. Pregunte a amigos, familiares y otros para que le recomienden talleres y técnicos en quienes confían.
- Consulte al *Better Business Bureau* cuántas quejas han recibido sobre el taller en cuestión.
- Verifique que el taller tenga la capacidad de realizar las reparaciones necesarias.
- Salga a comparar precios para encontrar el mejor. Sin embargo, el precio no debe ser su única consideración para escoger un taller.

Cómo encontrar el mejor técnico

La recomendación de un amigo o pariente puede guiarlo a un técnico capaz y confiable. Si no obtiene ninguna recomendación, hay ciertos indicios objetivos de excelencia que pueden ayudarlo a seleccionar un buen técnico. Busque talleres que exhiban certificaciones tales como el sello de *Automotive Service Excellence* (Excelencia en servicio automotriz). La certificación indica que algunos o todos los técnicos han cumplido normas básicas de conocimiento y competencia en ciertas áreas técnicas. Compruebe que las certificaciones sean recientes.

Además, pregunte al técnico si tiene experiencia en trabajo con el modelo de su auto. Ni la afirmación del técnico ni un certificado de excelencia garantizará un buen servicio, pero ofrecen una línea de base para que usted tome su propia decisión.

Obtenga un estimado del daño

Una vez que haya seleccionado un taller, obtenga un estimado por el trabajo, independientemente de qué tan confiables parezcan los técnicos. Esto es lo que usted necesita saber:

- **Estimados escritos:** Siempre obtenga un estimado escrito para el trabajo a realizar. Compruebe que el estimado identifique específicamente la condición que se va a reparar, las piezas necesarias y el cargo previsto por mano de obra. A menudo los estimados no incluyen el impuesto.
- **Cargos extras:** Un estimado no es un precio exacto. Es una buena proyección de lo que le costará reparar su auto. Compruebe que el estimado indique que, antes de realizar cualquier trabajo adicional al tiempo o al dinero previsto originalmente, el taller lo llamará para que usted lo apruebe.

- **Cargos por mano de obra:** Algunos talleres cobran una tarifa plana por mano de obra en la reparación de autos. Dicha tarifa publicada se basa en el estimado de un fabricante o tercero independiente sobre el tiempo necesario para cumplir las reparaciones. Otros talleres cobran en base al tiempo real que el técnico necesitó para trabajar en la reparación. Antes de realizar cualquier trabajo, pregunte qué método aplica el taller para calcular el costo de la mano de obra.
- **Cargos por diagnóstico:** Pregunte si el taller aplica cargos por diagnóstico. Muchos talleres aplican un cargo por el tiempo que les toma determinar la reparación que necesita su auto.

Cuándo obtener una segunda opinión

¿Alguna vez llevó su auto al taller por una reparación menor solo para que le dijeran que la transmisión estaba en las últimas, que había que reemplazar las juntas universales o alguna otra noticia tan traumática como esas? Si no le ha sucedido, probablemente no ha tenido auto propio por mucho tiempo.

Entonces, ¿cómo sabe si esa noticia inesperada es cierta? Obtenga una segunda opinión. Para recibir una opinión objetiva, considere llevar el auto a un taller que solo se dedique a trabajo de diagnóstico. Allí, un técnico determinará qué trabajo debe hacerse. Y, como ellos en realidad no hacen las reparaciones, no tienen razón alguna para inflar el precio ni el problema.

Obtenga una factura

De hecho, los talleres de reparación tienen que darle más que una factura cuando terminan el trabajo. Tienen que entregarle un detalle completo de lo que hicieron, incluyendo el costo de cada pieza, los cargos por mano de obra y la lectura del millaje cuando el vehículo ingresó al taller y cuando finalizó la reparación.

Mantenga buenos registros

Conserve todos sus recibos de reparación durante el tiempo en que sea dueño del auto y manténgalos dentro de un archivo. De esa manera tendrá algún recurso si la pieza reparada se rompe antes de tiempo. Así también tendrá un comprobante del buen mantenimiento del vehículo cuando decida venderlo.

