

Váyase conduciendo contento (Folleto)

Comprar un vehículo es emocionante, pero también puede ser complicado y llevar mucho tiempo. Hay que responder a muchas preguntas. ¿Qué características necesita y quiere? ¿Debería comprar un vehículo nuevo o usado? ¿O debería alquilarlo? ¿Cuánto puede gastar? ¿Es mejor pedir un préstamo al concesionario o a su institución financiera?

Un automóvil es una compra costosa, que no puede devolverse simplemente porque siente que cometió un error. Si piensa detenidamente en lo que le conviene antes de comprar (o arrendar), podrá irse manejando contento.

¿Es tiempo de comprar un auto nuevo?

Hay muchos adolescentes y adultos jóvenes que buscan tener su primer automóvil. Sin embargo, la mayoría de nosotros ya tenemos uno. ¿Cómo saber si es hora de retirar el auto viejo y comprar uno nuevo? Puede tener sentido comprar un auto nuevo si:

- Los costos de reparación son elevados. En general, es más rentable reparar un auto viejo que comprar uno nuevo, pero si los costos de reparación exceden el 50 % del valor del vehículo, puede ser hora de empezar a buscar un reemplazo.
- El automóvil no es confiable o carece de características de seguridad. Si su viejo auto se descompone cada dos días, dejándolo varado en el camino, o carece de bolsas de aire, tiene sentido desear un automóvil más seguro y confiable.
- El auto ya no satisface sus necesidades. El estilo de vida de las personas cambia. Si compró un descapotable de dos asientos cuando solo era usted y ahora tienes tres hijos, una minivan podría ser una mejor opción.

A algunas personas les gusta tener un auto nuevo cada pocos años, aun cuando el anterior está perfectamente bien. No hay nada mal con esto, solo asegúrese de considerar cómo afectará su situación financiera. ¿Está quitando dinero de los ahorros para la jubilación o de otros objetivos? Si su auto está pagado y planea obtener un préstamo, ¿Podrá pagar cómodamente todas sus facturas?

¿Qué auto debería comprar?

Cuando se trata de vehículos, hay cientos de marcas y modelos para elegir. ¿Debería simplemente presentarse

en un concesionario y confiar en que el vendedor lo guiará hacia el automóvil correcto? Probablemente no. Aunque los vendedores pueden estar bien informados, es posible que estén más preocupados por su comisión que por lo que más le conviene a usted. Además, los concesionarios no suelen tener automóviles de todos los fabricantes. No es necesario que sepa exactamente qué auto va a comprar antes de empezar. Sin embargo, es una buena idea hacer una prueba de manejo antes de tomar una decisión final, pero trate de reducir su lista a unas pocas opciones. Considere:

- **Sus necesidades:** Piense en sus necesidades de transporte. ¿Necesita que su vehículo sea lo suficientemente grande para una familia de cinco o lo suficientemente pequeño para caber en estacionamientos estrechos en la ciudad? Lo suficientemente resistente para transportar leña o lo suficientemente elegante como para llevar a los clientes de un lado a otro?
- **Sus deseos:** la mayoría de nosotros queremos al menos algunos extras que no necesitamos realmente. No tiene que comprar el auto más barato y básico, pero recuerde que que quizá no pueda permitirse todo lo que desea.
- **La seguridad y fiabilidad del vehículo:** Seguramente desee un automóvil que lo proteja en caso de accidente y que no se descomponga todos los días. Investigue qué autos tienen la clasificación más alta en seguridad y confiabilidad. Consumer Reports y los sitios web de automóviles informan regularmente sobre este tema. También puede consultar las calificaciones de seguridad de los automóviles en www.safercar.gov.
- **Su presupuesto:** el precio es una de las características más importantes del auto. Es fácil dejarse llevar y terminar comprando un automóvil que está fuera de su presupuesto, pero en última instancia, no estará contento si no puede hacer frente a los pagos del préstamo o del arrendamiento.

¿Cuánto puede pagar?

