

Vehículos

Educación específica del activo de IDA Plan de estudios de compra y propiedad de vehículos

Contenido:

- Vigilancia del Consumidor - 2
- Ventajas y desventajas de ser propietario de un vehículo - 4
- Financiamiento de un automóvil - 6
- Concesionarios de automóviles y el proceso de venta - 11
- Seguro de automóvil - 16
- Mantenimiento del vehículo - 18
- Apéndice I: Lista de verificación de inspección mecánica previa a la compra - 21





El objetivo del plan de estudios de compra y propiedad de vehículos es proporcionar a los ahorradores de IDA información y estrategias para apoyar el proceso de compra y mantenimiento de un vehículo.

Introducción:

El acceso a un vehículo es esencial para las necesidades diarias de muchos, ya sea para ayudar a las personas a llegar al trabajo, la escuela, las citas o la recreación. Poseer un vehículo confiable también puede marcar una gran diferencia en la apertura de nuevas oportunidades, y comprar un vehículo puede ser una de las transacciones financieras más importantes de la vida de alguien. Pero comprar un vehículo puede ser un proceso estresante y abrumador, con muchas cosas que considerar en el camino.

Este plan de estudios cubrirá algunos de los pasos clave en el proceso de compra de vehículos para ayudarlo a navegar su próxima compra.



Moving Lives Forward.

Este plan de estudios fue desarrollado en parte por Metropolitan Family Service (MFS por sus siglas en inglés) y se ha puesto a disposición de todos los ahorradores de Oregon IDA para respaldar sus objetivos financieros. Este material se proporciona únicamente con fines educativos e informativos. El paquete incluye una combinación de información obtenida de fuentes confiables y la experiencia del personal de MFS, que ha operado un programa de educación y compra de vehículos desde 2004. Este plan de estudios refleja lo que han aprendido para ser la "mejor práctica" con la compra y el mantenimiento de vehículos.

Llave



Video



Consejo



Actividad



enlace web

Sección 1: Vigilancia del Consumidor

Hay una gran cantidad de información disponible para nosotros, de los medios de comunicación, periódicos, revistas, cable, etc. ¿Cómo sabemos en qué información se puede confiar y cómo identificamos la información que no es cierta? Como consumidor, cuando compre cualquier cosa, debe estar atento y un poco desconfiado con la información que brindan los vendedores y sus motivaciones ocultas que puede ser que le haga pagar mas por lo que esta comprando.



Vivimos en una sociedad de consumo donde estamos constantemente bombardeados con anuncios y mensajes culturales que venden la idea que para ser “felices” necesitamos gastar nuestro dinero constantemente. Sabemos que esto no es cierto; sin embargo, muchos de nosotros quedamos atrapados en esta espiral interminable de querer tener los productos más nuevos, brillantes y populares. Esto puede crearnos problemas, ya que los especialistas en mercadeo te hacen pensar que usted es inadecuado o inútil a menos que compres sus productos. No se deje engañar por estas ideas falsas; las empresas tienen que idear formas de gastar su dinero. Por supuesto, hay momentos en los que necesitamos reemplazar un producto, un vehículo o un servicio; sin embargo, muchas veces no lo hacemos.

En Estados Unidos, el 70 % de nuestra economía está impulsada por los consumidores (gastos de consumo). Estados Unidos tiene una de las tasas más altas de gasto de los consumidores en el mundo. ¿Qué dice esto sobre nuestra sociedad y las formas en que los anunciantes intentan convencerlo de que gaste su dinero?



Los concesionarios de automóviles y los vendedores privados tienen obligaciones legales limitadas de divulgar información sobre sus productos y pueden confiar en las ventas "tal cual".

¿Cómo sabe y decide qué fuentes de información son imparciales?

¿En quién confía para que le proporcione información imparcial sobre los vehículos



¿De dónde obtenemos nuestra información?



proporcionados por los consumidores.

Muchos de los materiales en este paquete son del Reporte de los Consumidores (Consumer Reports en inglés), una agencia sin fines de lucro que nunca acepta publicidad y basa sus informes en datos

¿Qué pasa con el papel de la Comisión Federal de Comercio (FTC por sus siglas en inglés)?

La FTC desempeña varias funciones importantes para asegurarse de que los consumidores obtengan un trato justo en el mercado automotriz:

- **La agencia entabla acciones de ejecución relacionadas con automóviles**, incluso contra empresas que prometen falsamente reducir los pagos de préstamos para automóviles, concesionarios de automóviles y otros que realizan afirmaciones publicitarias engañosas, vendedores por teléfono que ofrecen "garantías" de automóviles falsas que en realidad son contratos de servicio extendido y empresas que promueven operaciones piramidales ilegales a través de ofertas de arrendamiento.
- **La agencia también hace cumplir la Regla de Autos Usados**, que requiere las conocidas calcomanías en los parabrisas que aparecen en los autos usados en los concesionarios de todo el país y brindan a los consumidores información crítica sobre quién pagará las reparaciones si algo sale mal con el auto que compran.
- **Además, la Ley Dodd-Frank aprobada por el Congreso en 2010 otorga a la FTC una autoridad nueva y ampliada con respecto a los concesionarios de vehículos motorizados**. Desde 2011, la FTC ha estado recopilando información sobre posibles problemas de protección al consumidor que pueden surgir en la venta, financiación o arrendamiento de vehículos motorizados.