Cómo resolver disputas sobre reparaciones

La facturación, la calidad de las reparaciones y las garantías —todo eso— puede ser causa de disputas. No deje que sea “mi palabra contra la tuya”. Conserve estimados y facturas por escrito. Escriba sus experiencias junto con la fecha y los nombres de las personas con quienes trató. **Y repase la ley de Minnesota sobre veracidad en las reparaciones en la página 62 para conocer sus derechos.**

Si tiene una disputa sobre alguna reparación o cargo, intente primero resolverla con el gerente o el dueño del taller. Algunas organizaciones tienen programas especiales para manejar disputas. Si eso no funciona, puede procurar ayuda en la Procuraduría General de Minnesota. O bien, puede que en su comunidad haya otro programa de resolución de disputas de bajo costo. Además, le conviene presentar un reclamo ante un tribunal de demandas de menor cuantía (también llamado “tribunal de conciliación”), donde no necesitará que lo represente un abogado.

Una pizca de prevención

Cumplir el calendario de mantenimiento preventivo recomendado por su manual del propietario puede prevenir grandes facturas de reparación. Algunos talleres de reparación también ofrecen sus propios calendarios de mantenimiento que requieren más visitas al técnico que el fabricante. Si este fuera su caso, pídale a un técnico de reparación que le explique la razón de esas recomendaciones.

Muchas piezas del auto se relacionan entre sí. Por lo tanto, no cumplir el mantenimiento puede causar la avería de otras piezas o de todo un sistema. Por ejemplo, no cambiar el aceite o no revisar el refrigerante puede ser causa de baja eficiencia de combustible, falta de fiabilidad y costosas averías. ¡Además, no cumplir el mantenimiento también puede anular su garantía!

Si sospecha que su auto tiene un problema más allá del desgaste por uso normal, llame a la línea directa sobre seguridad de vehículos de la NHTSA al 888-327-4236 o por TTY al 800-424-9153. La NHTSA puede decirle si el modelo tiene un defecto de fabricación. La NHTSA rastrea lo siguiente:

- Información sobre retiros del mercado por defectos. La NHTSA le informará si su auto ha sido retirado del mercado por un defecto. Cuando usted compre un auto nuevo o usado, el concesionario tiene que consultar si lo han retirado del mercado por defectos. Recuérdeles también a los mecánicos que consulten los retiros del mercado y boletines de servicio cada vez que le den servicio a su auto.
- Advertencias tempranas sobre posibles defectos. La NHTSA examina todos los defectos reportados; por lo tanto, usted puede averiguar si la NHTSA está investigando algún problema con el modelo de su auto. Si así no fuera, el hecho de que usted reporte un defecto puede abrir una investigación que podría ser causa de un retiro del mercado.
- Información sobre pruebas de choque. Averigüe cómo les va a los vehículos en las pruebas anuales de choque.

***National Highway Traffic Safety Administration* (Administración Nacional para la Seguridad Vial)**
1200 New Jersey Avenue, SE, West Building, Washington, DC 20590
www.nhtsa.gov

Qué hacer si el auto se avería en la carretera

- Trate de alejar el auto de la carretera tanto como sea posible y seguro.
- Ponga luces de emergencia o triángulos reflectantes.
- Manténgase dentro del auto hasta que llegue ayuda.
- Si el auto tiene que ser remolcado, consulte las instrucciones de remolque en el manual del propietario.
- Consulte los costos antes de permitir que enganchen el auto al camión de remolque.
- Si no irá con el auto durante el remolque retire todos los objetos de valor.

Los diez consejos más importantes para comprar un auto

10. No firme el contrato de compra a menos que esté absolutamente seguro de que quiere ser el dueño de ese auto y puede cumplir con los pagos necesarios. Lea siempre el texto en letra pequeña de todos los contratos. El contrato crea una obligación legal: No tiene tres días para reconsiderar la compra. ¡Después de comprar un auto, no es posible devolverlo!

9. Haga inspeccionar detalladamente un auto usado por un mecánico y un taller de carrocería. De esa manera conocerá la condición del auto y toda reparación que puede necesitar si lo compra.