La mejor manera de evitar obtener un crédito automotriz que no puede pagar es examinar su presupuesto y ver cuánto dinero tiene disponible para los gastos del auto. Puede usar la hoja de trabajo para el presupuesto en la página 7. (Omita los pagos del préstamo de cualquier automóvil que planea vender una vez que adquiera el

automóvil nuevo). Recuerde, los gastos del automóvil incluyen no solo los pagos del préstamo, sino también el seguro, la gasolina, el mantenimiento, el registro y quizás el estacionamiento y los peajes. Si va a comprar un automóvil nuevo, es probable que el seguro y el registro aumenten. Sin embargo, el mantenimiento probablemente disminuirá. El hecho de que los gastos en gasolina cambien dependerá de la eficiencia en combustible de ambos vehículos. Tenga en cuenta estos cambios esperados en su presupuesto; es posible que tenga que hacer una estimación. Si encuentra que hay poco dinero disponible para los gastos del automóvil, intente modificar su presupuesto reduciendo o eliminando otros gastos.

Su presupuesto por sí solo no puede decirle cuánto puede permitirse pedir prestado; también necesita conocer los términos de financiación del préstamo. Supongamos que elabora un presupuesto y ve que dispone de \$350 al mes para pagar el préstamo. Si obtiene un préstamo a 60 meses con un interés del 5 %, podría permitirse pedir prestados \$18,547. Sin embargo, si la tasa de interés es del 8.5 %, el monto del préstamo baja a \$17,059. Por eso es una buena idea buscar un préstamo antes de visitar al concesionario de automóviles (del que hablaremos más adelante). Tenga en cuenta que es posible que el prestamista no apruebe tanto como su presupuesto

muestra que puede pagar. Por otro lado, podrían aprobar una cantidad mayor, pero no es una buena idea gastar más de lo que siente que puede pagar cómodamente.

Si bien es posible comprar un automóvil sin pagar un adelanto, la mayoría de los prestamistas prefieren que haga un pago inicial. También le beneficia a usted. Cuanto más ahorre, menos tendrá que pedir prestado y sus pagos mensuales serán menores. Para facilitar el ahorro, deposite parte de su sueldo directamente en su cuenta de ahorros, o haga arreglos con su institución financiera para que se deduzca automáticamente una suma fija de su cuenta corriente cada mes y se deposite en su cuenta de ahorros.

¿Debería comprar un auto nuevo, usado o arrendar?

Una vez que determine cuánto puede gastar y en qué automóviles está interesado, debe decidir si va a comprar un automóvil nuevo o usado o si va a arrendar. Todos tienen aspectos positivos y negativos. (Véase el cuadro a continuación). Si el dinero no fuera un problema, la mayoría de la gente preferiría comprar un auto nuevo. No solo obtiene ese agradable olor a auto nuevo, sino que también obtiene un auto que probablemente no necesitará un mantenimiento importante durante varios años, es confiable y tiene las