La FTC también ofrece información sobre la compra y propiedad de un automóvil: <https://consumidor.ftc.gov/comprar-y-donar/compra-y-mantenimiento-de-carros>

Los temas incluyen:

- Estafas de refinanciación de préstamos para automóviles
- Intercambios de automóviles y capital negativo: cuando debe más de lo que vale su automóvil
- Comprar un coche nuevo
- Comprar un automóvil usado de un concesionario
- Anuncios y promociones de concesionarios de automóviles: Infórmese antes de ir
- Financiamiento o Arrendamiento de un Auto
- Qué buscar al comprar un automóvil usado de un concesionario





Sección 2: Ventajas y desventajas de ser propietario de un vehículo

¿Cuáles son los beneficios para usted y su familia de tener un vehículo?

¿Ha comprado un vehículo antes? En caso afirmativo, ¿fue una buena o mala experiencia?
¿Qué le intimida a la hora de comprar un vehículo?

¿Cómo afectará la compra de un vehículo a su situación financiera?

¿Cuáles son otros costos que deberá tener en cuenta en su presupuesto mensual/plan de gastos asociados con la compra, el seguro y el mantenimiento de un automóvil? Si actualmente no posee un vehículo, haga esta pregunta a alguien que sí lo tenga.

¿Cuáles son las 3 cosas más importantes que desea priorizar al comenzar a comprar un vehículo?

1. _____
2. _____
3. _____



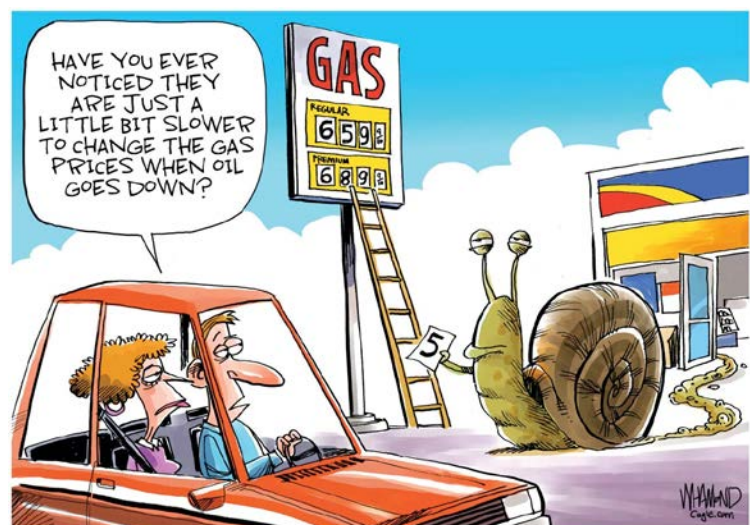
Sea real acerca de los costos ...

Son muchas las ventajas de poseer un vehículo; sin embargo, también hay muchas decisiones financieras que tomar antes de comprar uno. Aquí hay una revisión rápida de los costos a considerar antes de hacer un plan para comprar un vehículo.

- **Financiamiento:** identifique cuánto puede pagar en pagos mensuales de automóviles. Lo último que desea hacer es ingresar en un pago que no podrá pagar durante los próximos 4 a 6 años.
- **Gas:** presupuesto para gasolina, dependiendo de cuánto planee conducir.
- **Seguro:** Investigue los costos aproximados de su seguro, especialmente si es la primera vez que compra un seguro de automóvil o si su seguro ha caducado por más de seis meses.
- **Mantenimiento:** tenga en cuenta un presupuesto de mantenimiento para el mantenimiento regular y para los elementos que se desgastan, como llantas, cambios regulares de aceite, filtros de aire y más.
- **Ahorros de emergencia:** planifique acumular sus ahorros para la posibilidad de que necesite reparar algo más costoso.

Gastos	Costo mensual anticipado
Pago mensual de préstamo de automóvil	\$
Gas	\$
Mantenimiento de rutina	\$
Ahorros de emergencia	\$
Estacionamiento	\$
Seguro	\$
Otro	\$

Si no lo ha hecho recientemente, intente realizar un seguimiento de sus gastos durante un mes e incorpore su futuro seguro de automóvil, gasolina, mantenimiento y financiación en este presupuesto. ¿Cuánto dinero más le cuesta el vehículo con su presupuesto mensual total? ¿Encaja en su presupuesto?



Sección 3: Financiamiento de un automóvil

Antes de comenzar a comprar, primero debe considerar cómo pagará el vehículo. Si determina que pedirá dinero prestado (financiamiento) para comprar su vehículo, hay algunos pasos importantes a considerar.



¿Qué pasa con el arrendamiento de un automóvil?

Arrendar es diferente a comprar, porque cuando arriendas un auto, estás pagando por el derecho a usarlo por una cantidad acordada de tiempo y millas. Con un contrato de arrendamiento, paga por conducir el automóvil, no por comprarlo. Eso significa que está pagando la depreciación esperada del automóvil, o la pérdida de valor, durante el periodo de arrendamiento, más un cargo de alquiler, impuestos y tarifas. Al final de un contrato de arrendamiento, debe devolver el automóvil a menos que el contrato de arrendamiento le permita comprarlo.



Efectivo vs Financiamiento	¿Cuáles son las ventajas?	¿Cuales son las desventajas?
Comprar un vehículo más barato con efectivo		
Pedir dinero prestado para comprar un vehículo más caro		

¿Cómo piensa pagar la compra de su vehículo? ¿Comprará uno en efectivo con sus ahorros y fondos equivalentes de la IDA, o también pedirá dinero prestado para comprar un vehículo más caro?



Si está pidiendo prestado dinero para comprar un vehículo, planea sentarse con los miembros de su hogar para discutir cuánto más por mes puede pagar en pagos de automóviles antes de comprar.