8. Si está considerando comprar un auto usado, siempre examine primero el historial del título, lo cual le permitirá verificar las lecturas del cuentamillas antes de comprometerse con la compra. Consulte el historial pasado con CarFax (www.carfax.com) o una compañía similar, que pueda brindarle información sobre accidentes, readquisiciones pasadas por la ley de autos defectuosos, etc.

7. Si planea entregar su auto actual como parte de pago, no lo mencione al concesionario hasta que haya acordado el precio por un auto nuevo.

6. Recuerde que las más altas ganancias de un concesionario se obtienen en la fase final de la venta: opciones, garantías extendidas, protección anticorrosiva, seguro de vida para pago de crédito, etc. De modo que negocie con firmeza y no pague por servicios innecesarios.

5. Durante una prueba de conducción, maneje el auto como planee hacerlo después de comprarlo: Ingrese al tránsito de una autopista, frene repentinamente, deténgase en hielo y nieve si fuera posible, haga giros en U en un estacionamiento, etc.

4. El precio es importante, pero no lo es todo. Pregunte por el servicio que le brindará un concesionario si compra el auto allí.

3. Procure encontrar un buen vendedor con el mismo interés con que busca un buen auto.

2. Compare marcas y modelos antes de comprar. Para ello, visite la biblioteca y consulte informes objetivos sobre autos antes de hablar con vendedores.

1. **Decídase sobre sus necesidades y deseos con respecto a un auto. No se deje persuadir por amigos o vendedores para comprar algo que no desea.**

Lista de control del comprador de un auto

¿Qué clase de motor, carrocería, características de seguridad y opciones desea en un vehículo? Utilice esta lista de control para pensar en cada elemento.

¿Para qué usará el auto o la camioneta?

(Marque tantos como corresponda.)

- ☐ Ir al trabajo y regresar
- ☐ Transportar a los niños
- ☐ Transportar equipos
- ☐ Viajes de larga distancia
- ☐ Ir a hacer actividades (ciclismo, esquí, etc.) y regresar
- ☐ Otros: _____

En base a eso, ¿qué clase de auto tiene sentido?

(Marque uno o más para averiguar.)

- ☐ Cupé deportivo de dos puertas
- ☐ Sedán de cuatro puertas
- ☐ Auto con puerta trasera
- ☐ Wagon
- ☐ Minivan
- ☐ Van grande
- ☐ Camioneta (pequeña, mediana o grande)
- ☐ Vehículos deportivos utilitarios (4X4*)
- ☐ Auto con tracción a dos ruedas o cuatro ruedas
- ☐ Auto de lujo

**Los vehículos con tracción a cuatro ruedas logran mejor arrastre sobre nieve y hielo que los de dos ruedas, pero cuestan más.*

¿Qué características estándar y opciones desea?

Motor:

(Escriba las opciones en los espacios provistos.)

¿Cuántos cilindros y válvulas? _____

Un motor de cuatro cilindros economizará más combustible que uno de seis cilindros. Tres válvulas por cilindro es común en los autos más viejos; casi todos los autos nuevos vienen con cuatro válvulas por cilindro para aumentar la aceleración sin pérdida de la economía de combustible.

Carburador frente a inyección de combustible _____

La inyección de combustible es estándar en los autos más nuevos y mejora la economía de combustible y aceleración.

Transmisión automática o manual. _____

Si compra un vehículo automático, la opción de sobremarcha (OD) ahorrará combustible.

Consideraciones de seguridad:

- ☐ Bolsas de aire: Conductor y/o acompañante.
- ☐ Cinturones de seguridad: Las correas para hombro fijas al poste junto a la puerta son más seguras que las que se fijan a la puerta.
- ☐ Sistemas de frenos antibloqueo (ABS): Esto es útil solamente si usa el sistema correctamente. No bombee los frenos en una parada de emergencia.