Opción	Ventajas	Desventajas
Nuevo	<ul style="list-style-type: none"> • Los vehículos nuevos suelen ser los más fiables. • Estará cubierto por una garantía del fabricante, que generalmente cubre ciertas reparaciones y el reemplazo de piezas durante varios años. • Es más fácil de personalizar y obtener exactamente lo que desea. 	<ul style="list-style-type: none"> • Los vehículos nuevos pueden ser muy costosos, no solo el precio de compra, sino también el seguro y las tarifas de registro. • El valor del vehículo se deprecia inmediatamente.
Usados	<ul style="list-style-type: none"> • Los autos usados son más baratos que sus contrapartes nuevas, y es posible que pueda usar los ahorros para comprar el vehículo en su totalidad. • El valor de los autos usados tiende a depreciarse menos rápidamente que el de los autos nuevos. 	<ul style="list-style-type: none"> • Es posible que no conozca el historial del vehículo. Podría haber tenido un accidente o haber recibido un mantenimiento insuficiente, lo que lo hace menos confiable. • Los vehículos usados generalmente no tienen garantía o una garantía limitada o próxima a vencer. • Los costos de mantenimiento suelen ser más altos que los de un automóvil nuevo, y es probable que también deba reemplazarlo antes.
Arrendar	<ul style="list-style-type: none"> • Puede conducir un automóvil nuevo cada pocos años sin tener que preocuparse por vender el anterior. • Es posible que pueda obtener un pago mensual más bajo con un contrato de arrendamiento que con un préstamo de automóvil. • Los autos alquilados generalmente están cubiertos por la garantía del fabricante. • Los costos iniciales requeridos para arrendar un vehículo suelen ser bajos. 	<ul style="list-style-type: none"> • El vehículo no le pertenece, no es un activo. • Es difícil salir de un contrato de arrendamiento si no se puede hacer frente a los pagos. • Los costos de asegurar un vehículo arrendado pueden ser altos. • Hay un límite en cuanto a la cantidad de millas que puede conducir el automóvil (generalmente entre 10,000 y 15,000 millas por año) y debe mantenerlo en buenas condiciones. El incumplimiento puede generar cargos adicionales.

características de seguridad más modernas. Por supuesto, en el mundo real, el dinero es un objeto, y la versión usada casi siempre es más barata. Mientras que pocas personas pueden comprar un auto nuevo sin tener que recurrir al financiamiento, muchas personas pueden permitirse comprar un automóvil usado con dinero en efectivo. Si prefiere un automóvil nuevo y puede pagarlo, hágalo, pero no hay vergüenza en comprar un automóvil usado, desde el punto de vista financiero, suele tener más sentido. Si decide comprar un automóvil usado, hay muchos lugares para comprar uno, como un concesionario de automóviles nuevos, un vendedor privado, un lote de autos usados, una empresa de alquiler de automóviles o en una subasta. Por lo general, en un concesionario es donde costará más, especialmente si adquiere un vehículo seminuevo certificado. (Los vehículos seminuevos certificados se someten a una inspección minuciosa y están respaldados por una garantía). Sin embargo, muchas personas prefieren comprar un auto usado en un concesionario porque suelen tener una amplia selección y, si hay un problema, no tiene que preocuparse por localizarlo como lo haría si comprara un auto a un vendedor privado. Las subastas suelen ofrecer la mejor oferta, pero pueden tener grandes inconvenientes. Los autos de subastas generalmente están en mal estado y se venden "tal cual", y es posible que no tenga la oportunidad de inspeccionarlos minuciosamente u obtener el historial de reparaciones. Además, si la puja es competitiva, es fácil dejarse llevar y acabar gastando más de lo que planeaba.

Para minimizar el riesgo de terminar con una carcacha, es una buena idea investigar un poco antes de comprar un auto usado. Pídale al vendedor el historial de reparaciones del vehículo y el VIN (número de identificación del vehículo). Con el VIN, puede obtener un informe del historial del vehículo. (Hay algunas empresas que harán esto por usted por un precio). El informe revela la información de si el automóvil ha tenido un accidente grave, si el odómetro ha sido manipulado y cuántos propietarios anteriores ha tenido el auto. Si es posible, lleve el auto con un mecánico independiente para que lo revise.

Por lo general, el arrendamiento le permite adquirir un mejor vehículo por mensualidades más bajas que si lo comprara. Como beneficio adicional, no tiene que preocuparse por venderlo en el futuro. Sin embargo, es importante recordar que arrendar significa alquilar. Cuando finaliza el plazo del arrendamiento, generalmente se le da la opción de devolver el vehículo y pagar las tarifas pendientes por millas recorridas o daños (si supera el límite de millas o no realiza el mantenimiento del automóvil) o comprar el vehículo directamente. Por lo general, pagará más con el paso del tiempo si arrienda y

luego compra que lo que habría pagado si simplemente hubiera comprado el automóvil en un principio. Si no puede hacer frente a los pagos durante el transcurso de su contrato de arrendamiento y decide devolver el vehículo, es probable que se apliquen penalizaciones elevadas. No puede simplemente vender el automóvil como si fuera suyo. Aún así, muchas personas encuentran el arrendamiento más atractivo que la compra, especialmente si quieren un auto nuevo cada pocos años.

