



## 🗻 GUÍA DEFINITIVA PARA COMPRAR TU AUTO NUEVO

Por Ricardo Rodríguez Long - Garage Latino Show

---

### 🎁 REGALO EXCLUSIVO PARA SUSCRIPTORES

Esta guía es completamente GRATIS y está diseñada para ahorrarte miles de pesos o dolares en tu próxima compra de auto.

📺 **Suscríbete:** [YouTube - Garage Latino Show](#)

🌐 **Visítanos:** [www.garagelatino.com](http://www.garagelatino.com)

---

### 👋 BIENVENIDA DE RICARDO RODRIGUEZ

Soy Ricardo Rodriguez Long, y en mis 30+ años en la industria automotriz he visto de todo. He probado más de 4,000 vehículos, he trabajado como gerente de ventas y finanzas en agencias, y he ayudado a miles de personas a comprar sus autos y camiones.

#### ¿Sabes cuál es el error #1 que veo en compradores?

No saber defenderse de las tácticas de venta.

Con esta guía, eso se acabó. Aquí te voy a enseñar exactamente qué decir, qué no decir, y cómo conseguir el mejor precio posible.

No importa si estás en México, Colombia, Argentina, USA, o cualquier país de Latinoamérica - estas tácticas funcionan en todas partes porque los concesionarios juegan con las mismas reglas.

¿Listo para convertirte en un experto comprador de autos? ¡Vamos!

— **Ricardo Rodriguez**

*Host de Garage Latino Show*

*Ex Gerente de Ventas y Finanzas en Concesionarias por mas de 20 años.*

*Certificado ASE | 4,000+ Vehículos Probados*

---

### 📖 CÓMO USAR ESTA GUÍA

Esta guía está dividida en 3 momentos críticos de tu compra:

- **ANTES** de ir a la agencia → Preparación
- **DURANTE** la negociación → Qué decir exactamente
- **AL FINAL** → Checklist antes de firmar

💡 **Tip Pro:** Imprime las páginas de checklists y llena los espacios en blanco mientras negocias.

---

## CAPÍTULO 1: ANTES DE IR A LA AGENCIA

### ✅ CHECKLIST DE PREPARACIÓN (Marca lo que ya hiciste)

- Investigué el precio promedio del auto que quiero
  - Conseguí preaprobación de crédito de mi banco
  - Saqué cotizaciones de mi auto usado (si aplica)
  - Revisé mi score de crédito
  - Calculé cuánto puedo dar de enganche
  - Definí mi presupuesto TOTAL (no mensualidad)
  - Investigué el costo de seguros
  - Leí esta guía completa
- 

### 🎯 DEFINE TU PRESUPUESTO REAL

**NO pienses todavía en las mensualidades. Piensa en el precio TOTAL.**

**Calculadora de Presupuesto:**

**Mi ingreso mensual:** \_\_\_\_\_

**Mis gastos fijos mensuales:** \_\_\_\_\_

**Lo que puedo pagar mensualmente (máximo 25% del ingreso):** \_\_\_\_\_

**Enganche disponible:** \_\_\_\_\_

**Precio máximo del auto que puedo pagar:**

- Con enganche de 20%: \_\_\_\_\_
- Con enganche de 30%: \_\_\_\_\_

---

## INVESTIGA EL PRECIO JUSTO

Antes de pisar la agencia, necesitas saber cuánto vale REALMENTE el auto.

### Dónde investigar precios:

-  Seminuevos.com
-  Cargurus.com
-  AutoTrader.com
-  edmunds.com
-  Mercado Libre Autos
-  Otras agencias del mismo grupo
-  Foros de dueños del modelo
-  Grupos de Facebook

### Anota aquí tus hallazgos:

**Auto que quiero:** \_\_\_\_\_

**Precio dl auto:** \_\_\_\_\_

**Precio promedio que encontré:** \_\_\_\_\_

**Precio más bajo encontrado:**\_\_\_\_ \_\_\_\_\_

**Precio objetivo para negociar:** \_\_\_\_\_ (Nunca más del costo promedio)

En los autos usados es importante comparar las millas/KM, porque los valores cambian cada 25.000 millas/KM.