Diseño de carrocería:

- ☐ Barras laterales anti-intrusión en las puertas. Estas brindan protección contra accidentes laterales y su uso es obligatorio en autos fabricados después de 1997.
- ☐ Puertas con sellos perimetrales completos y dobles. Estos ayudan a evitar que las puertas se abran por presión en un choque.
- ☐ Secciones "deformables" delantera y trasera. Estas ayudan a absorber el impacto en un choque.

Opciones del interior:

(Marque tantas como desee, pero recuerde que casi todas las opciones se venden en paquetes.)

- ☐ Aire acondicionado
- ☐ Ventanillas y cierre eléctricos
- ☐ Columna de dirección inclinable
- ☐ Apertura interior de maletero y cofre (capó)
- ☐ Control de crucero o velocidad
- ☐ Limpiaparabrisas trasero (en wagons)
- ☐ Desempañador trasero
- ☐ Asientos delanteros anatómicos
- ☐ Asiento delantero tipo banco
- ☐ Asientos reclinables
- ☐ Asiento trasero espacioso
- ☐ Buena altura libre
- ☐ Espacio extra para las piernas
- ☐ Maletero grande
- ☐ Cubreasientos
  - ☐ Vinilo
  - ☐ Aterciopelado
  - ☐ Piel
- ☐ Asientos traseros plegables (se pliegan los asientos divididos o un asiento entero)
- ☐ Sistema de sonido (radio, casete, CD, reproductor de MP3 y varios altavoces)
- ☐ Portataza(s) integrado(s)
- ☐ Apoyabrazos
- ☐ Espejos de cortesía

Otros:

- ☐ _____
- ☐ _____
- ☐ _____
- ☐ _____
- ☐ _____
- ☐ _____
- ☐ _____
- ☐ _____

Hoja de trabajo comparativa para precios de autos

Copie esta hoja de trabajo y úsela para comparar precios de autos del mismo año, marca y modelo, que ofrezcan diferentes vendedores; para comparar autos de diferentes años, marcas y modelos; o para comparar ambos.

	Año, marca y modelo	Nombre del vendedor y datos de contacto
Vehículo A:		
Vehículo B:		
Vehículo C:		

	Artículo	Vendedor A	Vendedor B	Vendedor C
	Precio de etiqueta / venta:			
	Descuento:			
Opciones (lista y precio)	1.			
	2.			
	3.			
	4.			
	5.			
	6.			
Otras opciones	Protección anticorrosiva:			
	Protección de tela:			
	Contrato de servicio:			
	Seguro de vida para pago de crédito			
	Seguro por discapacidad para pago de crédito			

Notas:

- ¿El vendedor ofrece servicio de mantenimiento?
- ¿El vendedor ofrece autos en préstamo o transporte en caso de reparaciones?
- Si es un auto usado, ¿hay garantía?
- Si es un auto usado, ¿quién fue el último dueño? (Llame al dueño para consultar el rendimiento del auto y el mantenimiento que se le hizo.)

Hoja de trabajo comparativa para seguros

¿Dónde guardará el auto? _____

Conductor(es)	Edad	Sexo	Estado civil	Infracciones y accidentes (los 3 últimos años)
#1				
#2				
#3				

Vehículo (año, marca, modelo): _____

Millas recorridas al trabajo: _____

Millaje anual: _____

Millas del conductor principal: _____

Nivel de cobertura	Compañía A	Compañía B	Compañía C
Responsabilidad por lesiones corporales/por daños a la propiedad:			
Protección personal contra lesiones (“PIP”):			
Conductor sin seguro o con seguro insuficiente (“UM/UIM”):			
Cobertura por choque:			
Cobertura contra todo riesgo:			
Otras (varias coberturas):			
Cargo(s) de afiliación:			
Total:			

El Estado de Minnesota exige tener la siguiente cobertura mínima de seguro: $30,000 por persona y $60,000 por accidente para lesiones corporales y $10,000 para responsabilidad por daños a la propiedad; $40,000 para protección personal contra lesiones (“PIP”); y $25,000 por persona y $50,000 por accidente para cobertura por conductor sin seguro o con seguro insuficiente.

Glosario sobre la compra de autos

Frenos antibloqueo: Frenos que bombean automáticamente cuando usted los aprieta violentamente en una parada de emergencia. Pueden evitarle el deslizamiento mientras intenta girar para evitar un accidente.