Su puntaje de crédito

Si planea obtener un préstamo para comprar su automóvil, es esencial tener un buen puntaje de crédito. No solo tiene un gran impacto en la tasa de interés que puede obtener, sino que si su puntaje es demasiado bajo, es posible que no pueda obtener ningún tipo de financiamiento. Incluso si quiere arrendar en lugar de comprar, es muy probable que verifiquen su puntaje de crédito.

Su puntaje de crédito es un resumen numérico de la información contenida en su informe crediticio y se formula para predecir el posible riesgo de que no devuelva lo que ha pedido prestado. El modelo de puntuación más utilizado fue desarrollado por Fair Isaac Corporation. Se denomina puntuación FICO y oscila entre 300 y 850, siendo la puntuación más alta la que indica un menor riesgo. Para obtener un crédito automotriz con una tasa de interés razonable, la mayoría de los prestamistas requieren una puntuación de al menos 620. Para obtener la mejor tasa de interés, generalmente necesita un puntaje arriba de 700.

Los siguientes factores son los que se utilizan para calcular su puntaje FICO:

- **Historial de pagos (35 %)**
Si se retrasa en los pagos, su puntaje se verá afectado. Cuanto más reciente, frecuente y grave sea la demora, cuanto menor será su puntuación. Las quiebras, juicios y las cuentas en cobranza tienen un serio impacto negativo. Por el contrario, hacer sus pagos a tiempo aumentará su puntaje de crédito.
- **Dinero adeudado (30 %)**
Deber grandes sumas por préstamos personales y deuda revolvente, como tarjetas de crédito, especialmente si esos saldos están cerca de los límites del crédito, reducirán su puntuación.
- **Antigüedad de su historial de crédito (15 %)**
Cuanto más tiempo haya tenido sus cuentas, mejor.

- **Crédito nuevo (10 %)**

Este factor examina el número y la proporción de cuentas abiertas recientemente y el número de solicitudes de crédito nuevo, a menudo llamadas “consultas duras”. Si bien tener demasiadas consultas duras en su informe puede reducir su puntaje, todos los préstamos hipotecarios o para automóviles que se produzcan en un periodo corto de tiempo se consideran una sola consulta a efectos de puntuación. Solicitar su propio informe no es perjudicial para su puntuación ni tampoco lo son las consultas por ofertas pre-aprobadas. Tener demasiadas cuentas nuevas también puede dañar su puntuación, pero esto no debería impedirle abrir una o dos cuentas si está estableciendo o restableciendo un crédito.

- **Tipos de crédito utilizados (10 %)**

Tener una variedad de cuentas, como tarjetas de crédito y préstamos, aumenta su puntuación.

¿Qué sucede si su puntaje de crédito es bajo y su solicitud es denegada? Una opción es pedirle a alguien con buen crédito que sea cofirmante del préstamo. Tenga especial cuidado con este tipo de acuerdo ya que todos los pagos atrasados que realice no solo se reflejarán negativamente en su informe de crédito, sino también en el de su cofirmante. Otra opción es trabajar para mejorar su situación crediticia para que pueda obtener un préstamo por su cuenta. Puede tomar tiempo, pero hay muchas cosas que puede hacer:

- **Pague siempre a tiempo:** El compromiso de no volver a hacer un pago atrasado es uno de los pasos más poderosos que puede dar para mejorar su calificación crediticia, según FICO.
- **Pague las deudas existentes:** Incluso si nunca ha incurrido en impago, tener una carga grande de deuda reducirá su puntuación. Explore maneras de reducir sus tasas de interés y liberar efectivo para pagar más que los mínimos.
- **Evite contraer más deudas:** además de pagar las deudas existentes, haga un esfuerzo para no endeudarse más en el futuro. En el caso del crédito revolving, lo ideal es no gastar más de lo que puede pagar en su totalidad al mes siguiente, pero si esto no le es posible, por lo menos mantenga los saldos por debajo del 40 % de los límites del crédito.
- **Pague cuentas en cobranza:** Si tiene cuentas en cobranza en su informe de crédito, puede aumentar la posibilidad de recibir una tasa de interés baja para un

préstamo de automóvil si lo soluciona. Solicite el monto de liquidación de deuda para los saldos que no puede pagar en su totalidad, y asegúrese de confirmar los acuerdos por escrito.

