GUÍA COMPLETA GRATIS

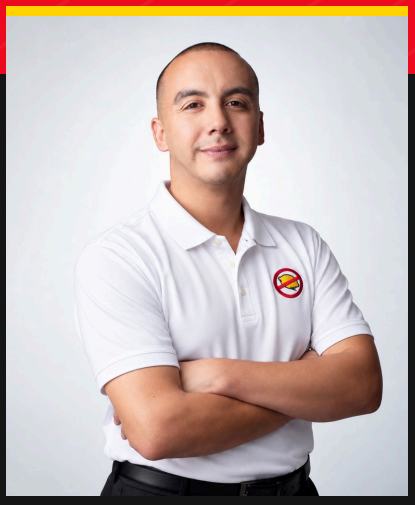
GUÍA HONESTA · 2026

CÓMO COMPRAR TU AUTO DE FORMA INTELIGENTE

Todo lo que necesitas para decidir con calma: presupuesto, crédito, nuevo o usado, leasing, auto a cuenta, cómo leer tus papeles y más.

- Presupuesto
- Crédito
- Nuevo · usado · Certified
- Leasing vs compra
- Auto a cuenta
- Precio total
- Productos opcionales
- Glosario

Lo que le diría a un amigo



MARCO ALAMILLO

Consultor de ventas · Toyota of Orange

Español · English · (619) 930-0431

CONTENIDO

BIENVENIDO A TU GUÍA

Hola, soy Marco. Sé que hoy comprar un carro puede sentirse estresante: muchos números, mucha información y poco tiempo para pensar.

Mi propósito es que para ti sea fácil, agradable, honesto y transparente. Por eso escribí esta guía: lo que le explicaría a un amigo para que llegue tranquilo, entienda cada paso y decida cuando esté listo.

Úsala como quieras: léela completa o ve directo a lo que te interesa. Y si tienes una pregunta, mándamela; con gusto te la explico. Si al final dices "Marco me hizo sentir a gusto, fue honesto y transparente", hice bien mi trabajo.

— Marco

03 Presupuesto y costo total
04 Tu crédito y el financiamiento
05 Nuevo, usado o Certified
06 Leasing o compra
07 Tu auto a cuenta, paso a paso
08 Cómo leer tu precio total
09 Productos opcionales
10 Prueba de manejo y documentos
11 Si compras en California
12 Mitos y realidades
13 Glosario
14 Próximos pasos

01 · PRESUPUESTO

01

PIENSA EN EL COSTO TOTAL, NO SOLO EN EL CARRO

El precio del vehículo es solo una parte. Para elegir con tranquilidad, suma lo que cuesta tenerlo cada mes y cada año.

SEGURO

Varía según el modelo, tu historial y tu zona. Pide una cotización de tu aseguradora antes de decidir; es rápido y evita sorpresas.

REGISTRO Y DMV

En California se pagan cuotas de registro cada año. Al comprar, algunas se incluyen en tu precio total.

MANTENIMIENTO

Aceite, llantas, frenos y servicios programados. Pregunta qué incluye el mantenimiento de cortesía del modelo que te interesa.

GASOLINA O CARGA

Compara el rendimiento de cada opción con tus millas reales. Un híbrido puede tener sentido si manejas mucho.

FINANCIAMIENTO

Si financias, el interés también es parte del costo. Lo verás en la página de crédito.

IMPREVISTOS

Deja un pequeño margen para llantas, una reparación o un deducible.

UNA GUÍA GENERAL: 20 / 4 / 10

Muchos asesores financieros usan esta regla como punto de partida, no como obligación:

- **20 %** de pago inicial, si es posible.
- Un plazo de hasta **4 años**.
- Que el total de tus gastos del carro (pago, seguro, gasolina) no pase de alrededor del **10 %** de tu ingreso mensual bruto.

Cada familia es distinta: si no encaja exacto, no pasa nada. Lo importante es que el pago te deje vivir tranquilo.



Marco te dice: platícame tu presupuesto real, no el máximo. Buscamos juntos opciones que encajen, sin presión.

02

TU CRÉDITO Y EL FINANCIAMIENTO, CLARO

Entender tu crédito antes de ir te da calma y hace todo más rápido.