Garantía "tal como está": Si un auto se vende "tal como está", usted tiene que pagar todas y cada una de las reparaciones necesarias. No hay garantía. La opción "As is" (Tal como está) tiene que estar marcada en la guía del comprador exhibida en la ventanilla del auto en el concesionario. En Minnesota, un auto solo se puede vender "tal como está" si no le aplica la ley sobre garantía de autos usados. (Vea la sección titulada "Ley sobre garantía de autos usados", página 52.)

Agente de compra de auto: Alguien a quien usted contrata para que lo ayude a comprar un auto. Puede que un agente de compra trabaje con varios concesionarios o con uno solo.

Libro azul: La guía de autos usados de la Asociación Nacional de Concesionarios de Automóviles publica los precios estimados de autos usados según el modelo, la marca, el año y el millaje. El "libro azul" de bolsillo es en realidad de color anaranjado.

Guía del comprador: Un formulario de dos páginas que el concesionario llena con información para indicarle al comprador si el vehículo viene con garantía y, en ese caso, lo que incluye dicha garantía. La Comisión Federal de Comercio exige que todos los concesionarios exhiban la guía del comprador sobre la ventanilla del auto.

Periodo para reconsiderar la compra: En tanto que un "periodo para reconsiderar la compra" a veces se aplica a la venta de productos y permite al consumidor devolver el producto y recuperar su dinero, no existe tal periodo con respecto a la venta de autos. Una vez que usted firma el contrato para comprar un auto, el auto es suyo. Algunos concesionarios ofrecen un periodo para reconsiderar la compra como recurso de marketing.

Seguro por discapacidad para pago de crédito: Su compañía financiera puede requerir esto junto con un seguro de vida para pago de crédito. Esto garantiza a la financiera que le presta el dinero para comprar un auto que estará entre los primeros acreedores si usted queda discapacitado y no puede trabajar para pagar el préstamo del auto.

Seguro de vida para pago de crédito: Puede que su compañía financiera lo requiera. Esto garantiza a la financiera que le presta el dinero para comprar un auto que estará entre los primeros acreedores si usted fallece antes de pagar el préstamo del auto.

Oportunista de la calle: Un vendedor profesional de autos usados, sin licencia, que se hace pasar por un individuo particular que vende su propio auto. Los oportunistas de la calle venden autos usados en el bordillo de la acera y no en un concesionario. Se especializan en aprovecharse de compradores sin experiencia.

Concesionario: Un concesionario es toda aquella persona u organización que vende más de cinco autos en un año. Un concesionario debe tener licencia y cumplir todas las leyes que aplican a los concesionarios, incluyendo la ley estatal sobre garantía de autos usados.

Factura del concesionario: A menudo se describe como el precio que el concesionario le paga al fabricante por el auto. Sin embargo, los incentivos y otros créditos casi siempre reducen el costo para el concesionario.

Deducible: La garantía de un auto habitualmente especifica un monto "deducible", que es lo que usted debe pagar cada vez que haga reparar una pieza garantizada de su auto.

Depreciación: El valor reducido de un auto después de que usted lo compra. El valor de un auto nuevo puede reducirse o "depreciarse" en varios cientos y varios miles de dólares en el momento en que salga conduciendo del lote del concesionario.

Garantía extendida: Esto también se reconoce como contrato de servicio. Es una opción que puede comprar con un auto nuevo y con algunos usados. La garantía extendida debe cubrir las reparaciones del auto durante un plazo más largo que el de la garantía del fabricante (la cual viene originalmente con el auto). Tenga presente que es un componente que le da mucha ganancia a un concesionario. Examínela para ver exactamente lo que incluye y recuerde que puede negociar el precio.

Protección de tela: Esta es una de las opciones extras que puede adquirir al comprar un auto nuevo y puede ser costosa por el alto margen de ganancia del concesionario.

Incentivo: Un monto que el fabricante le paga al concesionario cada vez que esta vende un auto de su marca. También suele conocerse como "mordida".