Glosario de términos financieros

Depreciación	La depreciación es la disminución gradual en el valor de un activo. Los activos son cosas que posee y que tienen valor. Un automóvil es un ejemplo de un activo que es probable que se deprecie.
Tasa de Porcentaje Anual (APR)	Explica el costo de los préstamos con una variedad de préstamos, incluidas las tarjetas de crédito y los préstamos hipotecarios. Los costos se cotizan como un porcentaje. Por ejemplo, si su préstamo tiene una APR del 10 %, pagaría \$10 por cada \$100 que pida prestado cada año. En igualdad de condiciones, el préstamo con la APR más baja suele ser menos costoso.
Tasa de interés	Esta es una cantidad cargada además del capital total, o la cantidad prestada, normalmente representada como un porcentaje.
Términos del préstamo	Esta es la cantidad de tiempo que un prestamista da para pagar un préstamo.
Pago inicial	Un pago inicial por adelantado, generalmente una parte del monto total adeudado al momento de finalizar la transacción. Un pago inicial reduce la cantidad que necesita financiar, lo que reducirá los costos totales de financiamiento

Primero, hablemos de la depreciación

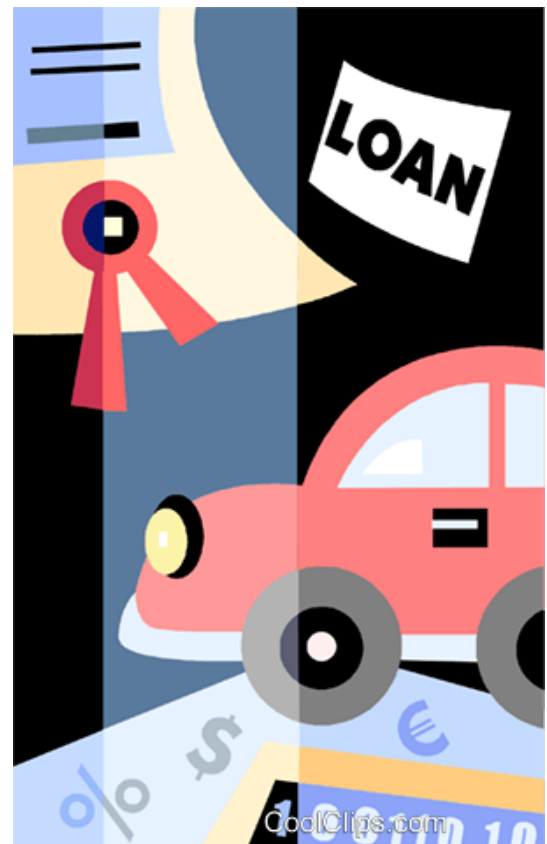
Al pensar en comprar un vehículo, es importante saber que el valor de la mayoría de los vehículos se deprecia, lo que significa que el valor del vehículo disminuirá con el tiempo. El valor de un vehículo nuevo cae cientos o incluso miles de dólares el día que lo saca del estacionamiento del concesionario. Por esta razón, no piense en un vehículo como una inversión que valdrá más en el futuro.

Préstamos para automóviles

Si está pidiendo dinero prestado para comprar un vehículo, aprendamos sobre el impacto de los términos del préstamo y los pagos iniciales.

Cuando se trata de comprar un vehículo, hacer un pago inicial o acortar el plazo del préstamo puede reducir significativamente el monto total que paga por el vehículo durante la vigencia del préstamo.

La página siguiente proporcionará algunos ejemplos para considerar.



Ejemplo: Financiamiento del Ford Explorer de Jane

Jane encontró un Ford Explorer por \$20,000, pero está pensando en esperar un poco más para hacer un pago inicial mayor.

Aquí hay un gráfico que muestra los términos básicos de un préstamo de 4 años (48 meses) a una tasa de interés del 6%, comparando pagos iniciales de \$12,000 versus \$6,000.

Precio de compra	Plazo del préstamo	Tasa de interés	Pago inicial	Monto del préstamo	Mensualidad	Intereses pagados durante la vida del préstamo	Cantidad total pagada
\$20,000	48 meses	6%	\$6,000	\$14,000	\$329	\$1,782	\$21,782
\$20,000	48 meses	6%	\$12,000	\$8,000	\$188	\$1,018	\$21,018

Ejemplo: Financiación del Mazda3 de Javier

Javier encontró un Mazda3 por \$20,000. Ha ahorrado \$9,000 con su IDA para el pago inicial y uno de sus amigos le ha sugerido que extienda el plazo del préstamo para reducir su pago mensual.

Aquí hay un gráfico que muestra los términos básicos de un préstamo de 6 años (72 meses) frente a un préstamo de 4 años (48 meses), ambos con una tasa de interés del 8%.

Precio de compra	Plazo del préstamo	Tasa de interés	Pago inicial	Monto del préstamo	Mensualidad	Intereses pagados durante la vida del préstamo	Cantidad total pagada
\$20,000	48 meses	8%	\$9,000	\$11,000	\$268	\$1,890	\$21,890
\$20,000	72 meses	8%	\$9,000	\$11,000	\$193	\$2,886	\$22,886

¿Qué nota acerca de cómo el plazo del préstamo y los pagos iniciales afectan el monto total pagado en un préstamo en estos ejemplos?



Tu vehículo futuro



¿Y tu futuro vehículo? ¿Cuál es su rango de precios y cuánto está pensando para el pago inicial y el préstamo? ¿Para qué préstamos podría calificar? Si aún no lo ha hecho, primero vaya a un banco o cooperativa de crédito para hablar sobre las opciones de préstamo antes de comprar su vehículo.