- **Conserve sus cuentas antiguas:** Un largo historial crediticio con las mismas cuentas indica estabilidad.

Financiación

Un crédito automotriz es una obligación legal. Asegúrese de entender los siguientes aspectos del contrato de préstamo antes de firmar cualquier documento:

- Monto que va a financiar (préstamo)
- Tasa de porcentaje anual (el monto total que le costará el préstamo, incluidos los cargos financieros y el interés que se le cobra anualmente, expresados como un porcentaje).
- Cargos de financiación (el monto total que le costará el préstamo)
- Importe del pago y número total de pagos
- Si hay alguna penalización, como por pago tardío o penalización por pago anticipado

El prestamista está obligado a divulgar toda la información anterior en la Divulgación de Veracidad en Préstamos, que se le debe entregar antes de que se cierre (finalice) el préstamo. Lea atentamente esta declaración y no tema hacerle preguntas a su prestamista.

Hay tres opciones principales de financiamiento: el concesionario donde compra el auto, una institución financiera o una compañía financiera. (Normalmente, los concesionarios no proporcionan directamente el efectivo, sino que gestionan el financiamiento en su nombre con otra empresa, por lo general el brazo financiero del fabricante). Los concesionarios a menudo ofrecen una tasa de interés promocional baja o de cero por ciento en ciertos modelos, pero es posible que no ofrezcan la tasa de interés más baja en otros modelos. Por eso es buena idea ver qué financiación ofrece su institución financiera. Una ventaja adicional es que puede usar el préstamo de su institución financiera para comprar un automóvil en cualquier concesionario. Por el contrario, si le aprueban un préstamo a través del concesionario ABC, no necesariamente podrá usar ese préstamo para comprar un automóvil en el concesionario XYZ.

Las compañías financieras a menudo se especializan en ofrecer préstamos de alto riesgo, es decir, préstamos a personas con mal crédito. Los préstamos de alto riesgo vienen con tasas de interés más altas que los préstamos a tasa preferencial. Si solo puede conseguir un préstamo de alto riesgo a través de una compañía financiera, puede ser preferible trabajar primero en mejorar su puntaje de crédito y posponer la compra de un automóvil nuevo hasta que pueda obtener un préstamo con una mejor tasa de interés. Este ejemplo muestra la diferencia entre un préstamo al 5 % de interés (una buena tasa) y uno al 15 % (una tasa que suelen ofrecer las compañías financieras):

Cuadro comparativo de préstamos de alto riesgo

	Préstamos a tasa preferencial	Préstamo de alto riesgo de compañía financiera
Monto financiado	\$16,000	\$16,000
Tasa de interés	5 %	15 %
Plazo del préstamo	60 meses	60 meses
Pago mensual	\$302	\$381
Total de intereses pagados	\$2,116	\$6,838
Costo total	\$18,116	\$22,838

Como puede ver, es posible que tenga que pagar bastante más en intereses con un préstamo de alto riesgo: \$4,722 en este caso.