Arrendamiento: Esto es el alquiler de un auto a largo plazo. Usted paga mensualidades por la oportunidad de conducir un auto, pero la compañía de arrendamiento es la dueña.

Ley sobre autos defectuosos: La ley de Minnesota sobre autos defectuosos exige que un vendedor repare o reemplace un vehículo automotriz que tenga defectos o problemas cubiertos por la garantía, si el dueño del vehículo lo ha reportado dentro del periodo de la garantía o dentro del plazo de dos años después de la entrega del vehículo, lo que suceda primero. Lea la sección titulada "Ley de Minnesota sobre autos defectuosos" en la página 29 para ver si se aplica a su auto.

Opciones: Estos son los elementos extras que puede hacer agregar a un vehículo estándar y que habitualmente vienen en paquetes. A menudo incluyen bolsas de aire, frenos antibloqueo, ventanillas y cierre eléctricos, limpiaparabrisas trasero, desempañador trasero y artículos para su comodidad, como asientos con cubierta aterciopelada o de piel.

Sellador de pintura: Esta es una de las opciones extras que puede adquirir al comprar un auto nuevo y puede ser costosa por el alto margen de ganancia del concesionario. Se desconoce si realmente hace que la pintura nueva brille por más tiempo.

Reparación anterior tras sufrir daño total: Si un auto sufrió daño total y luego fue reparado después de junio de 1993, el título tiene que estamparse con la frase "Prior salvage" (reparado tras sufrir daño total). Después de repararse, tal vez la estructura no sea tan resistente como la de otro auto.

Retiro del mercado por defectos: Si un modelo de auto tiene un defecto, el fabricante puede emitir un "aviso de retiro del mercado". Eso significa que el defecto será reparado a costa del fabricante.

Recuperación: Si usted no cumple con los pagos del préstamo de su auto, se arriesga a que su auto sea "recuperado", es decir, que se lo lleve la financiera que le otorgó el préstamo. Si no podrá cumplir con una mensualidad, siempre llame inmediatamente a su compañía financiera. Puede que la compañía esté dispuesta a coordinar un plan de pago con usted.

Protección anticorrosiva: Esta protección, cuyo propósito es retardar la erosión de la carrocería, es una opción extra popular en los autos nuevos. Los fabricantes utilizan un tipo de protección anticorrosiva llamado galvanizado y viene con todo auto nuevo. La protección anticorrosiva de posventa le costará dinero extra y hay controversias con respecto a su valor.

Contrato de servicio: Este contrato, también llamado "garantía extendida", complementa la garantía de un fabricante, la cual viene con el vehículo que usted compra. Un contrato de servicio es un componente que le da mucha ganancia a un concesionario. Compruebe que cubra mucho más que la garantía estándar.

Título: El título revela el historial de propiedad de un vehículo. Es importante examinar el título de un auto usado y contactar a los dueños anteriores que figuran en el mismo para verificar el millaje y consultarlos sobre el mantenimiento del vehículo.

Ley sobre garantía de autos usados: Una ley estatal que protege a los compradores de autos usados. Establece que los concesionarios de autos usados tienen que proporcionar la cobertura básica de garantía para la mayoría de los autos usados y camionetas pequeñas que se venden a compradores en Minnesota.

Garantía: Todos los autos nuevos y muchos autos usados vienen con garantías. Una garantía ofrece un respaldo de que se repararán ciertas piezas mecánicas y de la carrocería si no están en buenas condiciones de funcionamiento. Por lo general, la garantía es limitada; por lo tanto, averigüe cuáles son las limitaciones.

Los diez consejos más importantes para arrendar un auto

10. Tenga cuidado con las opciones extras. ¿El arrendamiento incluye un cargo de cientos de dólares por protección anticorrosiva o una garantía extendida? Usted va a conducir el auto solamente por un par de años, de modo que piense si realmente quiere pagar por esas opciones.

9. Aprenda la jerga propia del arrendamiento y repase los cálculos característicos. Así estará seguro de obtener el mejor negocio posible.