Enumere 3 prestamistas a los que planea preguntar sobre el financiamiento para la compra de un vehículo



1. _____
2. _____
3. _____

A continuación, vaya a www.calculator.net/auto-loan-calculator.html



- Use la calculadora para completar el cuadro a continuación ajustando los siguientes campos:
 - Coche (vehículo) Precio (Auto Price)
 - Plazo del préstamo (Loan Term)
 - Tasa de interés (Interest Rate)
 - Pago inicial (Down Payment)
 - Click "Calculate" (con \$0 sales tax)



Precio de compra	Plazo del préstamo	Tasa de interés	Pago inicial	Monto del préstamo	Mensualidad	Intereses pagados durante la vida del préstamo	Cantidad total pagada

Con base en esos escenarios, ¿cuáles serán sus objetivos al financiar la compra de un vehículo?

Precio de compra	Plazo del préstamo	Pago inicial	Monto del préstamo
\$		\$	\$

Sigamos repasando algunos mitos frecuentes sobre la financiación de la compra de un vehículo.



“Si compro en un concesionario o lote de autos y tengo que pedir dinero prestado, tengo que obtener el préstamo de ellos.”



FALSO. Cuando decida comprar un vehículo, es una buena idea consultar con varios bancos, cooperativas de crédito u otros prestamistas para obtener un préstamo preaprobado antes de comprar un vehículo. Tener una oferta de préstamo a la mano cuando compre el vehículo lo coloca en una posición sólida y lo más probable es que termine obteniendo un préstamo mejor que el que tendría en el concesionario o lote.

“Buscar un préstamo no vale la pena porque dañará mi puntaje crediticio”.



FALSO. Es cierto que buscar un préstamo puede tener un impacto en su puntaje de crédito. Pero para la mayoría de las personas, concentrar sus solicitudes en un corto periodo de tiempo puede minimizar el efecto en su puntaje de crédito y cualquier efecto negativo será pequeño (en cuanto al crédito), mientras que los beneficios de comparar precios podrían ser grandes (tasas de interés más bajas).

“El préstamo con la mensualidad más barata es el mejor préstamo”



FALSO. Es bueno comparar opciones y asegurarse de que está comparando todos los términos. Si recibe ofertas competitivas de diferentes prestamistas, incluido un distribuidor que le ofrece financiamiento, debe analizar detenidamente cada uno de los términos del préstamo, incluida la cantidad financiada y la duración del préstamo. Algunos prestamistas pueden decirle que pueden adaptar los pagos mensuales para que se ajusten a su presupuesto, pero los pagos mensuales más bajos podrían implicar extender la vida útil del préstamo. Eso podría significar que aún debe este vehículo cuando esté listo para el próximo.

“Si me rechazan un préstamo, sé que no me aprobarán en ninguna parte”



FALSO. Los prestamistas tienen diferentes umbrales y criterios para los préstamos que ofrecen. Si no califica para un préstamo con una buena tasa, desconfíe de los prestamistas que lo alientan a tomar un préstamo con tasas de interés o tarifas muy altas. Algunas personas se refieren a estos como un "préstamo de alto riesgo". Los préstamos con términos muy desfavorables para el cliente son comunes con los préstamos para automóviles. Aquí hay algunas estadísticas para considerar:

- El 25% de los préstamos para automóviles son préstamos de alto riesgo. Estos préstamos promedian una tasa de interés del 19% al 33%.
- Hay una tasa de incumplimiento promedio del 33% para los préstamos de alto riesgo (y el incumplimiento a menudo ocurre dentro de los 7 meses posteriores a la obtención del préstamo).
- Un préstamo de alto riesgo es un trato terrible para el consumidor/prestatarario y es un trato excelente para el concesionario de automóviles. Los concesionarios pueden vender un vehículo por valor de \$ 3,000 y terminar ganando \$ 13,000 en el préstamo (!).



Si tomo un préstamo, ¿tengo que preocuparme por la recuperación?



Sí. La mayoría de los préstamos para automóviles, ya sea a través del concesionario, un banco, una cooperativa de crédito u otro prestamista, dan al acreedor el derecho de recuperar el vehículo si usted no paga. Técnicamente, incluso si está a \$ 1 de pagar su préstamo de automóvil, el concesionario puede recuperar su vehículo si se atrasa en sus pagos. Muchos prestamistas pueden desactivar su vehículo y luego recuperarlo mediante el uso de un dispositivo GPS transmisor remoto. Esta es una razón para analizar detenidamente los términos del préstamo y el compromiso financiero que asume al suscribirse a ese préstamo.



Sección 4: Concesionarios de automóviles y el proceso de venta

Visitar un lote de autos usados o un concesionario puede ser una experiencia desafiante. Entre el inventario de vehículos y el personal de ventas es fácil sentirse abrumado. Esta sección lo ayudará a navegar el proceso de ventas, prepararse para responder a los vendedores y estar listo para el proceso de compra.



Foto: Harry Wormwood - Matilda

Hay algunos vendedores de autos honestos; sin embargo, en nuestra experiencia, muchos de ellos no lo serán. Hay muchas razones para esto, incluida la estructura de compensación en la mayoría de los concesionarios. Los vendedores necesitan vender tantos vehículos como sea posible para ganarse la vida y, como resultado, a menudo pasan por alto la verdad para cerrar una venta. La mayoría de los vendedores tienen mucha experiencia y sabrán cómo lograr que usted les brinde la información que necesitan para cerrar la venta, es decir su situación financiera, su disposición a comprar y su conocimiento sobre el proceso.

¿Has visitado un lote de autos usados antes? En caso afirmativo, ¿fue una buena o mala experiencia?



Cuando esté listo para comenzar a comprar un vehículo, asegúrese de saber a dónde ir para obtener información confiable sobre todos los vehículos que está considerando.