En los autos usados también es importante saber cuántos dueños el vehículo ha tenido.

EN USA recomiendo utilizar <https://www.kbb.com/car-prices/> para buscar valores en nuevos y usados. OTRA VEZ, NUNCA PAGAR MÁS QUE EL PROMEDIO; buscar pagar por debajo del promedio es la meta.

---

## 💰 CONSIGUE PRE-APROBACIÓN

### ¿Por qué es crucial?

Cuando llegas con pre-aprobación de tu banco, la agencia sabe que no pueden cobrarte tasas abusivas. Es tu arma secreta.

### Dónde conseguir pre-aprobación:

- Tu banco actual
- Cooperativas de crédito
- Bancos digitales

### Información de mi pre-aprobación:

**Banco/Financiera:** \_\_\_\_\_

**Monto aprobado:** \_\_\_\_\_

**Tasa de interés:** \_\_\_\_\_ %

**CAT (Costo Anual Total):** \_\_\_\_\_ %

**Plazo:** \_\_\_\_\_ meses

**Mensualidad aproximada:** \_\_\_\_\_

---

## 🚗 SI TIENES AUTO USADO - COTÍZALO PRIMERO

**NUNCA** menciones tu auto usado hasta que hayas negociado el precio del auto nuevo.

### Cotiza tu auto en:

- Kavak
- Carvana (según país)
- Kelly Blue Book [www.kbb.com](http://www.kbb.com)
- Otras agencias
- Compradores privados (revisa ofertas de tu mismo auto o camion)

### Mis cotizaciones:

Opción 1: \_\_\_\_\_ (Nombre del lugar)

Precio ofrecido: \_\_\_\_\_

Opción 2: \_\_\_\_\_ (Nombre del lugar)

Precio ofrecido: \_\_\_\_\_

Opción 3: \_\_\_\_\_ (Nombre del lugar)

Precio ofrecido: \_\_\_\_\_

Mejor oferta: \_\_\_\_\_

---

## CAPÍTULO 2: EN LA AGENCIA - NEGOCIANDO

### LAS 3 PREGUNTAS TRAMPA Y CÓMO RESPONDERLAS

#### PREGUNTA TRAMPA #1

**Vendedor:** *"¿Tienes un presupuesto mensual en mente?"*

 **NO DIGAS:** "Sí, no quiero pagar más de 8,000 pesos al mes"

 **SÍ DICES:** "Tengo un precio total en mente por el auto (o camion). Prefiero enfocarnos en eso."

**¿Por qué?** Una vez que reveles tu mensualidad objetivo, van a manipular el crédito para llegar a ese número... pero metiéndote productos extra que no necesitas.

---

#### PREGUNTA TRAMPA #2

**Vendedor:** *"¿Cuánto efectivo planeas dar de enganche?"*

 **NO DIGAS:** "Tengo 80,000 pesos ahorrados"

 **SÍ DICES:** "Solo quiero saber el precio total del auto. ¿Podemos enfocarnos en eso primero?"

**¿Por qué?** Si saben que tienes dinero disponible, no van a bajar tanto el precio del auto.

---

#### PREGUNTA TRAMPA #3

**Vendedor:** *"¿Vas a dejar tu auto como parte de pago?"*

**✗ NO DIGAS:** "Sí, ¿cuánto me dan por él?"

**✓ SÍ DICES:** "Todavía no lo he decidido. Cuando hayamos acordado un precio total, podemos hablar de eso."

**¿Por qué?** Son DOS negociaciones separadas. Primero consigues el mejor precio en el auto nuevo, DESPUÉS negocias tu auto usado.

---

## **🎯 TU MANTRA DE NEGOCIACIÓN**

Repite esto cada vez que te desvíen del tema:

**"Solo quiero saber el precio TOTAL del auto, incluyendo todos los impuestos y gastos de registraci3n. ¿Cuál es ese número?"**

---

## **📋 CHECKLIST: ¿QUÉ DEBE INCLUIR EL PRECIO TOTAL?**

- Precio del vehículo
- IVA / TAX (impuesto)
- Placas / Registraci3n
- Alta en registro vehicular
- Verificaci3n inicial (si aplica)
- Tarifa de gestoría/trámites
- Tenencia (si aplica en tu estado/país)

**⚠ OJO:** Si ves cargos como "preparaci3n del vehículo", "protecci3n inicial", "etiqueta de agencia" - esos son NEGOCIABLES o eliminables.

