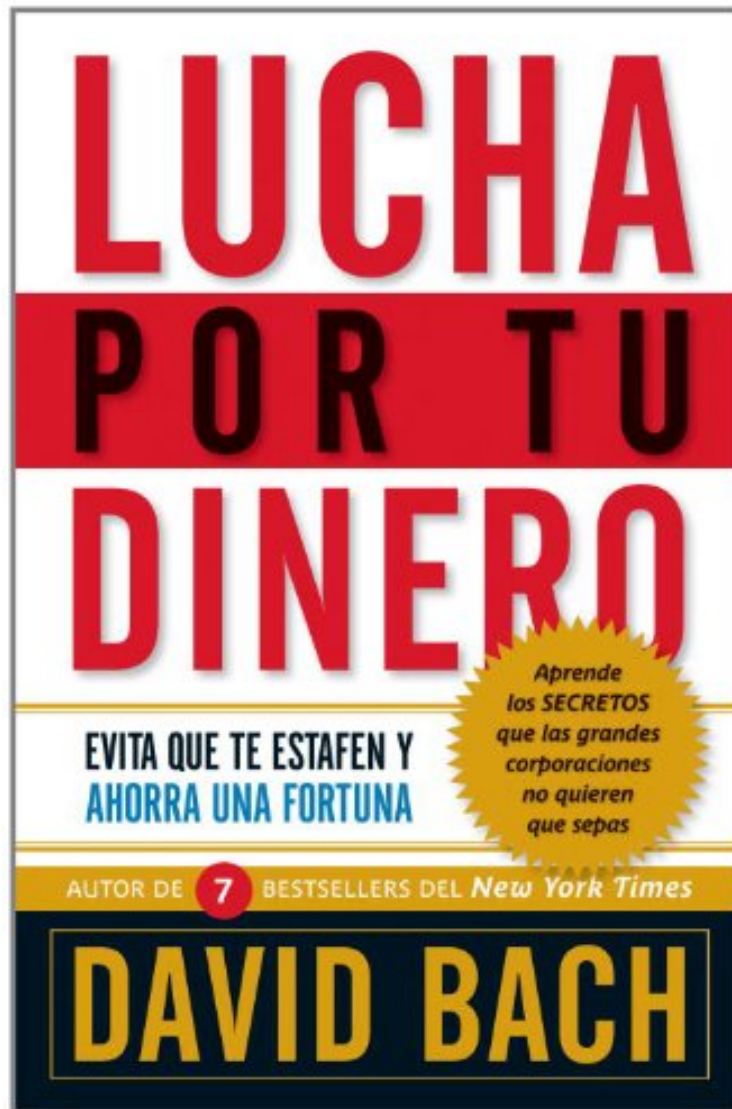


(Library ebook) Lucha por tu dinero: Evita que te estafen y ahorra una fortuna (Spanish Edition)

Lucha por tu dinero: Evita que te estafen y ahorra una fortuna (Spanish Edition)

David Bach

ebooks / Download PDF / *ePub / DOC / audiobook



DOWNLOAD



READ ONLINE

#1716497 in eBooks 2011-06-15 2011-06-15 File Name: B004QX06U6 | File size: 33.Mb

David Bach : Lucha por tu dinero: Evita que te estafen y ahorra una fortuna (Spanish Edition) before purchasing it in order to gage whether or not it would be worth my time, and all praised Lucha por tu dinero: Evita que te estafen y ahorra una fortuna (Spanish Edition):

0 of 0 people found the following review helpful. I brought this book for my boyfriend and he love it because he is in businessBy Judicely FrancoI brought this book for my boyfriend and he love it because he is in business. I'm looking forward to more buys from this author. Thanks0 of 0 people found the following review helpful. Five StarsBy eugenio

moralesMuy bueno0 of 0 people found the following review helpful. I love itBy Eddy De La CruzVery good tips. I recommend it.