CONOCE TU PUNTAJE

Puedes ver tu reporte de crédito gratis en AnnualCreditReport.com, y muchas tarjetas o bancos muestran tu puntaje. Revisarlo tú mismo no lo baja.

Si ves un error en tu reporte, puedes disputarlo con la agencia de crédito.

PRE-APROBACIÓN Y FINANCIAMIENTO DEL DEALER

Puedes llegar con una pre-aprobación de tu banco o credit union, o hacer tu solicitud con el dealer, que trabaja con varios bancos. Las dos opciones son válidas.

Lo importante es que entiendas tus términos y elijas lo que más te conviene.

¿QUÉ ES EL APR?

Es la tasa de porcentaje anual: el costo de pedir prestado, expresado como porcentaje por año. Incluye el interés y ciertos cargos del préstamo. Depende de tu crédito, el plazo, el vehículo y el prestamista.

¿QUÉ ES EL PLAZO?

Es cuántos meses durará tu préstamo. Un plazo más largo baja la mensualidad, pero normalmente pagas más interés en total.

PLAZO MÁS LARGO = MENSUALIDAD MENOR, TOTAL MAYOR

Mismo carro, misma tasa. Así cambia, de forma general, el interés total al alargar el plazo:



Ilustración sin cifras: el interés total crece con el plazo. Pide ver la comparación con tus números reales.



Marco te dice: pide tu comparación de plazos por escrito: yo te la doy sin problema y la revisamos juntos.

03

NUEVO, USADO O CERTIFIED

No hay una respuesta correcta para todos. Depende de tu presupuesto, cuánto manejas y cuánto tiempo piensas tener el carro.

TEMA	NUEVO	USADO	TOYOTA CERTIFIED
Precio	El más alto de las tres opciones	Normalmente el más bajo	Generalmente entre nuevo y usado
Garantía	Garantía completa de fábrica	Depende del año y millaje; pregunta qué le queda	Cobertura adicional del programa Certified; pregunta qué incluye
Historial	Sin dueños anteriores	Variable; pide el reporte del vehículo	Inspección del programa y reporte del vehículo
Depreciación	Pierde más valor los primeros años	Ya pasó la parte más fuerte	Similar al usado
Tecnología	Lo más reciente	Según el año	Modelos recientes, en general
Financiamiento	A veces hay promociones del fabricante	Las tasas suelen ser un poco distintas a las de nuevo	A veces hay promociones para Certified
Ideal si…	Quieres tenerlo muchos años y lo último	Quieres el menor costo de entrada	Quieres ahorro con más tranquilidad

Las coberturas y promociones cambian; revisa los detalles vigentes de cada vehículo en toyotaoforange.com o conmigo.

SI ELIGES USADO

- Pide el reporte del historial del vehículo.
- Pregunta por el mantenimiento que se le ha hecho.
- Si te da tranquilidad, puedes pedir una inspección independiente; con gusto lo coordinamos.



Marco te dice: te explico las diferencias de cada unidad con su información real, para que compares con calma.

04

¿LEASING O COMPRA?

Un leasing es como rentar el carro por un tiempo fijo; comprar es quedártelo. Las dos opciones pueden ser buenas, según tu estilo de vida.

TEMA	LEASING	COMPRA (FINANCIADA O DE CONTADO)
Mensualidad	Suele ser más baja que financiar el mismo carro	Suele ser más alta, pero vas pagando un carro que será tuyo
Propiedad	El carro no es tuyo; lo regresas o lo compras al final	Es tuyo; al terminar de pagar, ya no hay mensualidad
Millas	Tiene un límite de millas por año; las millas extra tienen costo	Sin límite de millas
Desgaste	Puede haber cargos por desgaste fuera de lo normal al regresarlo	El desgaste afecta su valor de reventa
Cambios al carro	Limitados	Los que quieras
Al final	Regresarlo, comprarlo o cambiar a otro	Quedártelo, venderlo o darlo a cuenta
Ideal si…	Manejas millas moderadas y te gusta estrenar cada pocos años	Manejas mucho o quieres tener el carro por muchos años

PALABRAS DEL LEASING

Valor residual: lo que se estima que valdrá el carro al final del leasing. **Costo capitalizado:** el precio sobre el que se calcula el leasing. **Money factor:** la forma en que se expresa el costo de financiamiento de un leasing.