---

## **🧠 TÁCTICAS DE NEGOCIACIÓN QUE FUNCIONAN**

### **🔇 Usa el silencio**

Cuando te den un precio, quédate callado 5 segundos. Muchas veces ellos mismos lo bajan.

### **👁 La caminata mágica**

Si no bajan el precio, levántate y camina hacia la puerta. En el 70% de los casos, te van a parar con una mejor oferta.

### **3** **Compara con la competencia**

"En la otra agencia me lo dejaron en X precio.."

### **4** **Pide hablar con el gerente**

Los vendedores tienen límites. Los gerentes pueden bajar más.

---

### **HOJA DE NEGOCIACIÓN (Llena esto en la agencia)**

**Precio inicial ofrecido:** \_\_\_\_\_

**Mi contra-oferta:** \_\_\_\_\_

**Segunda oferta del vendedor:** \_\_\_\_\_

**Mi segunda contra-oferta:** \_\_\_\_\_

**Precio final acordado:** \_\_\_\_\_ (recuerda debe estar igual o menos que el promedio que tu encontraste)

**Descuento total logrado:** \_\_\_\_\_

---

## **CAPÍTULO 3: OFICINA DE CRÉDITO - AQUÍ SE GANA O PIERDE DINERO**

### **⚠ ALERTA MÁXIMA**

La oficina de crédito es donde las agencias hacen su VERDADERO dinero. Aquí es donde debes estar más alerta.

---

### **🚫 PREGUNTA TRAMPA #4**

**Ejecutivo de crédito:** *"¿Ya pensaste en cuántos meses quieres tu crédito?"*

**✗ NO DIGAS:** "No, ayúdame a bajar la mensualidad"

**✓ SÍ DICES:** "Sí, ya lo pensé y además tengo pre-aprobación de mi banco, así que sé qué plazos me funcionan."

**Ejecutivo de crédito:** *"Muy bien, ¿cuáles son esos términos?"*

**✗ NO DIGAS:** "Estos son los términos o cuotas de mi banco"

**✓ SÍ DICES:** "Sí tienen buenos términos tal vez me interese, que ofrecen ustedes?" (deja que te den sus términos para ver cuanto tu estas ahorrando).

ATENCIÓN, a veces es posible que el fabricante facilite a la agencia que vende sus autos descuentos para poder vender autos que no son tan deseados o que ya hace mucho tiempo que están en el inventario. Esto autos por lo general tienen mas alto nivel de depreciación (perdida de valor).

---

## LA TRAMPA DEL PLAZO LARGO

**Ejemplo Real - Auto de 400,000 pesos:**

Plazo	Tasa	Mensualidad	Total a Pagar	Intereses
48 meses	14%	~11,500	~552,000	~152,000
60 meses	15%	~9,500	~570,000	~170,000
72 meses	16%	~8,400	~604,800	~204,800

**¿Ves el problema?** Por "ahorrar" 1,100 pesos al mes, pagas 52,800 pesos MÁS en intereses. (no importa la moneda, pesos, dólares, etc., el resultado es el mismo)

---

## PREGUNTA TRAMPA #5

**Ejecutivo:** "¿Te gustaría que te financiáramos nosotros?"

**✗ NO DIGAS:** "Sí, suena más fácil"

**✓ SÍ DICES:** "Solo si me ganan la tasa que ya tengo pre-aprobada. Tanto la tasa COMO la mensualidad tienen que mejorar."

---

## TABLA COMPARATIVA DE TASAS (Llena esto)

Opción	Tasa	CAT	Plazo	Mensualidad	Total
Oferta tu banco	___%	___%	_____	_____	_____
Oferta agencia	___%	___%	_____	_____	_____
Diferencia	___%	___%	_____	_____	_____

## ● EL MENÚ DE PRODUCTOS (CUIDADO)

Aquí viene la parte donde te van a ofrecer un montón de "productos" que "solo añaden unos pesos a tu mensualidad".