¿Qué sucede si compra un modelo que viene con cero por ciento de financiamiento del concesionario? El financiamiento del cero por ciento puede parecer una ganga increíble, después de todo, ¿que puede ser mejor que no tener que pagar intereses? – pero no siempre lo es. Un financiamiento del cero por ciento significa que no puede obtener un descuento, y es posible que el concesionario no esté dispuesto a negociar el precio del automóvil. A menudo la duración del préstamo también es menor, lo que se traduce en pagos en pagos mensuales más altos. Considere el siguiente ejemplo:

	Préstamo de una institución financiera	Préstamo de un concesionario
Precio de compra	\$20,000	\$20,000
Pago inicial	- \$2,000	- \$2,000
Descuento del fabricante	- \$2,500	- \$0
Monto financiado	= \$15,500	= \$18,000
Tasa de porcentaje anual	5 %	0 %
Plazo del préstamo	60 meses	36 meses
Pago mensual	\$293	\$500
Total de intereses pagados	\$2,050	\$0
Costo total	\$17,550	\$18,000

En este caso, en realidad se ahorrará \$450 al tomar el préstamo al cinco por ciento, con pagos mucho más razonables. Incluso si el financiamiento del cero por ciento ofrece la mejor oferta, tenga en cuenta que, por lo general, necesita tener un crédito excepcional para calificar.

Cómo conseguir el mejor precio

Negocie

Pocas personas entrarían a una tienda de ropa y tratarían de negociar el precio de un par de jeans, pero negociar el precio de un auto es prácticamente un pasatiempo nacional. A continuación damos algunos consejos para negociar de forma efectiva:

- **No revele demasiado:** No permita que el vendedor sepa cuanto es el máximo que puede o está dispuesto a gastar. Si está buscando financiación del concesionario, facilite su información financiera después de haber negociado el precio del vehículo.
- **Evite mostrar su entusiasmo:** No diga, "Me encanta este auto y tengo que tenerlo", aunque así se sienta. Intente mostrarse tranquilo y sin mucho interés.
- **Haga la tarea:** Averigüe cuál es un precio justo por el vehículo que le interesa. Si está comprando un automóvil nuevo, averigüe lo que le costó al concesionario (el precio en la factura menos cualquier retención, es decir, el descuento que el fabricante da al concesionario por vender el auto). Puede que el concesionario no se lo diga, pero hay muchos sitios web que proporcionar esta información por una tarifa. Negocie a partir del costo del concesionario, no por

debajo del MSRP (Precio de venta sugerido por el fabricante). Si se trata de un vehículo usado, puede buscar su valor en el Kelley Blue Book.

- **Busque en varios sitios:** Si va a comprar un auto nuevo, debe haber varios concesionarios en su área que venden el mismo modelo que quiere. Visite todos para saber cuál ofrece el mejor precio. Si está comprando uno usado y le interesa un modelo popular, muy probablemente también tendrá varios vendedores para elegir.
- **Vaya en el momento adecuado:** A menudo puede conseguir un mejor trato en un auto nuevo al final del mes o año, cuando los vendedores están más preocupados por cumplir con sus cuotas. Entre julio y octubre es otro buen momento para comprar un auto nuevo, ya que los concesionarios buscan liberar espacio para los modelos del próximo año.

En última instancia, si no se siente cómodo negociando, puede pedirle a un amigo o a un familiar que lo haga por usted.

¿Necesita los extras?

Muchos vendedores intentarán venderle extras: antioxidantes, garantía extendida, protección de la tela, etc. Aunque los extras a veces pueden ser beneficiosos, por lo general son innecesarios. Piense en lo que quiere antes de ir al concesionario - no permita que el vendedor lo convenza de comprar algo en el último minuto.

Negociar un contrato de arrendamiento

Si planea arrendar en lugar de comprar, ¿también se puede negociar? Sí. El pago mensual de un contrato de arrendamiento se basa en la diferencia entre el precio actual y el valor residual (valor del automóvil al final del arrendamiento), más impuestos, un cargo de alquiler y otras tarifas. Las tarifas y el valor residual generalmente no son negociables, pero el precio actual sí lo es: cuanto menor sea el precio que negocie, menor será el pago mensual. Muchos expertos recomiendan negociar el precio antes de comunicar al concesionario que está interesado en arrendar y no en comprar.