Marco te dice: si no sabes cuál te conviene, comparamos las dos opciones lado a lado con tus millas reales.

05

TU AUTO A CUENTA, PASO A PASO

Si vas a dar tu carro actual, estos pasos te ayudan a llegar con la información lista y entender el resultado.

01 **Junta la información**
Año, modelo, versión, millaje, color y el estado general. Ten a la mano el título o los datos de tu préstamo.

02 **Infórmate del valor**
Consulta referencias como Kelley Blue Book y Edmunds para tener una idea general. Cada fuente calcula diferente y el valor real depende de la inspección.

03 **Haz tu valuación**
En Toyota of Orange puedes empezar en toyotaoforange.com/value-trade y subir fotos. Si quieres otras valuaciones como referencia, también es válido.

04 **Revisa tu saldo (payoff)**
Si todavía debes, pide a tu banco el monto para liquidar el préstamo. Ese número se usa para cerrar tu préstamo anterior.

05 **Entiende tu equidad**
Valor de tu auto menos lo que debes. Si el valor es mayor, la diferencia puede ayudarte en tu compra.

¿QUÉ ES LA EQUIDAD NEGATIVA?

Pasa cuando debes más de lo que vale tu carro. Esa diferencia no desaparece: se puede pagar al momento o, a veces, sumarse al nuevo préstamo, lo que aumenta lo que vas a financiar.

TIPS PARA TU VALUACIÓN

- Lleva las llaves y accesorios.
- Ten tus registros de servicio.
- Limpia el carro; ayuda a ver su estado real.



Marco te dice: te explico cómo se calculó tu valuación y cómo queda en tu compra, número por número.

06

CÓMO LEER TU PRECIO TOTAL

El precio total ("out-the-door") es lo que pagarás por el carro con todo incluido. Desde octubre de 2026, la ley de California pide a los dealers mostrar el precio total en su primera comunicación por escrito sobre un vehículo.

CONCEPTO	QUÉ ES
Precio del vehículo	El precio de venta del carro.
Accesorios instalados	Equipos que ya trae la unidad, si aplica.
Productos opcionales	Los que tú decidas agregar (ver la siguiente página).
Impuesto de ventas	Según la ciudad donde registras el carro.
Cuotas del DMV	Registro, placas, título y cargos del estado.
Cargo de documentación	Por preparar y tramitar los documentos; en California tiene un límite legal.
Incentivos o rebates	Descuentos del fabricante, si calificas.
Tu auto a cuenta	El valor de tu auto, menos lo que debas.
Pago inicial	Lo que das al momento.
Monto a financiar	Lo que queda después de todo lo anterior, si financias.

ANTES DE FIRMAR

- ☐ Revisa nombre, dirección y VIN
- ☐ Confirma el precio total
- ☐ Revisa APR, plazo y mensualidad
- ☐ Confirma qué productos elegiste
- ☐ Pregunta lo que no esté claro

TÓMATE TU TIEMPO

Leer cada página es normal y está bien. Si quieres, puedes llevarte una copia de tu propuesta para revisarla en casa.



Marco te dice: pide tu precio total por escrito: yo te lo doy sin problema y te explico cada línea.

07

PRODUCTOS OPCIONALES

Al comprar te pueden ofrecer productos para proteger tu carro o tu inversión. Son **opcionales**: tú decides si alguno te sirve. En California la ley pide que se te informe por escrito que son opcionales y qué cubren.

CONTRATO DE SERVICIO

También llamado garantía extendida. Cubre ciertas reparaciones después de la garantía de fábrica. Pregunta qué cubre, por cuánto tiempo y dónde se usa.

GAP

Si el carro se pierde por robo o choque, cubre la diferencia entre lo que paga tu seguro y lo que debes del préstamo. Suele interesar a quien da poco pago inicial o tiene un plazo largo.

MANTENIMIENTO PREPAGADO

Pagas por adelantado ciertos servicios. Revisa qué incluye además del mantenimiento de cortesía.

LLANTAS Y RINES

Cubre daños por baches u objetos en el camino. Puede servir si manejas mucho en ciudad.