- La información de confiabilidad del automóvil de Consumer Report puede brindarle información general de confiabilidad para la marca y el modelo de un vehículo; vaya a www.CR.org/cars
- Usted puede ir a www.Edmunds.com para revisiones y valores de vehículos
- Puedes ir a Kelly Bluebook www.kbb.com para los valores del vehículo y la información
- Puede comprar un informe de Carfax (u obtenerlo del vendedor si lo tiene). Puede ir a www.carfax.com
- Puede buscar el número de VIN de un vehículo en Experian's www.autocheck.com



Para obtener más información sobre la compra de un carro usado, descargue el cómic de Oregon Consumer Justice. Este cómic le ayudara a comprender mejor el proceso de comprar un carro.



10 formas de protegerse de las tácticas de venta de autos usados

- ❖ Vaya con su financiación asegurada
 - Vaya a un banco o cooperativa de crédito y obtenga la aprobación de un préstamo antes de ir al concesionario. El distribuidor puede incluso tratar de superar su tasa, lo que funciona a su favor. Sepa que no tiene que solicitar financiamiento en el concesionario, incluso si le dicen que debe hacerlo (esto es una señal de alerta).
- ❖ No se apresure
 - Apresurarse en una compra casi siempre beneficiará al distribuidor. Si cree que el proceso de ventas avanza demasiado rápido, dígame al vendedor que regresará en otro momento. Recuerde que hay muchos otros autos por ahí.
- ❖ Escriba sus preguntas
 - Entre o regrese con una lista preparada de preguntas sobre el vehículo y márkelas cuando se respondan a su satisfacción. Asegúrese de que todas sus preguntas sean respondidas.
- ❖ No muestre su efectivo
 - El concesionario no necesita saber nada sobre sus finanzas durante el proceso de negociación. No les diga cuánto automóvil puede pagar, o intentarán quedarse con cada centavo.
- ❖ Manténgase en el tema
 - Nunca permita que un vendedor cambie la dirección de la conversación a otros asuntos que no sean la compra de automóviles. Los vendedores a menudo pasan por alto preguntas importantes, como el historial y el precio del vehículo, cambiando de tema.
- ❖ Conocer el valor del vehículo
 - Conozca el valor real del vehículo que está considerando comprar, independientemente del precio que pida el vendedor. La condición, el millaje, la antigüedad, los niveles de equipamiento y la región geográfica afectan el valor del vehículo. Los diferentes servicios de guía de precios pueden enumerar valores "contables" muy variados. Antes de comprometerse con un vehículo, asegúrese de visitar su página de modelos de autos usados en ConsumerReports.org, donde encontrará pruebas de manejo, confiabilidad, precios y más.



❖ Esté preparado para alejarse

- Una vez que haya encontrado un precio que considere justo, establezca su oferta claramente y no diga nada más. Si el vendedor no cede, aléjese. No debe pagar más de lo que su tarea le ha dicho que es el valor del vehículo. Si se dirige a la puerta, a menudo tendrá un mejor contrato de venta con el que puede vivir antes de llegar a la puerta.

❖ Tenga cuidado con los complementos costosos

- Los contratos de servicio, el grabado de vidrio, la capa base y los selladores de pintura son complementos innecesarios para ayudar al concesionario a maximizar sus ganancias.

❖ Consultar el historial del vehículo

- En lugar de confiar en la palabra del vendedor sobre el historial y la condición del vehículo, obtenga un informe del historial del vehículo de CarFax o Experian Automotive. Pueden alertarlo sobre un posible fraude en el odómetro; revelar daños pasados por inundaciones, incendios y accidentes; o informarle si alguna vez se emitió un título reconstruido o de salvamento para el vehículo. También puede obtener un cheque de VIN gratuito de la Oficina Nacional de Delitos de Seguros

❖ Visitar a un mecánico

- Después de hacer una oferta, pero antes de firmar un contrato de venta, lleve el vehículo a un mecánico calificado que haga diagnósticos automotrices de manera rutinaria. No permita que el concesionario le diga que ha inspeccionado el automóvil por usted. Deduzca cualquier reparación necesaria que el mecánico encuentre de su oferta.



Cuestionario de Autos Usados

Seleccionar un vehículo usado requiere mucha atención a los detalles. Estas preguntas están relacionadas con el estado general del vehículo y son preguntas potenciales para hacerle al vendedor:

Preguntas generales

1. ¿Tiene el vehículo un título "limpio"?
2. ¿Ha estado el vehículo relacionado en algún accidente?
3. ¿Cuántas personas han tenido el vehículo?
4. ¿Tiene una copia de los servicios mayores/menores realizados? ¿Se reparó el vehículo en un taller/concesionario independiente/o por otra persona?
5. ¿Ha tenido algún problema importante, como reparaciones en el motor o la transmisión?
6. ¿El vehículo tiene algo de óxido? ¿Es este un vehículo local, no del Medio Oeste/costa este? El vehículo de la costa oeste no tiene problemas de oxidación ya que la sal no está permitida en nuestras carreteras.

Preguntas sobre el motor

7. ¿Tiene algún tipo de fuga?
8. ¿Quema algo de aceite? ¿Humo por el escape?
9. ¿Hay que rellenar el aceite con regularidad?

Aspecto general del exterior/interior del coche

10. ¿Cuál es la condición exterior general del automóvil?
11. ¿Cuál es el estado general del interior del automóvil? ¿Alguna rotura, mancha?
12. ¿Huele a humo o a mascotas?
13. ¿Qué pasa con todos los elementos auxiliares? ¿Funcionan, aire acondicionado/calefacción, limpiaparabrisas, estéreo, etc.?

Preguntas de transmisión

14. ¿Cómo cambia de velocidades el vehículo? ¿El vehículo cambia abruptamente a alguna marcha?
15. ¿Escucha algún chirrido cuando los engranajes están cambiando o algún ruido de transmisión?