Vender su auto viejo

¿Está planeando vender su auto viejo cuando tenga uno nuevo? Por lo general, puede obtener el precio más alto si vende el automóvil por su cuenta, pero suele llevar más tiempo y esfuerzo que si lo entrega como parte del pago

en la concesionaria. Seguramente tendrá que colocar anuncios en el periódico o en línea y reunirse con varios compradores potenciales antes de que el automóvil se venda. Si quiere que el concesionario tome su auto a cuenta, primero debe negociar el precio del automóvil nuevo antes de discutir el intercambio. Independientemente de cómo decida venderlo, asegúrese de que su auto esté lo mejor posible: repare los golpes y rasguños menores y límpielo a fondo por dentro y por fuera.

Sus derechos legales

Ley Federal de Veracidad en Préstamos

La Ley Federal de Veracidad en Préstamos requiere que los prestamistas proporcionen una divulgación clara por escrito de los términos del préstamo. Como se discutió anteriormente, si está obteniendo un crédito automotriz, el prestamista debe darle una Declaración de Divulgación de Veracidad en Préstamos, que muestra el monto que está financiando, la tasa de porcentaje anual, los cargos financieros, el monto del pago, el número total de pagos y si hay alguna penalización por pago atrasado o por pago anticipado.

Ley de Arrendamiento al Consumidor

Si está arrendando un vehículo, tiene derecho a conocer los términos del arrendamiento, incluyendo el:

- Importe total adeudado al firmar el contrato de arrendamiento
- Importe del pago mensual y número total de pagos
- Millaje anual permitido y el cargo por milla adicional
- Cargo por alquiler
- Cargo por depreciación
- Tarifa de disposición (tarifa cobrada al final del plazo del arrendamiento, por lo general no se aplica si se compra el vehículo)
- Aclaración si el automóvil se puede comprar al final del arrendamiento
- Valor residual/ precio del vehículo al final del arrendamiento

Ley de Limón

Casi todos los estados tienen una ley diseñada para proteger a los consumidores que compran un "limón", es decir, un automóvil con defectos importantes. Si su automóvil resulta ser un limón, es posible que tenga derecho a uno nuevo o al reembolso del precio de compra. La ley solo se aplica a los autos nuevos, no a los usados. Los defectos deben afectar significativamente la seguridad o la facilidad de uso del automóvil, y debe intentar reparar los defectos una cantidad específica de veces (determinada por la ley estatal) antes de que el automóvil pueda ser declarado un limón. Visite el sitio web del fiscal general de su estado para obtener información sobre la ley limón de su estado.

Si compra un automóvil con defectos, no necesariamente necesita recurrir a la ley limón para obtener una solución. El concesionario o el fabricante pueden estar más que dispuestos a trabajar con usted. También puede comunicarse con "BBB Auto Line" del Better Business Bureau (bbb.org, 800.955.5100), que arbitra las disputas de garantía entre los consumidores y los fabricantes participantes.

Ahora que es un experto en la compra de autos, ¡puede salir y buscar con confianza!

Haga una cita hoy mismo.

Para hacer su cita, escanee el código QR o visítenos en línea en Truliant.org y haga clic en "Haga una cita."



Lista de comparación de automóviles

Artículo	Vehículo #1	Vehículo #2	Vehículo #3	Vehículo #4
Concesionario/vendedor				
Fabricante				
Modelo				
Año				
Precio				
Descuento				
Clase (sedán, SUV, etc.)				
MPG (ciudad/carretera)				
Número de asientos				
# de puertas				
Millaje				
Condición				
Garantía				
Motor				
Transmisión				
Tren de transmisión (4WD, etc.)				
Colores disponibles				
Bolsas de aire				
Ventanas/cerraduras eléctricas				
Aire acondicionado				
Dirección asistida				
Control de crucero				
Sistema(s) de audio				
Sistema de alarmas				
Frenos antibloqueo				
Tela de asientos				
Techo solar				
Techo corredizo				
Sistema de navegación				
Clasificaciones/reseñas				
Otro				
Otro				
Otro				