

La mayoría paga de mas. Tu no tienes que hacerlo.

Usa este checklist antes de sentarte con el F&I manager.

SECCION 01 — PRECIO Y CONTRATO

Antes de entrar al cuarto de finanzas

1

☐

Precio OTD documentado por escrito

CRITICO

El precio Out-the-Door completo (auto + impuestos + fees del DMV + doc fee) debe estar en papel antes de sentarte con el F&I manager. Un verbal no cuenta.

CONSEJO: Di literalmente: "Necesito ver el numero OTD completo por escrito antes de continuar." El dealer esta obligado a mostrartelo.

2

☐

Market Adjustment justificado o eliminado

NEGOCIABLE

Si el contrato incluye un "market adjustment" sobre el MSRP, exige justificacion especifica. En la mayoría de los casos es negociable o eliminable.

CONSEJO: Pregunta: "Por que este ajuste especificamente? Muéstrame el dato de demanda que lo justifica." Si no pueden, es negociable.

3

☐

APR (tasa de interes) visible en el contrato

VERIFICAR

La tasa anual porcentual debe aparecer claramente, no solo el pago mensual. Son datos distintos y ambos te afectan.

CONSEJO: Compara el APR del dealer contra tu pre-aprobacion externa. Diferencias de 1-2% en \$35k = \$1,500-\$3,000 de ahorro.

SECCION 02 — FINANCIAMIENTO

Estructurando tu tasa correctamente

4

☐

Pre-aprobacion externa en mano

CRITICO

Antes de entrar, tramita una pre-aprobacion con tu banco o credit union. Presentarla obliga al dealer a competir contra esa tasa — o perder el financiamiento.

5

☐

Plazo del contrato coincide con lo acordado

VERIFICAR

Confirma que el numero de meses en el documento firmado es exactamente el que negociaste. Un cambio de 60 a 72 meses baja la cuota pero incrementa el costo total.

ALERTA:
Revisa el contrato fisicamente antes de firmar. Los cambios de plazo no siempre son comunicados verbalmente.

SECCION 03 — INSPECCION Y ENTREGA

Verificando el vehiculo antes de firmar

6

☐

VIN del contrato == VIN fisico del auto

CRITICO

Verifica que el numero de identificacion en los documentos sea identico al VIN fisico en el tablero (visible desde el parabrisas) y en la puerta del conductor.

ALERTA:

Discrepancia de VIN = detener proceso inmediatamente. Indica que el auto fisico es distinto al documentado.

7

☐

Todos los accesorios y elementos prometidos presentes

ENTREGA

Segunda llave, floor mats, accesorios del paquete, herramientas, manuales. Verifica fisicamente cada item antes de firmar la recepcion del vehiculo.

CONSEJO: Prepara tu lista de accesorios prometidos 48h antes de la entrega. Si algo falta, que quede por escrito con fecha limite de entrega.

BONUS — TACTICAS DEL F&I QUE DEBES CONOCER

Lo que el dealer no quiere que sepas

■ Pregunta trampa

"Cuanto quieres pagar al mes?" — Desplaza la conversacion del precio total al mensual. Responde siempre con el OTD.

■ Presion de tiempo

"Esta oferta es solo hoy" — Presion artificial. Los autos no desaparecen de un dia para otro.

■ Spot Delivery

Te dejan llevar el auto y dias despues cambian el financiamiento. No te vayas hasta tener todo confirmado por escrito.

■ Bundle de protecciones

GAP + garantia + paint protection en un paquete sin desglosar. Exige precio individual de cada producto.

Tu broker CARTRIGO puede revisar esta oferta contigo.

Sin compromiso. Sin conflicto de intereses. Solo estrategia.

cartrigoadvanced.com/us