### TRADUCE MENSUALIDAD A PRECIO REAL:

#### Fórmula mágica:

*Precio mensual × Número de meses = PRECIO REAL*

## 💰 CALCULADORA DE PRODUCTOS REALES

### Ejemplo: Protección de Llantas

**Vendedor dice:** "Solo 120 pesos al mes"

#### Tú calculas:

120 pesos × 60 meses = **7,200 pesos TOTAL**

**Pregunta:** ¿Pagarías 7,200 pesos por protección de llantas?

*(Spoiler: Una llanta nueva cuesta 1,500-2,500 pesos)*

## 📄 PRODUCTOS COMUNES Y CUÁNTO CUESTAN REALMENTE

Producto	Mensualidad	Precio Real (60 meses)	¿Vale la pena?
GPS/Blindaje	180 pesos	10,800 pesos	✗ (Lo instalas por 4,000)
Seguro de llantas	100 pesos	6,000 pesos	✗ (Llantas cuestan menos)
Protección pintura	250 pesos	15,000 pesos	✗ (Detallado cuesta 5,000)

Producto	Mensualidad	Precio Real (60 meses)	¿Vale la pena?
Garantía extendida	400 pesos	24,000 pesos	🤔 (Depende del auto)
Seguro GAP	150 pesos	9,000 pesos	✅ (Si diste <20% enganche)

---

### ✅ ¿CUÁNDO SÍ VALE LA PENA EL SEGURO GAP?

El seguro GAP cubre la diferencia entre lo que vale tu auto y lo que debes si hay pérdida total.

#### SÍ lo necesitas si:

- Distes menos del 20% de enganche
- Tu crédito es mayor a 60 meses
- El auto pierde mucho valor (deportivos, luxury)

#### NO lo necesitas si:

- Distes 30% o más de enganche
  - Tu crédito es de 48 meses o menos
  - Vas muy adelantado en los pagos
- 

### 🚩 BANDERAS ROJAS - ALÉJATE SI...

- ▶ No te quieren dar el desglose por escrito
  - ▶ Te presionan a firmar "HOY porque mañana sube"
  - ▶ La tasa es mayor a 20% (sin ser crédito malo)
  - ▶ Hay cargos que no pueden explicar
  - ▶ Te dicen "confía en mí"
  - ▶ No puedes leer el contrato con calma
  - ▶ Hay diferencias entre lo prometido y el papel
-

## CAPÍTULO 4: CHECKLIST FINAL ANTES DE FIRMAR

### ANTES DE FIRMAR CUALQUIER PAPEL

- Leí TODO el contrato de crédito
  - Los números coinciden con lo prometido
  - No hay productos que no pedí
  - Entiendo cada cargo del desglose
  - La tasa de interés es la acordada
  - El plazo es el que quiero
  - Puedo pagar anticipadamente sin penalización
  - Tengo copia de TODO lo que firmé
  - Me dieron fecha de entrega por escrito
  - Sé cuándo es mi primer pago
- 

### DOCUMENTA TODO

**Antes de firmar, saca fotos con tu celular de:**

- Contrato de compra-venta
- Contrato de crédito
- Desglose de precios
- Menú de productos (si compraste algo)
- Promesas o garantías escritas

**¿Por qué?** Si hay problemas después, tienes evidencia.

---

### GRABA LA CONVERSACIÓN (Legal)

En la mayoría de países latinoamericanos es LEGAL grabar una conversación si eres parte de ella.

**Di esto:** *"¿Les molesta si grabo nuestra conversación para mi archivo personal?"*

La mayoría dirá que sí. Los que digan que no... 🚩 bandera roja.

---

### 👤 TU FRASE DE PODER

Si en CUALQUIER momento no te sientes cómodo:

**"Lo voy a pensar y les llamo mañana"**

Luego te levantas y te vas. No hay prisa. Hay miles de autos y docenas de agencias.

