

¿Cómo comprar un carro nuevo?

Una guía sencilla para elegir tu Toyota, entender los costos y llegar preparado. Miami, Florida. Actualizada: 12 de octubre de 2026.

Tu próximo auto debe funcionar para tu vida y tu presupuesto. Esta guía te acompaña desde la primera conversación hasta la entrega, para que puedas decidir con información clara.

1. Define lo que necesitas

Piensa en cuántas personas viajarán contigo, tus millas habituales, el espacio para equipaje, estacionamiento y uso familiar o de trabajo. Compara tamaño, comodidad, consumo y equipamiento del modelo y la versión exacta, no solo su apariencia.

2. Prepara un presupuesto completo [1]

Incluye pago del carro, seguro, combustible o carga, mantenimiento, registro y una reserva para imprevistos. Define cuánto puedes dar de entrada sin quedarte sin ahorros. Pide una cotización del seguro para el vehículo específico antes de comprometerte.

3. Ten tus documentos a mano

Confirma la lista con el dealer y, si financias, con el prestamista. Habitualmente pueden pedir identificación y licencia vigente, datos de domicilio, comprobantes de ingresos y seguro. Para ingresos por cuenta propia, los documentos aceptados pueden variar. El prestamista puede solicitar SSN o ITIN, según su programa; tener un ITIN no garantiza aprobación.

Para una visita más cómoda

Antes de ir, comparte el tipo de Toyota que buscas, tu presupuesto y si entregarás un carro. Confirma disponibilidad, versión, VIN (número de identificación del vehículo), documentos y cita. Adelantar estos pasos ayuda; el tiempo final depende del inventario y de la aprobación.

Entiende el precio real

No compares únicamente el anuncio o la mensualidad. Pide los números completos por escrito.

4. Pide el precio total de salida [2]

El precio “out-the-door” es el total para comprar el vehículo antes del costo de financiarlo. Solicita un desglose de precio negociado, cargos del dealer, accesorios, impuestos, título y registro. El MSRP es un precio sugerido por el fabricante, no el total final. Verifica si el cargo de destino ya está incluido para evitar contarlo dos veces.

Revisa cada incentivo [2]

Pregunta qué descuentos aplican a tu modelo, tu zona y tu perfil, hasta cuándo duran y si pueden combinarse. Una tasa promocional o un descuento no aplica automáticamente a todos. Comprueba si el precio anunciado exige financiación, trade-in u otra condición.

5. Si entregas tu carro: trade-in [3]

Pide su valoración separada del precio del Toyota. Si todavía tiene préstamo, solicita el saldo de liquidación (“payoff”) actualizado. Si debes más de lo que te ofrecen, existe deuda pendiente o “equity negativo”; trasladarla al nuevo préstamo puede elevar lo que debes y el costo total. Si tu carro es de lease, confirma con la compañía las condiciones de entrega, compra y posibles cargos.

Ejemplo ilustrativo: te ofrecen \$15,000 por tu carro y el payoff es \$18,000. Quedan \$3,000 de diferencia por resolver. No desaparecen por cambiar de vehículo.

Antes de dar un depósito

Pide un recibo y las condiciones por escrito: vehículo reservado, cantidad, si es reembolsable, plazo y qué ocurre si no se aprueba la financiación o no llega la unidad. Confirma si el Toyota está en el lote, en tránsito o pendiente de asignación.

Elige cómo vas a pagar

Contado, financiación o lease: compara el compromiso completo, además del pago mensual.

6. Compara ofertas de financiación [4]

Puedes comparar el dealer con un banco o cooperativa de crédito. La aprobación y las condiciones dependen de tu perfil y del prestamista. Una precalificación o estimación no equivale a una aprobación final. Si se usa un cofirmante, esa persona también asume responsabilidad por la deuda.

Los números que debes entender [5]

- APR:** costo anual del crédito, que incluye interés y ciertos cargos.
- Monto financiado:** dinero que vas a pedir prestado.
- Plazo:** número de meses para pagar.
- Cargo financiero y total de pagos:** costo del crédito y suma de cuotas previstas. Revisa también el primer vencimiento, cargos por atraso y condiciones de pago anticipado. Un plazo mayor puede reducir la cuota y aumentar el interés total.

Ejemplo calculado: préstamo de \$30,000 al 7% anual fijo, sin cargos adicionales. No es una oferta ni una tasa disponible garantizada.

Plazo	Cuota aprox.	Interés aprox.	Total de cuotas
60 meses	\$594.04	\$5,642.16	\$35,642.16
72 meses	\$511.47	\$6,825.85	\$36,825.85

¿Y si prefieres un lease? [2]

Es un contrato para usar el carro durante un plazo y millaje acordados. Revisa dinero inicial, límite de millas, desgaste, cargos al devolverlo, salida anticipada y opción de compra. No es lo mismo que comprarlo con un préstamo. Compara el costo durante todo el contrato.

Conoce qué incluye tu Toyota

Garantía, mantenimiento y productos opcionales cumplen funciones distintas.