Preguntas sobre suspensión/llantas

16. ¿El vehículo gira en línea recta y con precisión?
17. ¿Hace ruidos/crujidos al pasar por baches?
18. ¿Qué tipo de llantas tiene el vehículo y cuál es el estado general de las llantas?
19. ¿Está todo de serie en el vehículo o ha sido modificado de alguna manera?

Preguntas finales

20. ¿Algo más que deba saber sobre el vehículo?
21. ¿Cuál es el precio más bajo que aceptará por el vehículo?





¿En qué debo pensar cuando voy a hacer una prueba de manejo?

- Tómese su tiempo con la prueba de manejo. Conduzca por diferentes tipos de carreteras, con baches, con curvas y a velocidades de autopista. Al hacerlo, descubrirá si este es un vehículo digno de su interés.



¿Por qué gastar dinero para obtener una inspección independiente?

- Es muy buena idea pagar a un mecánico independiente para que realice una inspección mecánica de un vehículo usado antes de comprarlo, incluso si el vehículo ha sido "certificado" e inspeccionado por el concesionario y se vende con garantía o contrato de servicio. Deberá pagar la tarifa de inspección, pero puede ayudarlo a evitar comprar un vehículo con problemas importantes. Pídale al mecánico un informe escrito con una estimación del costo de todas las reparaciones necesarias. Consulte el Apéndice I para obtener una LISTA DE VERIFICACIÓN DE LA INSPECCIÓN MECÁNICA PREVIA A LA COMPRA.



¿Qué pasa cuando quiere cambiar su vehículo por otro (intercambios)?

- Es mejor acordar primero los términos de compra del nuevo vehículo antes de hablar sobre el intercambio. Si decide cambiar su vehículo a un concesionario, tenga en cuenta que intentarán encontrar algún problema con el vehículo para justificar la asignación de un valor de cambio bajo a su vehículo (incluso si su vehículo es popular y está en buenas condiciones).

¿Qué hay de negociar el precio?

Algunos vendedores pueden estar más dispuestos a negociar que otros. Estos son algunos consejos a la hora de negociar la compra de un vehículo:



- Haga su investigación. Sepa cuánto dice un tercero que realmente vale el vehículo en función de la edad, el modelo, el kilometraje, etc.
- No permita que el vendedor lo presione para realizar ninguna compra.
- Esté preparado para marcharse. Deje que vendan el producto a otra persona o espere a que regrese.
- Asegúrese de obtener cualquier promesa que haga el distribuidor/vendedor por escrito y pregunte por escrito sobre la política de devolución del distribuidor.
- Puede traer a otras personas para obtener su opinión o ayuda en la toma de decisiones.



¿Qué podría ayudarlo a sentirse más seguro al negociar el precio de un vehículo?



Considere darle una oportunidad. Busque 3 vehículos en diferentes concesionarios que le interesen en línea y llámelos para averiguar cuando caerán los precios por debajo del precio indicado. Mire lo que dicen

Nombre del concesionario	Vehículo	Precio de lista	¿Ellos negociarán?
1.			
2.			
3.			



Sección 5: Seguro de automóvil

El seguro de automóvil es una de las compras más costosas que **espera no usar nunca**. Como mínimo, el seguro de automóvil lo protege como conductor en caso de accidente (ya sea por culpa de otro conductor o de usted mismo). Primero tenga en cuenta los 2 "niveles" principales de seguro.



- **Cobertura completa:** este tipo de cobertura generalmente lo protege en caso de un accidente, independientemente de quién sea el culpable. Este tipo de cobertura generalmente se requiere en vehículos financiados, ya que protege la garantía del prestamista en caso de accidente.
- **Cobertura de responsabilidad civil:** este tipo de cobertura suele ser menos costosa que la cobertura total porque solo lo cubre cuando tiene la culpa en un accidente. Aunque menos costosa, esta cobertura no protege completamente su vehículo en caso de accidente.

"5 consejos para obtener el mejor precio en seguros de auto" de Consumer Reports:

www.consumerreports.org/es/dinero/5-consejos-para-obtener-el-mejor-precio-en-seguros-de-auto/



En Oregón, es ilegal conducir sin cobertura de responsabilidad.

El seguro mínimo que **debe tener** un conductor es:

- Responsabilidad por lesiones corporales y daños a la propiedad
 - \$25,000 por persona;
 - \$50,000 por choque por lesiones corporales a otros; y
 - \$20,000 por choque por daños a la propiedad de otros.
- Protección contra lesiones personales
 - \$15,000 por persona.
- Motorista sin seguro
 - \$25,000 por persona; y
 - \$50,000 por accidente por lesiones corporales.



¿Alguna vez ha tenido un accidente automovilístico y cuál fue su experiencia con el proceso de reclamos de seguros?

¿Planea obtener **cobertura completa** o **cobertura de responsabilidad civil**? _____



10 consejos para ahorrar en el seguro del coche

Lea el artículo completo si desea en inglés: <https://www.consumerreports.org/es/dinero/10-consejos-para-ahorrar-en-el-seguro-del-automovil/>



1. Realice una verificación de la tasa anual:

¡Vale la pena darse una vuelta! Puede comparar múltiples aseguradoras en línea o con un corredor independiente.

2. Elija una aseguradora mejor calificada

Algunas aseguradoras tienen primas más bajas, pero al final terminan costándole más.

3. Establezca el deducible correcto

Un deducible más alto reduce su prima porque paga más de su bolsillo si tiene un reclamo, así que asegúrese de poder pagar ese costo si tiene un accidente.

4. Revise toda su cobertura

Su cobertura de responsabilidad paga por lesiones corporales y daños a la propiedad que usted cause en accidentes. Piense detenidamente en las diferentes protecciones y coberturas según sus circunstancias.

5. Aproveche los descuentos

Las aseguradoras de automóviles ofrecen toda una gama de descuentos modestos pero valiosos que se basan esencialmente en un menor riesgo.