---

### CALCULADORA DE COSTOS TOTALES

#### 📊 USA ESTA HOJA PARA COMPARAR OFERTAS

**OFERTA #1:** \_\_\_\_\_ (Nombre de agencia)

**Precio del auto:** \_\_\_\_\_

**IVA:** \_\_\_\_\_

**Placas y trámites:** \_\_\_\_\_

**Otros cargos:** \_\_\_\_\_

**PRECIO TOTAL:** \_\_\_\_\_

**Enganche:** \_\_\_\_\_

**Monto a financiar:** \_\_\_\_\_

**Tasa de interés:** \_\_\_\_\_

**CAT:** \_\_\_\_\_

**Plazo:** \_\_\_\_\_

**Mensualidad:** \_\_\_\_\_

**TOTAL A PAGAR:** \_\_\_\_\_

**Productos extra:**

- \_\_\_\_\_ : \_\_\_\_\_
  - \_\_\_\_\_ : \_\_\_\_\_
  - \_\_\_\_\_ : \_\_\_\_\_
- 

**OFERTA #2:** \_\_\_\_\_ (Nombre de agencia)

**Precio del auto:** \_\_\_\_\_

**IVA:** \_\_\_\_\_

**Placas y trámites:** \_\_\_\_\_

**Otros cargos:** \_\_\_\_\_

**PRECIO TOTAL:** \_\_\_\_\_

**Enganche:** \_\_\_\_\_

**Monto a financiar:** \_\_\_\_\_

**Tasa de interés:** \_\_\_\_\_

**CAT:** \_\_\_\_\_

**Plazo:** \_\_\_\_\_

**Mensualidad:** \_\_\_\_\_

**TOTAL A PAGAR:** \_\_\_\_\_

**Productos extra:**

- \_\_\_\_\_ : \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_ : \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_ : \_\_\_\_\_

---

 **COMPARACIÓN FINAL**

<b>Concepto</b>	<b>Oferta 1</b>	<b>Oferta 2</b>	<b>Diferencia</b>
-----------------	-----------------	-----------------	-------------------

Precio total auto	_____	_____	_____
-------------------	-------	-------	-------

Tasa/CAT	_____	_____	_____
----------	-------	-------	-------

Mensualidad	_____	_____	_____
-------------	-------	-------	-------

Total a pagar	_____	_____	_____
---------------	-------	-------	-------

**Ganador:** \_\_\_\_\_

---

**GLOSARIO DE TÉRMINOS ESENCIALES**

**CAT (Costo Anual Total):** El número que REALMENTE importa. Incluye tasa de interés + todos los costos del crédito. Siempre pregunta por el CAT, no solo la tasa.

**Comisión por Apertura:** Dinero extra que cobran algunos bancos por "abrirte" el crédito. Puede ser de 1,500 a 5,000 pesos. Es NEGOCIABLE.

**Enganche:** Dinero que das al inicio para bajar el monto del crédito. Entre más des, menos pagas de intereses. Estándar: 20-30%.

**Gestoría:** Servicio de trámites (placas, alta vehicular, etc.). En la agencia te cobran 2,000-4,000 pesos. Tú lo puedes hacer por 500-800 pesos.

**Precio de Lista:** Lo que el fabricante "sugiere" que cueste. Casi NADIE paga precio de lista. Siempre es negociable.

**Seguro de Auto:** OBLIGATORIO si sacas crédito. La agencia querrá venderte el de ellos (más caro). Tú puedes contratar con quien quieras.

**Tasa de Interés:** El porcentaje que pagas por el dinero prestado. En 2024-2025, una "buena" tasa es 11-15% para autos nuevos.

**Valor de Reventa:** Cuánto valdrá tu auto en 3-5 años. Investiga esto ANTES de comprar. Algunos autos pierden 60% de valor, otros solo 30%.

---

## **SOBRE RICARDO RODRIGUEZ LONG**

Con más de 30 años de experiencia en la industria automotriz, Ricardo Rodríguez Long ha manejado más de 4.000 vehículos diferentes, desde autos nuevos hasta autos de carrera. Su experiencia incluye:

- ✓ **Certificación ASE** (Automotive Service Excellence)
- ✓ **Ex Gerente de Ventas y Finanzas** en concesionarias
- ✓ **20+ años** conduciendo Garage Latino Show
- ✓ **Fundador** Hispanic Motor Press Foundation
- ✓ **Productor y Host** de shows automotrices en Fox Latin America y Azteca America
- ✓ **Corredor profesional** de autos
- ✓ **Consultor** para medios, transporte y finanzas

Ricardo ha ayudado a miles de compradores hispanos a obtener los mejores tratos en sus autos, y ahora comparte su conocimiento contigo a través de Garage Latino Show.