7. Garantía de fábrica [6]

Como referencia para Toyota nuevos en Estados Unidos: cobertura básica limitada de **3 años o 36,000 millas**; tren motriz de **5 años o 60,000 millas**; batería híbrida, para modelos 2020 en adelante, de **10 años o 150,000 millas**. Se aplica lo que ocurra primero, desde la fecha de primer uso, con condiciones y exclusiones. Consulta la guía del año y modelo exactos: el desgaste normal y el mantenimiento no son reparaciones cubiertas por la garantía básica.

ToyotaCare: verifica el año del vehículo [7]

No asumas que todos los años tienen el mismo plan. Toyota publica mantenimiento programado de fábrica por **1 año o 10,000 millas** para el plan general actual; para modelos **2026 y anteriores**, indica **2 años o 25,000 millas**. Se aplica lo que ocurra primero. Hay excepciones por modelo y asistencia en carretera con plazos distintos. Pide la cobertura exacta por escrito para tu VIN. ToyotaCare no significa que cualquier servicio o reparación sea gratis.

8. Decide qué extras te sirven [8]

GAP, contratos de servicio o garantía extendida y otros productos suelen ser opcionales. Solicita precio separado, cobertura, exclusiones, deducible y condiciones de cancelación. Si los financias, pueden generar intereses. Pregunta qué protección ya tienes para evitar duplicarla.

GAP: puede ayudar con la diferencia entre la deuda y el pago del seguro en una pérdida cubierta, según sus límites. No reemplaza el seguro del carro ni garantiza liquidar cualquier deuda. Si te dicen que un producto es obligatorio, pide que te muestren el requisito escrito. [8]

Tecnología y mantenimiento

Confirma las funciones de la versión elegida y aprende a usarlas. Pregunta qué servicios conectados son pruebas y cuáles necesitan suscripción. Sigue el calendario del manual; las ayudas de conducción no sustituyen tu atención al manejar.

Prueba, revisa y recibe tu auto

Un proceso ágil también debe darte tiempo para entender lo que estás firmando.

9. Haz una prueba de manejo

Prueba comodidad, visibilidad, frenos, estacionamiento, aire acondicionado y espacio real para tus pasajeros y equipaje. Revisa el exterior, interior, llantas y accesorios. Confirma año, versión, VIN y millaje de la unidad que vas a comprar.

10. Revisa antes de firmar [5, 9]

Comprueba que precio, entrada, trade-in, APR, plazo, mensualidad y extras coincidan con lo acordado. No firmes documentos en blanco. Pide las promesas y reparaciones pendientes por escrito. Confirma si la financiación está totalmente aprobada o es condicional y qué ocurriría si cambian las condiciones. Conserva copias completas y firmadas.

En Florida no hay un período general de tres días para cancelar una compra de carro por cambiar de opinión. Lee el contrato antes de firmar y confirma cualquier política de devolución por escrito. [10]

Seguro, título y registro [11]

Antes de salir, confirma que el seguro cubra ese vehículo y cumpla los requisitos del registro y del prestamista, si aplica. Pregunta qué trámites gestiona el dealer, si transfieres placa o necesitas una nueva, los cargos y cómo recibirás el registro y el título. Revisa la vigencia de la placa temporal.

11. Antes de irte del dealer

Confirma las llaves que corresponden a tu compra, manuales y accesorios incluidos; revisa cualquier pendiente escrito. Pide ayuda con teléfono y funciones del auto. Anota el primer pago, contacto del prestamista, cobertura de mantenimiento y próxima visita de servicio. Guarda los recibos y documentos.

¿Quieres preparar tu visita conmigo? Cuéntame qué necesitas y tu presupuesto. Podemos revisar opciones y documentos antes de que vengas.

Abraham Martell · (786) 223-7298

abrahammartellseller@gmail.com · abrahammartell.com

Tu lista antes de comprar

Repasa estos puntos y guarda esta guía para tu visita.

- [] Tengo claro el modelo, la versión y el uso que le daré.
- [] Conozco el precio total de salida y cada cargo.
- [] Comparé financiación y entiendo APR, plazo y total de pagos.
- [] Sé cómo se resuelve el saldo de mi trade-in, si lo tengo.
- [] Tengo los documentos solicitados y una cotización del seguro.
- [] Entiendo la garantía, ToyotaCare y cada producto opcional.
- [] El contrato coincide con lo acordado y recibí copias firmadas.

Fuentes oficiales consultadas

- [1] [CFPB: presupuesto y preparación](#)
- [2] [FTC: financiación y lease](#)
- [3] [CFPB: negociación y trade-in](#)
- [4] [CFPB: formas de financiar](#)
- [5] [CFPB: costos del crédito y contrato](#)
- [6] [Toyota: manuales y garantías](#)
- [7] [Toyota: ToyotaCare y folleto en español](#)
- [8] [CFPB: productos opcionales](#)
- [9] [CFPB: finalizar la compra](#)
- [10] [FLHSMV: comprar y vender un vehículo](#)
- [11] [FLHSMV: placas y registro](#)

Los enlaces son clicables. Información verificada el 12 de octubre de 2026. Guía personal de Abraham Martell; no es una publicación oficial de Toyota. Precios, programas, requisitos y coberturas dependen del vehículo, dealer y prestamista. Confirma las condiciones vigentes antes de comprar.