PROTECCIÓN DE PINTURA E INTERIOR

Tratamientos para cuidar acabados y tapicería. Pregunta qué incluye la protección.

ACCESORIOS

Tapetes, portaequipaje, protectores y más. Elige solo los que vayas a usar.

PREGUNTAS QUE TE AYUDAN A DECIDIR

- ¿Qué cubre y qué no cubre?
- ¿Cuánto tiempo o cuántas millas dura?
- ¿Cuánto cambia mi precio total o mi mensualidad?
- ¿Se puede cancelar después? ¿Cómo?



Marco te dice: te explico cada opción con calma y tú eliges. Si no te sirve, no pasa nada.

08

PRUEBA DE MANEJO Y DOCUMENTOS

La prueba de manejo es para que imagines tu día a día con el carro. Tómate el tiempo que necesites, y trae estos documentos para que todo sea rápido.

AL MANEJAR

- ☐ Ciudad y freeway
- ☐ Aceleración al incorporarte
- ☐ Frenos y dirección
- ☐ Ruidos y vibraciones
- ☐ Estaciónate y usa la cámara
- ☐ Visibilidad y puntos ciegos

COMODIDAD

- ☐ Asiento, volante y espejos
- ☐ Siéntate también atrás
- ☐ Si usas car seat, pruébalo
- ☐ Cajuela con lo que cargas
- ☐ Aire acondicionado

TECNOLOGÍA

- ☐ Conecta tu celular
- ☐ Pantalla y controles
- ☐ Funciones de seguridad
- ☐ Puertos de carga
- ☐ Si es usado: llantas, luces y que no haya luces de aviso

PARA COMPRAR

- ☐ Licencia de manejo vigente
- ☐ Comprobante o datos de tu seguro
- ☐ Forma de pago inicial
- ☐ Pre-aprobación, si la tienes

SI FINANCIAS

- ☐ Comprobantes de ingreso recientes
- ☐ Comprobante de domicilio
- ☐ Referencias, si el banco las pide

SI DAS AUTO A CUENTA

- ☐ Título (pink slip) o datos del préstamo
- ☐ Registro vigente
- ☐ Todas las llaves
- ☐ Registros de servicio



Marco te dice: mándame foto de tus documentos antes de venir y te digo si falta algo; si quieres comparar dos modelos, los manejamos el mismo día.

09

SI COMPRAS EN CALIFORNIA

Desde el 1 de octubre de 2026 rige en California la ley CARS Act (SB 766). Estos son los puntos principales para ti como comprador:

NO HAY PERIODO DE ARREPENTIMIENTO GENERAL

California **no tiene un periodo general de cancelación para carros nuevos.** Al firmar un contrato de compra de un carro nuevo, la compra es firme.

DERECHO DE 3 DÍAS EN CIERTOS USADOS

Si compras o haces leasing de un **vehículo usado con precio de $50,000 o menos**, tienes **3 días** para cancelar el contrato.

- Los 3 días son calendario y empiezan el día siguiente a la firma; terminan al cierre del tercer día (si el dealer está cerrado ese día, se extiende al siguiente día abierto).
- No aplica si el carro se manejó más de 400 millas desde la firma.
- El dealer puede cobrar un cargo de reposición (restocking fee) con límite legal, y hay requisitos sobre el estado del vehículo.
- Este derecho reemplazó a la antigua opción de cancelación de 2 días, que era pagada.

Los detalles exactos vienen en la divulgación que el dealer debe darte por escrito; léela con calma.

OTRAS PROTECCIONES

- Precio total por escrito en la primera comunicación sobre un vehículo.
- Los productos opcionales deben explicarse como opcionales, por escrito.
- Ningún derecho de esta ley se puede renunciar.

Resumen informativo, no asesoría legal. Fuentes: Código Civil de California §1784.31 y §1784.43 (SB 766) y aviso OLIN 2026-10 del DMV.



Marco te dice: te explico estos derechos antes de firmar, sin letra chiquita.