EL PLAN DE BATALLA DE DAVID BACH TE AYUDARÁ; A LUCHAR POR TU DINERO AHORA, CUANDO MAAS LO NECESITASAhora mismo, lo sepas o no, estamos en medio de una batalla contra las grandes corporaciones e instituciones económicas cuyo fin es quitarnos el dinero que hemos ganado con tanto esfuerzo.Sus reclamos engañosos, información retenida, cargos ocultos, puntos extra, multas por retraso y tarifas incrementales te están costando miles de dólares. Nosotros, los consumidores, hemos estado perdiendo la batalla porque ELLOS están mejor equipados para llevarse nuestro dinero que NOSOTROS para guardarlo. Hasta ahora. Si te enfurece que te estafen y deberías; te invito a que te unas a un movimiento de consumidores inteligentes y capacitados que están usando las herramientas y estrategias que este libro ofrece para luchar por su dinero. LUCHA POR TU DINERO te dará los conocimientos necesarios para AHORRAR miles de dólares donde más lo necesitas: Bancos y tarjetas de crédito; Aerolíneas; Seguradoras; Hospitales; Inmobiliarias; Televisión por cable o satélite; Telefonía, celulares e Internet; Impuestos Pasa unas horas conmigo y juntos podremos LUCHAR por tu dinero y GANAR.From the Trade Paperback edition.

Elogios para El Millonario Automático "El Millonario Automático te da, paso a paso, todo lo que necesitas para asegurar tu futuro financiero. Cuando lo haces al estilo de David Bach, es imposible fracasar".mdash;Jean Chatzky, Editora Financiera del programa Today en NBC"La belleza de la orientación financiera directa y sin rodeos de David Bach reside en lo sencilla que es. Si para ti es importante ser autosuficiente, entonces este libro te resultará indispensable". mdash;Bill O'Reilly presentador de Fox News Channel y autor de The O'Reilly Factor y The No Spin Zone"Por fin, un libro que te ayuda a dejar de sudar cuando piensas en tu dinero! El Millonario Automático es una lectura rápida y fácil que te impulsa a tomar acción. David Bach es el entrenador de dinero en quien hay que confiar a lo largo de los años para encontrar una motivación financiera". mdash;Richard Carlson, autor de Don't Sweat the Small Stuff"El Millonario Automático prueba que no hay que ganar mucho dinero ni tener un plan financiero complicado para comenzar. Tú puedes comenzar a encaminarte hacia tu sueldo financiero prácticamente hoy mismo, en cuestión de horas, con solo un secreto que cambiará tu vida: ¡págate a ti mismo primero y hazlo automáticamente! Tan importante como eso es que este libro te muestra cómo simplificar y automatizar toda tu vida financiera". mdash;Harry S. Dent, Jr., estrategia de inversiones y autor de The Roaring 2000s"El Millonario Automático es, para decirlo sencillamente ¡un gran libro! Puedes leerlo en cuestión de horas y poner en acción de inmediato un plan poderoso, fácil y totalmente AUTOMÁTICO para hacerte millonario". mdash;Robert G. Allen, coautor de Th...About the AuthorDavid Bach es el autor de 8 bestsellers consecutivos del New York Times. Hay más de 5 millones de ejemplares de sus libros impresos que han sido traducidos a más de 15 idiomas. Al español se han traducido El Millonario Automático, El Millonario Automático Dueño de Casa, Las mujeres inteligentes acaban ricas, y Finanzas familiares: Cómo conseguir seguridad financiera y alcanzar sus sueños.Excerpt. copy; Reprinted by permission. All rights reserved.Automóvil; Comprar un auto nuevo; El letargo económico ha afectado la venta de autos, pero los estadounidenses aún compran alrededor de 14 millones de autos, minivans, furgonetas y camionetas pickup nuevos cada año. Y en casi cada una de esas transacciones, nos roban. La National Automobile Dealers Association reporta que sus miembros en realidad pierden más o menos \$30 por cada auto nuevo que venden, pero eso no significa que nos acercamos a una oferta justa. Lo anterior se debe a que el dinero que los distribuidores pierden en los autos, lo compensan de sobra al golpearnos con asombrosos cargos financieros y servicios agregados sobrevaluados como extensiones de garantías, películas anticorrosivas y selladores de pintura. Solo las extensiones de garantías producen \$5 mil millones por año, tres cuartas partes de las cuales son utilidades. El hecho es que, incluso sin los trucos y los engaños, comprar un auto casi siempre es una mala inversión. Si eres afecto a la novedad y a la última tecnología, tiene mucho sentido, desde un punto de vista financiero, elegir un vehículo usado, de uno o dos años de antigüedad y de bajo kilometraje. Lo anterior se debe a que los autos nuevos tienen el rango más alto de depreciación durante el primer año después de salir del lote del distribuidor; por lo regular pierden entre 25 y 30 por ciento de su valor. Los consumidores que son expertos permiten que alguien absorba esa pérdida y compran autos casi nuevos, que por lo general aún conservan la garantía del fabricante y han sufrido un desgaste relativamente menor, por menos de 70 centavos de dólar. Entonces, una vez más, el sentido común económico nunca se ha visto muy atrapado por la lujuria de un auto nuevo. Quizás no deberíamos comprarlos, pero lo hacemos. Y, si vamos a hacerlo, deberíamos hacerlo bien. Cómo luchar por tu dinero; Existen alrededor de 21.000 distribuidores de autos nuevos en Estados Unidos. Ellos constituyen el canal exclusivo a través del cual se distribuyen los autos; por tanto, si