---

 **BONUS: RECURSOS ADICIONALES**

## MIRA MÁS CONTENIDO GRATIS

**YouTube:** [Garage Latino Show](#)

Videos semanales con:

- Reviews de autos nuevos
- Tips de compra
- Tendencias de la industria
- Comparativas de modelos

**Sitio Web:** [www.garagelatino.com](http://www.garagelatino.com)

Encuentra artículos, guías y más recursos.

---

## ÚNETE A LA COMUNIDAD

¿Tienes preguntas? ¿Quieres compartir tu experiencia comprando auto?

-  **Suscríbete al canal de YouTube**
  -  **Comenta en los videos**
  -  **Comparte esta guía con amigos y familia**
- 

## PRÓXIMAS GUÍAS GRATUITAS

Síguenos para recibir nuestras próximas guías:

-  Guía de Autos Seminuevos
  -  Guía de Seguros de Auto
  -  Guía de Mantenimiento
  -  Mejores Autos por Categoría
- 

## REPASO RÁPIDO - LAS 10 REGLAS DE ORO

1. **Investiga ANTES** de ir a la agencia
2. **Consigue pre-aprobación** de crédito

3. **Negocia el PRECIO TOTAL primero** (no mensualidades)
  4. **NUNCA reveles tu presupuesto mensual** al inicio
  5. **Tu auto usado es negociación APARTE**
  6. **Pide el precio TOTAL** de cada producto extra
  7. **Lee TODO** antes de firmar
  8. **Graba o documenta** las conversaciones
  9. **Compara mínimo 3 agencias** diferentes
  10. **Si no se siente bien, VETE** - siempre hay más opciones
- 

## **TU PLAN DE ACCIÓN**

### **Esta Semana:**

- Definir qué auto quiero
- Investigar precios en línea
- Calcular mi presupuesto real
- Conseguir pre-aprobación de crédito
- Cotizar mi auto usado (si aplica)

### **Antes de Ir a la Agencia:**

- Imprimir esta guía
- Repasar las "respuestas correctas"
- Preparar lista de preguntas
- Llevar calculadora
- Llevar celular con batería llena (para grabar)

### **En la Agencia:**

- Mantener la calma
- Negociar precio total primero
- No revelar información sensible temprano

[ ] Pedir todo por escrito

[ ] Tomarse el tiempo necesario

---

## 🚧 ¡AHORA SÍ ESTÁS LISTO!

Con esta guía en mano, estás mejor preparado que el 95% de los compradores de autos.

Recuerda: **El conocimiento es poder en la negociación.**

**¿Listo para ir por tu auto nuevo?**

¡Dale con todo y cuéntanos cómo te fue!

---

## ✉️ COMPARTE TU HISTORIA

Después de usar esta guía, cuéntanos:

- ¿Cuánto lograste ahorrar?
- ¿Qué táctica funcionó mejor?
- ¿Qué te sorprendió más?

Comenta en nuestros videos de YouTube - tus historias ayudan a otros compradores.

---

© 2024 Garage Latino Show | Ricardo Rodriguez Long

Esta guía es de distribución gratuita para suscriptores.

Prohibida su venta o reproducción con fines comerciales.

Para uso comercial o consultoría personalizada:

✉️ Contacto: [www.garagelatino.com](http://www.garagelatino.com)

---

## 🔥 UNA ÚLTIMA COSA...

Si esta guía te ayudó a ahorrar dinero, **ayúdanos a ayudar a más personas:**

- ✅ Comparte esta guía con familia y amigos
- ✅ Suscríbete al canal de YouTube

✓ Dale like y comenta en nuestros videos

✓ Síguenos en redes sociales

**¡Juntos creamos una comunidad de compradores informados que no se dejan!**

---

**❖ ¡NOS VEMOS EN EL CAMINO! ❖**

— **Ricardo Rodriguez Long**

*Garage Latino Show*

**"Conocimiento sobre ruedas para la comunidad latina"**

---

*Versión 1.0 | Actualizada 2024*