6. Titulares de pólizas múltiples

Las aseguradoras también ofrecen descuentos de automóviles bastante considerables si también les compra su póliza de seguro de vivienda, de inquilinos o de vida. Pero asegúrese de verificar los costos totales en ambos sentidos: primas de diferentes aseguradoras en comparación con paquetes de una sola aseguradora.

7. Gestione el riesgo de los conductores adolescentes

Agregar un adolescente a su póliza puede aumentar sus costos entre un 50 y un 100 por ciento. Informe a su aseguradora si el niño no tiene licencia o si su hijo es un estudiante universitario que reside a más de 100 millas de su hogar y no tiene automóvil.

8. Controle su puntaje de crédito

Verifique y corrija regularmente los errores en los informes de crédito porque el crédito puede afectar las tasas de seguro.

9. Informe de kilometraje reducido

Infórmele a su aseguradora si conduce mucho menos que el conductor promedio, ya que la conducción reducida podría reducir sus primas entre un 5 y un 10 por ciento.

10. Elija su coche con astucia

Al comparar modelos, solicite a su aseguradora cotizaciones de primas para los diferentes modelos en consideración.

Nombre 3 compañías de seguros que llamará para comparar la cobertura de seguro:

1. _____
2. _____
3. _____

¿Cuáles son las cosas más importantes que desea priorizar para su seguro de automóvil? (Costo, reputación, cobertura, conveniencia, etc.)



Sección 6: Mantenimiento del vehículo

Nadie puede predecir todas las reparaciones que necesitará un vehículo, pero si realiza el mantenimiento del vehículo a intervalos regulares, puede ayudar a evitar costosas reparaciones mecánicas en el futuro. Tal vez usted o alguien que conoce sea bueno con los automóviles y pueda realizar el mantenimiento del vehículo usted mismo, o tal vez necesite encontrar un mecánico de confianza para que lo ayude. El mantenimiento del vehículo requiere una inversión de tiempo y dinero, pero a menudo puede ayudarlo a evitar los costos de reparación importantes que siguen a una avería en la carretera.



1. Revisiones de mantenimiento de rutina

Los controles de mantenimiento regulares deben analizar los niveles de líquido de un vehículo para los sistemas de frenos y dirección asistida, el refrigerante del radiador y el aceite del motor. Otros artículos con importantes propósitos de seguridad, como pastillas de freno, llantas y limpiaparabrisas deben revisarse de forma rutinaria y reemplazarse cuando sea necesario para que sigan funcionando de manera efectiva.

2. Mantenimiento mecánico programado

Los motores de automóviles son máquinas complejas que contienen muchas partes interconectadas. Se necesita un mantenimiento mecánico adecuado, incluido el reemplazo de bujías, correas de transmisión, correas de distribución o cadenas, y el cambio de filtros de aire y fluidos, para identificar problemas y mantener el motor funcionando como debería.



"Una guía actual para el mantenimiento de automóviles" de AARP:
<https://www.aarp.org/espanol/hogar-familia/transporte-comunidades/info-2020/guia-para-mantenimiento-de-autos.html>

3. Y reparaciones ... porque a veces solo necesitas arreglar un problema.

¿Debo ir al concesionario para mantenimiento y reparaciones?

Vaya a un concesionario si su vehículo está cubierto por la garantía original y desea que el fabricante pague por la reparación. Acuda también a un concesionario si tu vehículo ha sido retirado del mercado o es objeto de una "campana de servicio" en la que el fabricante de automóviles ofrece corregir un defecto. Tiene derecho a que se realicen las reparaciones en cualquier lugar que desee sin anular la garantía.



¿Qué pasa si mi vehículo está en garantía?

Si tiene una garantía extendida, deberá consultar los términos para ver quién debe realizar las reparaciones cubiertas.



Encontrar un mecánico



Encontrar a alguien en quien pueda confiar es fundamental para cualquier propietario de un vehículo. No hay una sola pista de lo que hace un buen taller de reparación, pero aquí hay algunas cosas que debe buscar:

- Encuentre una tienda para su marca de vehículo
- Pregúntele a su familia y amigos
- Busque certificaciones del taller
- Consulte el Better Business Bureau para quejas en www.bbb.org
- Dale al taller una prueba de algo pequeño
- Preguntar sobre las garantías de su trabajo.
- Encuentre uno que tenga una ubicación conveniente cerca de usted



"8 señales de que encuentre el taller mecánico correcto" de AARP: <https://www.aarp.org/espanol/hogar-familia/transporte-comunidades/info-2020/como-encontrar-taller-mecanico-correcto-para-auto.html>



Artículo: "Cómo encontrar un taller mecánico de calidad": <https://www.consumerreports.org/es/autos/como-encontrar-un-taller-mecanico-de-calidad/>)

¿Tiene un mecánico o taller de reparación en el que confíe? Si no, ¿cómo hará para encontrar uno?



Cómo hablar con su mecánico



Obtener las reparaciones correctas a un precio justo depende en parte de comunicarse con su mecánico. Esto es lo que debe decir y esperar:

- Describa el problema completamente. Proporcione la mayor cantidad de información posible. Anote los síntomas y cuándo ocurren. Si es posible, hable directamente con el mecánico que trabajará en su vehículo.
- No ofrezca un diagnóstico. Evite decir lo que cree que está causando el problema. Es posible que esté pendiente de cualquier reparación que haga el taller por sugerencia suya, incluso si no resuelven el problema.
- Solicite una prueba de manejo. Si el problema ocurre solo cuando el vehículo está en movimiento, pídale al mecánico que lo acompañe en una prueba de manejo.
- Pida pruebas. Si no se siente cómodo con el diagnóstico, pídale al taller que se lo muestre. Por ejemplo, las pastillas de freno desgastadas o los tubos de escape oxidados son fáciles de ver.