compras un auto, es probable que sea a través de alguno de ellos. Como grupo, los distribuidores de autos tienen una reputación dudosa. Quizás esto no sea del todo justo, pero es comprensible. No fue hace mucho tiempo cuando se realizaban prácticas como "rodarlo"; es decir, animar a los posibles clientes a llevarse un auto a casa de un día para otro, o para amenazarlos a la mañana siguiente con arrestarlos por robo si no pagaban de inmediato, y esto se llevaba a cabo con mucha frecuencia de la que a nadie le gustaría admitir. Este tipo de trampas sorprendentes ha sido eliminado casi en su totalidad, pero nosotros pensamos que los vendedores de autos son temibles y tenemos buenas razones. La mayoría de ellos trabaja por comisión y muchos tienen la creencia de que, una vez que un consumidor entra a la sala de exhibición, es su trabajo hacer lo que sea necesario para asegurarse de que él o ella no se marchen sin firmar un contrato de venta. Por tanto, si has decidido comprar un auto nuevo, debes comprender desde el momento que te metes en el trato que no es un amigable oasis, sino un vicioso campo de batalla. He aquí algunos consejos y NO fundamentales. Concéntrate en el precio. En un esfuerzo por maximizar sus ganancias, los distribuidores de autos intentan manipular cada variable involucrada en el proceso de compra de un auto, desde el costo del financiamiento hasta el precio de los tapetes. En este ambiente tan cruel, la mejor manera de proteger tu dinero es enfocarte en un solo número: el precio de compra del auto. Esto puede parecer obvio, pero lo único acerca de lo cual los distribuidores de autos no quieren hablar es del precio. Lo anterior se debe a que, una vez que se comprometen con un precio, les resulta mucho más difícil enredarte para que aceptes sus servicios agregados que les producirán más dinero (como el financiamiento de distribuidor) sin que el costo adicional sea evidente. Por tanto, en lugar de darte una respuesta directa cuando te preguntas cuánto cuesta un auto en particular, el distribuidor te preguntará el monto del pago mensual que buscas. Dile que no buscas un pago mensual; buscas un auto. Si él no menciona un precio, acude a otro distribuidor. Conoce el precio real, no el falso precio a menudo sugerido por el fabricante. Con el fin de conseguir el mejor acuerdo posible, necesitas informarte de antemano acerca de lo que el distribuidor pagará por el auto que te interesa, el costo de todos los accesorios que desees, el tipo de incentivos y reembolsos que el fabricante ofrece a los distribuidores y cuánto sobrepago permiten las condiciones actuales del mercado. Son esas cantidades, y no el precio a menudo sugerido por el fabricante que encontrarás en la etiqueta del parabrisas, las que pueden servirte como base para tus negociaciones. Dicha información está disponible en línea en fuentes como Cars.com, Consumer Reports (www.consumerreports.org), Edmunds.com y Kelley Blue Book (www.kbb.com). Ten en cuenta que el precio de factura de un auto no es el costo verdadero del distribuidor dado que por lo general incluye lo que se conoce como restricción; esta es una tarifa (por lo regular entre 2 y 4 por ciento del precio sugerido por el fabricante) que la mayoría de los fabricantes de autos pagan a sus distribuidores cada vez que venden un auto. Además de ello, con frecuencia existen incentivos de fabricante a distribuidor, en especial hacia el final del año del modelo, que pueden disminuir aún más el costo del distribuidor. Esto es lo que hace posible que los distribuidores hagan lo