10

LO QUE MUCHA GENTE CREE

MITO	REALIDAD
Necesito crédito perfecto para comprar un carro.	Hay opciones para distintos perfiles. Toyota of Orange trabaja con clientes con crédito bajo o sin historial.
La mensualidad más baja siempre es la mejor opción.	Depende del plazo. Mira también el total que pagarás.
Revisar mi propio crédito baja mi puntaje.	Revisarlo tú mismo no lo afecta. Al solicitar crédito sí puede haber una consulta; varias consultas para auto en un periodo corto suelen contarse como una.
Los productos opcionales son obligatorios.	Son opcionales. Tú decides cuáles te sirven.
Si todavía debo mi carro, no puedo cambiarlo.	Sí se puede. El saldo se liquida como parte de la compra.
En California puedo regresar cualquier carro en 3 días.	Solo aplica a usados de $50,000 o menos, con condiciones. Para carros nuevos no hay periodo general.
Un usado siempre es un riesgo.	El historial, una inspección y la opción Certified dan mucha tranquilidad.



Marco te dice: si escuchaste algo y no sabes si es cierto, pregúntame. Te digo la verdad aunque no sea lo que esperabas.

11

PALABRAS QUE VAS A ESCUCHAR

APR: Tasa de porcentaje anual: el costo anual de pedir prestado, con interés y ciertos cargos.

Plazo: Duración del préstamo o del leasing, en meses.

Pago inicial: Dinero que das al comprar; reduce lo que financias.

Precio total (out-the-door): Todo lo que pagarás por el carro, con impuestos y cuotas.

MSRP: Precio de venta sugerido por el fabricante.

Pre-aprobación: Una aprobación preliminar de un prestamista antes de elegir el carro.

Consulta de crédito: Revisión de tu historial; la tuya propia no afecta tu puntaje.

Payoff: El monto para liquidar el préstamo de tu carro actual.

Equidad: Valor de tu carro menos lo que debes. Si debes más, es negativa.

Valor residual: Valor estimado del carro al final de un leasing.

Costo capitalizado: Precio sobre el que se calcula un leasing.

Money factor: Forma de expresar el costo de financiamiento de un leasing.

Certified: Usado que pasó la inspección de un programa del fabricante e incluye cobertura adicional.

Reporte del vehículo: Historial de dueños, accidentes reportados y servicios.

Contrato de servicio: Producto opcional que cubre ciertas reparaciones.

GAP: Producto opcional que cubre la diferencia entre el seguro y tu saldo si el carro se pierde.

Cargo de documentación: Cargo por tramitar documentos; tiene límite legal en California.

Rebate / incentivo: Descuento del fabricante para quienes califican.

Título (pink slip): Documento que muestra quién es el dueño del vehículo.

Restocking fee: Cargo de reposición si cancelas un usado dentro de los 3 días.

12 · PRÓXIMOS PASOS

¿LISTO? ASÍ TE AYUDO

01 **Platícame qué buscas**
Por texto, llamada o WhatsApp. Uso, presupuesto, tu auto actual.

02 **Te mando opciones**
Con su información real y su precio total por escrito.

03 **Revisamos tu crédito y tu auto a cuenta**
Si aplica, empezamos tu solicitud y tu valuación en línea.

04 **Prueba de manejo**
Agendamos tu visita a la hora que te funcione.

05 **Firmas con calma**
Te explico cada página y te acompaño hasta la entrega.

PÁGINAS OFICIALES DE TOYOTA OF ORANGE

- Inventario nuevo: toyotaoforange.com/new-vehicles
- Usados y Certified: toyotaoforange.com/used-vehicles
- Solicitud de crédito: toyotaoforange.com/finance/finance-application
- Valúa tu auto: toyotaoforange.com/value-trade
- Horario y cómo llegar: toyotaoforange.com/hours-and-directions



TE AYUDO CON GUSTO, EN ESPAÑOL O EN INGLÉS.

Llamada o texto: (619) 930-0431 · malamillocarsales@gmail.com

Instagram: @malamillotoyota · Toyota of Orange, 1400 N. Tustin St., Orange, CA 92867

Marco Alamillo es consultor de ventas de Toyota of Orange; precios y disponibilidad en toyotaoforange.com. Esta guía contiene información general y no es asesoría financiera, legal ni fiscal. Las leyes, programas y promociones pueden cambiar; confirma los detalles vigentes antes de decidir. Actualizada en noviembre de 2026.