

## Cuando de coches se trata, ¿comprar es la mejor opción?



**La sabiduría convencional en lo que respecta al negocio de automóviles ha dictado siempre que comprar es mejor que arrendar. Después de todo, al término del pago de la letra de préstamo, será propietario del auto si lo financió, mientras que si lo arrienda, una vez que termine el contrato, habrá que despedirse del vehículo.**

**P**ero ¿es válida aún la sabiduría convencional en la situación actual, cuando los automóviles son más costosos que nunca antes? Tal vez el análisis de las ventajas y desventajas de comprar un coche nos darán una perspectiva más clara de lo que espera a los compradores potenciales.

### ¿Comprar?

Como se dijo anteriormente, los compradores de autos que financian la transacción tendrán auto propio al término de los pagos. A diferencia del arrendamiento, la compra de un vehículo le permite al conductor esperar el día en que ya no tenga que abonar pagos mensuales a la institución prestamista.

Otra ventaja es la opción de vender el coche una vez hecho el último pago. Una vez que se posee el auto, se puede conservar, vender, donar, etc. la posibilidad de recuperar algún dinero al final es una razón por la cual muchas personas prefieren comprar y no arrendar.

La libertad es también una ventaja cuando se comparan la compra y el arrendamiento. El arrendamiento implica restricciones de millaje. Un arrendamiento convencional limita generalmente a los conductores a

recorrer 12,000 millas al año (1,000 al mes). Se pueden “comprar” más millas al inicio del contrato, pero eso equivale al aumento de las mensualidades. Una vez iniciado el arrendamiento, la negociación de más millas es casi siempre imposible.

Si compran el vehículo, los conductores pueden recorrer tantas millas como deseen, sin temor a enormes penalidades que se aplican con cada violación de las restricciones de millaje en el arrendamiento. Algunos contratos imponen 99 centavos por cada milla por encima de la cantidad acordada. Por ejemplo, si el contrato de arrendamiento es de tres años, con 36,000 millas, si al devolver el carro ha recorrido 40,000 millas, le deberá al concesionario cerca de \$4,000.

### ¿Arrendar?

Además de arrendar un coche para utilizarlo para el transporte en operaciones comerciales, la razón más común para optar por esa variante está en el dinero. Los pagos iniciales de un contrato de arrendamiento son más bajos que si se comprase el vehículo.

## En la Carretera

Además, se exige un pago inicial módico, o ninguno en la mayoría de los contratos de arrendamiento, y el pago mensual es mucho menor. Aunque algunos concesionarios pudieran permitir que se abone un pago inicial modesto al comprar un automóvil, esa “buena obra” tendrá su efecto negativo en las mensualidades, que serán sustancialmente más altas.

El arrendamiento también satisface el atractivo de tener auto nuevo al cabo de algunos años. Como la intención del concesionario es vender el vehículo arrendado una vez terminado el contrato (y no volver a arrendarlo a otra persona), el arrendamiento dura generalmente entre 36 y 48 meses. De esa forma, el concesionario recupera el coche relativamente nuevo, con una cantidad razonable de millas recorridas, lo cual es más atractivo para revender. Esto quiere decir que los conductores que arrienden un automóvil pueden esperar, como promedio, la utilización de un máximo de cuatro años con el mismo coche.

Los bancos también desempeñan un papel en hacer que el arrendamiento sea más atractivo para el cliente, particularmente en el mercado de vehículos de lujo. La mayoría de los bancos limita el préstamo en una suma cercana a los \$30,000, debido a lo cual el cliente no puede pedir prestados más de \$30,000 por la compra de un auto. Como casi todo el mundo sabe, los coches de lujo están bien por encima de los \$30,000. Por eso, a menos que el cliente haga un pago inicial considerable, o lo compre al contado, el arrendamiento pudiera ser la única manera de tener al alcance un vehículo de lujo.

### ¿Por qué no se debe comprar?

La razón más poderosa para no comprar un vehículo es por lo general la más conocida: los automóviles son una mala inversión, pues su valor deprecia grandemente desde el mismo instante en que sale del concesionario. A los dos años de su compra, los autos nuevos pueden experimentar una depreciación de hasta el 40 por ciento, lo cual disminuye en gran medida el beneficio de revenderlo una vez concluidos los pagos y se convierte en propietario del mismo.

Fuente: Con Texto Latino



Disney  
**ON ICE**  
PRODUCED BY FELD ENTERTAINMENT  
Disney · PIXAR  
**FINDING NEMO**

©Disney/Pixar

**NOV. 7 - 11** **Reliant Stadium**

MIE. NOV. 7 ★ 7:30 PM	Jue.	Vie.	Sab.	Dom.
<b>BOLETOS EN NOCHE DE ESTRENO \$15!</b> <small>(Excluye asientos preferentes y VIP No descuentos dobles.)</small>	NOV. 8	NOV. 9 10:30 AM	NOV. 10 11:30 AM 3:30 PM+ 7:30 PM*	NOV. 11
	7:30 PM	7:30 PM		1:00 PM 5:00 PM

\*Show en Español  
\*Subitulos para personas discapacitadas

Compra Boletos en [www.disneyonice.com](http://www.disneyonice.com), [ticketmaster](http://ticketmaster) Algunas Tiendas, Taquilla del Reliant Stadium o llama al **(713) 629-3700**

Para más información llama al (832) 667-1400 • Grupos (281) 367-9717

**PRECIO DE LOS BOLETOS: \$16 & \$26**  
Asientos preferentes y VIP limitados. Llama para detalles.  
(Cargos por servicios y majejo pueden aplicar)