que esperan que consideres una oferta que no puedes rechazar. Si ellos sienten que no pueden abusar de ti, a veces te llevarán aparte, te felicitarán por tus habilidades de negociación y te ofrecerán el auto por "un dólar más sobre el precio de fábrica". Con el fin de demostrarte su sinceridad, incluso pueden mostrarte una copia de la factura. Todo está muy bien pero, en definitiva, esta es una oferta que puedes y debes rechazar dado que el precio de la factura en realidad es un constructo artificial. Lo que deseas es un acuerdo cercano al costo real del distribuidor, lo cual, como resultado de todos esos reembolsos y descuentos, puede ser cientos de dólares menor al precio de fábrica. Lo que en realidad cuesta un VW Jetta modelo 2009: Precio sugerido por el fabricante: \$19.090; Precio de fábrica: \$18.445; Precio real del distribuidor: \$18.063. Cientos de dólares parecen ser una utilidad razonable para un distribuidor, pero incluso en un auto de \$20.000 es en realidad un margen estrecho; es decir, no más de unos cuantos puntos porcentuales. Esta es la razón por la cual, como ya veremos, la mayoría de los distribuidores intentan exprimir tantas ganancias como puedan en términos de servicio, financiamiento, accesorios opcionales y extensiones de garantía. Esto se debe a que no pueden lograr una utilidad decente por la venta del auto en sí misma. Recuerda que puedes obtener toda la información en línea. Es probable que el distribuidor hable con franqueza una vez que le informes que sabes cuánto dinero obtendrá en términos de incentivos del fabricante. Solicita revisar los documentos del distribuidor. Una manera sencilla de medir la confiabilidad del distribuidor es evaluar su transparencia financiera. Los distribuidores responsables te permitirán ver los documentos que muestran el costo real para ellos del auto que deseas y te comentarán cualquier reembolso, descuento e incentivos del fabricante que puedan aplicar. Dado que puedes obtener toda esa información en línea, el hecho de comparar tus cantidades con las de ellos es una manera grandiosa de asegurarte que haces negocios con una empresa honesta. Si los vendedores pretenden enredarte con palabras acerca de por qué tus números no aplican o si se niegan a revelar sus cantidades, no te molestes en discutir con ellos. Sal de allí cuanto antes. Pide prestado a un banco, no a un distribuidor de autos. Más de una cuarta parte de las utilidades de un distribuidor de autos proviene de lo que ellos llaman FS; es decir, financiamiento y seguros. De hecho,

esta parte del negocio es tan lucrativa que muchos distribuidores dependen de ella para subsanar las utilidades a las cuales renuncian cuando se ven obligados a ofrecer a los clientes un buen acuerdo sobre el precio de compra. Desde el punto de vista financiero, lo que los distribuidores de autos hacen con frecuencia para incrementar sus ingresos es decirles a los clientes con buen historial crediticio que no califican para financiamientos de interés bajo y, por tanto, tendrán que aceptar términos de préstamo más costosos. El término técnico para esta estrategia es mentir. Esto es justo lo que le sucedió a Tom Costibile de Union Grove, Wisconsin. Después de acordar un precio razonable por el auto que Tom quería, el vendedor se alejó para conversar con su gerente acerca del financiamiento. "Al rato regresó y nos dijo a mi esposa y a mí que nuestro límite de crédito era muy, muy bajo, pero que podíamos conseguir un préstamo con una tasa de interés de veinticinco por ciento". Acertadamente, Tom y su e...