Si no tiene un mecánico de confianza, intente llamar a tres mecánicos para obtener una cotización de frenos nuevos para un Toyota Camry 2010. ¿Cuánta diferencia de precio encontró?



1. _____
2. _____
3. _____



Verificación de finalización

COMPRA Y PROPIEDAD DEL VEHÍCULO

Serie de Educación IDA

Entregue esta página a su proveedor de IDA después de completar este plan de estudios de compra y propiedad de vehículos de IDA. Te quedas con el resto de este paquete.

Nombre: _____

Fecha de finalización: _____

Firme aquí para verificar que ha completado el paquete de propiedad y compra de vehículos de IDA

➤ Firma: _____

¿Hay algo relacionado con la compra y propiedad del vehículo sobre el que le gustaría aprender más o discutir con su proveedor de IDA?

¿Tiene alguna recomendación para mejorar este plan de estudios?

¡GRACIAS!



Apéndice I: Lista de verificación de inspección mecánica previa a la compra

Recomendamos encarecidamente pagar a un mecánico independiente para que realice una inspección mecánica de un automóvil usado antes de comprarlo.

Cuando haya elegido un vehículo que le interese comprar, llévelo a un mecánico independiente para una inspección previa a la compra. Elija un mecánico o taller mecánico que:

- Tenga una Certificación ASE
- Sea un mecánico o taller independiente del vendedor del vehículo (no debe ser recomendado por el concesionario)

AÑO DEL VEHÍCULO: _____

COMPAÑÍA QUE LO FABRICO: _____

MODELO: _____

MILLAJE: _____

Número de identificación del vehículo (VIN): _____

Nombre del mecánico _____

Número de teléfono del mecánico _____

¿Tiene alguna relación directa o indirecta con el vendedor de este vehículo?

Si No En caso afirmativo, explíquelo porfavor:

(Inspección posterior) comentarios sobre el vehículo:

CALIFICACIÓN GENERAL

Encierre en un círculo su calificación del 1 al 10 de la condición general de este vehículo según su experiencia con vehículos de la misma edad.

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

POBRE

PROMEDIO

BUENO

Marque la casilla correspondiente en la página siguiente y proporcione comentarios para comprender la condición del automóvil que se está inspeccionando.



OPERACIONES DEBAJO DEL CAPO	Pasó	Falló	Recomendaciones o trabajo realizado
Operaciones de aceleración y retorno inactivo			
Batería y terminales			
Funcionamiento del motor			
Estado del motor: ¿Tira humo? S N ¿Tiene fugas? S N Condición general: (por favor escriba en la sección de recomendaciones)			
Condición de transmisión: ¿Se desliza? S N ¿Cambia correctamente? S N Condición general: (por favor escriba en la sección de recomendaciones)			
NIVELES DE FLUIDO	Pasó	Falló	
Cilindro maestro del freno			
Depósitos de parabrisas y luneta trasera			
Transmisión automática			
Sistema de enfriamiento del motor			
Dirección asistida			
Todas las fugas de líquido			
COMPROBACIÓN DEL CHASIS	Pasó	Falló	
Sistema de escape			
Engranaje de dirección y acoplamiento flexible			
Articulación de dirección			
Líneas/mangueras de fluido			
FRENOS (quitar ruedas e inspeccionar)	Pasó	Falló	
Ruedas delanteras y revestimientos			
Ruedas traseras y revestimientos			
PRUEBA EN CARRETERA	Pasó	Falló	
Dirección y suspensión			
Frenos			
funcionamiento del vehiculo			
Cambio de transmisión			
NEUMÁTICOS (profundidad mínima del dibujo 6/32)	Pasó	Falló	
LF			
RF			
LR			
RR			
¿Tiene repuesto? ___ Si ___ No			
¿Tiene un gato para cambiar neumaticos? ___ Si ___ No			

Vehículo IDA Contrato de compraventa privada

(Auto IDA Private Sale Purchase Agreement)



Utilice este formulario para establecer su acuerdo de compra con el vendedor, incluida su información de contacto y la del vendedor, información del vehículo y detalles de venta.

(Use this form to establish your purchase agreement with the seller including both your and seller contact information, vehicle information and sales details.)

Información del comprador:

(Buyer Information)

Nombre del comprador: _____ Fecha _____

(Buyer Name)

(Date)

Número de teléfono: _____ Correo electrónico: _____

(Phone Number)

(Email Address)

Dirección del comprador: _____

(Buyer Address)

Información del vehículo

(Vehicle Information)

Marca: _____ Modelo: _____ Año: _____ Color: _____

(Make)

(Model)

(Year)

(Color)

Kilometraje: _____ VIN # _____

(Mileage)

Número de título del vehículo: _____

(Title Number)

Información del vendedor:

(Seller Information)

Nombre del vendedor: _____

(Seller Name)

Número de teléfono: _____ Correo electrónico: _____

(Phone Number)

(Email Address)

Dirección del comprador: _____

(Seller Address)

Detalle de la compra:

(Itemization of Purchase)

Precio total de venta del vehículo: \$ _____

(Total Vehicle Sale Price)

Depósito pagado por el comprador: \$ _____

(Deposit Paid by Buyer)

Saldo a pagar al momento de la entrega: \$ _____

(Balance due Upon Delivery)

Fecha aproximada de entrega: _____

(Approx. Date of Delivery)

Otros acuerdos en el momento de la entrega:

(Other Agreements Upon Delivery)

Firma del vendedor: _____ Fecha: _____

(Seller Signature)

(Date)

Firma del comprador: _____ Fecha: _____

(Buyer Signature)

(Date)