8. Verifique que el crédito por su auto usado y todo otro descuento que reciba se incluyan en el contrato de arrendamiento para asegurarse de obtener lo convenido.

7. Seleccione una marca y modelo con una tradición de conservar su valor. Los pagos del arrendamiento tienen que ser inferiores si se trata de un modelo popular con buen valor de reventa.

6. Comprenda los costos iniciales. Si un concesionario ofrece un arrendamiento con "cero de pago inicial", se supone que usted no hará ningún pago adelantado, excepto el impuesto y el cargo por licencia. De lo contrario, tal vez tenga que pagar el depósito de garantía, un pago inicial y la primera mensualidad al comienzo del contrato.

5. Salga a comparar precios. Visite a varios concesionarios y compare sus ofertas.

4. Examine todos los cargos que pagará además de la mensualidad. Eso lo ayudará a comparar los mismos elementos entre una y otra oportunidad y a calcular su obligación financiera total.

3. Negocie el precio del auto como si lo estuviera comprando. Si, durante las negociaciones, usted decide arrendar el auto en lugar de comprarlo, aun así el concesionario deberá basar los pagos de su arrendamiento sobre el mismo precio negociado. Algunas no lo hacen así y retroceden al precio de la etiqueta, que habitualmente es mucho más alto.

2. No tenga en cuenta solamente la mensualidad. La mayor parte del tiempo, el pago será más bajo al arrendar que al comprar un auto. Pero recuerde que usted no será el dueño de nada hasta el final del contrato, mientras que, si lo compra, realmente será suyo con el último pago.

1. **Lo más importante de todo: asegúrese de que el arrendamiento sea lo que le conviene, antes de firmar un contrato de arrendamiento. ¡Recuerde que, una vez que firme el contrato, no tendrá tres días de reflexión para reconsiderarlo y devolver el auto!**

Federal Consumer Leasing Act Disclosures

Date _____

Lessor(s) _____ **Lessee(s)** _____

Amount Due at Lease Signing or Delivery (Itemized below)* $ _____	**Monthly Payments** Your first monthly payment of $ _____ is due on _____, followed by _____ payments of $ _____ due on the _____ of each month. The total of your monthly payments is $ _____.	**Other Charges** (not part of your monthly payment) Disposition fee (if you do not purchase the vehicle) $ _____ _____ _____ Total $ _____	**Total of Payments** (The amount you will have paid by the end of the lease) $ _____

*** Itemization of Amount Due at Lease Signing or Delivery**

Amount Due at Lease Signing or Delivery:

Capitalized cost reduction	$ _____
First monthly payment	_____
Refundable security deposit	_____
Title fees	_____
Registration fees	_____
_____	_____
Total	$ _____

How the Amount Due at Lease Signing or Delivery will be paid:

Net trade-in allowance	$ _____
Rebates and noncash credits	_____
Amount to be paid in cash	_____
_____	_____
Total	$ _____

Your monthly payment is determined as shown below:

Gross capitalized cost. The agreed upon value of the vehicle ($ _____) and any items you pay over the lease term (such as service contracts, insurance, and any outstanding prior credit or lease balance) ..... $ _____

If you want an itemization of this amount, please check this box. ☐

Capitalized cost reduction. The amount of any net trade-in allowance, rebate, noncash credit, or cash you pay that reduces the gross capitalized cost ..... − _____

Adjusted capitalized cost. The amount used in calculating your base monthly payment ..... = _____

Residual value. The value of the vehicle at the end of the lease used in calculating your base monthly payment ..... − _____

Depreciation and any amortized amounts. The amount charged for the vehicle's decline in value through normal use and for other items paid over the lease term ..... = _____

Rent charge. The amount charged in addition to the depreciation and any amortized amounts ..... + _____

Total of base monthly payments. The depreciation and any amortized amounts plus the rent charge ..... = _____

Lease payments. The number of payments in your lease ..... ÷ _____

Base monthly payment ..... = _____

Monthly sales/use tax ..... + _____

_____ ..... + _____

Total monthly payment ..... =$ _____

Early Termination. You may have to pay a substantial charge if you end this lease early. <u>The charge may be up to several thousand dollars</u>. The actual charge will depend on when the lease is terminated. The earlier you end the lease, the greater this charge is likely to be.

Excessive Wear and Use. You may be charged for excessive wear based on our standards for normal use [and for mileage in excess of _____ miles per year at the rate of _____ per mile].

Purchase Option at End of Lease Term. [You have an option to purchase the vehicle at the end of the lease term for $ _____ [and a purchase option fee of $ _____].] [You do not have an option to purchase the vehicle at the end of the lease term.]

Other Important Terms. See your lease documents for additional information on early termination, purchase options and maintenance responsibilities, warranties, late and default charges, insurance, and any security interest, if applicable.

[The following provisions are the nonsegregated disclosures required under Regulation M.]

Description of Leased Property				
Year	Make	Model	Body Style	Vehicle ID #

Official Fees and Taxes. The total amount you will pay for official and license fees, registration, title, and taxes over the term of your lease, whether included with your monthly payments or assessed otherwise: $ _____ .

Insurance. The following types and amounts of insurance will be acquired in connection with this lease:

_____ .

_____ We (lessor) will provide the insurance coverage quoted above for a total premium cost of $ _____ .

_____ You (lessee) agree to provide insurance coverage in the amount and types indicated above.

Standards for Wear and Use. The following standards are applicable for determining unreasonable or excess wear and use of the leased vehicle:

_____

Maintenance.
[You are responsible for the following maintenance and servicing of the leased vehicle:

_____].

[We are responsible for the following maintenance and servicing of the leased vehicle:

_____].

Warranties. The leased vehicle is subject to the following express warranties:

_____ .

Early Termination and Default. (a) You may terminate this lease before the end of the lease term under the following conditions:

_____ .

The charge for such early termination is:

_____ .

(b) We may terminate this lease before the end of the lease term under the following conditions:

_____ .

Upon such termination we shall be entitled to the following charge(s) for:

_____ .

(c) To the extent these charges take into account the value of the vehicle at termination, if you disagree with the value we assign to the vehicle, you may obtain, at your own expense, from an independent third party agreeable to both of us, a professional appraisal of the _____ value of the leased vehicle which could be realized at sale. The appraised value shall then be used as the actual value.

Security Interest. We reserve a security interest of the following type in the property listed below to secure performance of your obligations under this lease:

_____ .

Late Payments. The charge for late payments is: _____ .

Option to Purchase Leased Property Prior to the End of the Lease. [You have an option to purchase the leased vehicle prior to the end of the term. The price will be [$ _____ /[the method of determining the price].] [You do not have an option to purchase the leased vehicle.]

Esta es una forma de arrendamiento muestra preparada por El Consejo de la Reserva Federal (Federal Reserve Board). Puede que los concesionarios usen un formulario muy similar a ese.

Quejas o Preguntas del Consumidor:

La Oficina de la Oficina de la Procuradora General de Minnesota contesta preguntas sobre varios problemas del consumidor. También, la Oficina de la Procuradora General proporciona asistencia a resolver disputas entre consumidores y negocios y usa información de consumidores para aplicar las leyes civiles del estado.

Si usted tiene una queja, puede contactar la Oficina de la Procuradora General escrito:

Oficina de la Procuradora General de Minnesota
445 Minnesota Street, Suite 1400
St. Paul, MN 55101

También puede recibir asistencia directa de una especialista por llamar:

651-296-3353 or 800-657-3787
TTY: 651-297-7206 or TTY: 800-366-4812

Publicaciones adicionales:

Publicaciones adicionales del consumidor son disponibles de la Oficina de la Procuradora General de Minnesota. Contáctenos para recibir copias o para previsualizar las publicaciones en nuestra sitio web a *www.ag.state.mn.us*.

OFICINA DE LA PROCURADORA GENERAL DE MINNESOTA
445 Minnesota Street, Suite 1400, St. Paul, MN 55101
651-296-3353 • 800-657-3787 • TTY: 651-297-7206 • TTY: 800-366-4812
www.ag.state.mn.us