



0% HASTA 84 DIAS
NO PAGOS POR 90 DIAS



2020 CAMRY LE SEDAN
\$189
POR 36 MESES
RAKE IN THE SAVINGS
Ó NO PAGOS POR 90 DIAS
\$3999 SALDO A FIRMAR • Offer Expires November 02 2020

2020 RAV4 LE FWD
\$199
POR 36 MESES
RAKE IN THE SAVINGS
Ó NO PAGOS POR 90 DIAS
\$3999 SALDO A FIRMAR • Offer Expires November 02 2020

2020 TACOMA TRD OFFROAD DOUBLE CAB 4X4
\$219
POR 36 MESES
RAKE IN THE SAVINGS
Ó NO PAGOS POR 90 DIAS
\$3999 SALDO A FIRMAR • Offer Expires November 02 2020

ACEPTAMOS TAX ID
TODOS LOS VEHÍCULOS USADOS CERTIFICADOS Y NUEVOS DE PRIORITY VIENEN CON **PRIORITIES FOR LIFE**
\$3,410 valor adicional!



Vehículos Usados Certificados

CADA VEHICULO CERTIFICADO VIENE CON:

- 12-meses/12,000 Millas Garantía Integral Limitada
- 160-Puntos de Inspección de Calidad
- 7-años/100,00 Millas Garantía limitada del tren de potencia
- CARFAX Reporte del historial del vehículo

- MOTOR GARANTIZADO DE POR VIDA
 - CAMBIO DE ACEITE Y FILTRO DE POR VIDA
 - PARTES Y SERVICIO GARANTIZADO DE POR VIDA
 - INSPECCIÓN DEL ESTADO DE POR VIDA
 - SERVICIO DE GRÚA GARANTIZADO DE POR VIDA
- Garantía limitada no de fábrica, disponible en concesionarios participantes

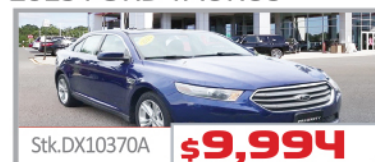
2018 CHEVROLET CRUZE



Stk.202742B **\$15,994**

LT

2013 FORD TAURUS



Stk.DX10370A **\$9,994**

SEL

2019 HONDA FIT



STK.DX10319A **\$15,595**

EX

2011 HONDA ODYSSEY



Stk.120965A **\$9,995**

EX-L

2015 FORD ESCAPE



STK.203437A **\$15,895**

TITANIUM

2017 TOYOTA COROLLA



Stk.203512A **\$14,995**

SE

2012 TOYOTA PRIUS



Stk.202858A **\$9,995**

VTHREE

2013 FORD EDGE LIMITED



STK.203497A **\$12,495**

2017 FORD FOCUS



Stk.202693A **\$10,995**

SEL

2013 TOYOTA HIGHLANDER



STK.203451A **\$15,895**

BASE

USED CARS: All prices and payments are plus Tax, Tag and \$699 Processing Fee.



703-269-1400
PriorityToyotaSpringfield.com

2020 Camry LE Sedan \$19,999 for 36 months \$3999 Due at Signing MSRP \$26,183 VIN 4T1C11AK2U822666 Stock # 200337. 2020 RAV4 LE FWD \$21,999 for 36 months \$3999 Due at Signing MSRP \$27,558 VIN 2T3H1RFV1LW02246 Stock # 203134. 2020 Tacoma TRD Offroad Double Cab 4x4 \$24,999 for 36 months \$3999 Due at Signing MSRP \$31,417 VIN 3TMD258N8J0094384 Stock # 203412. LOW MILEAGE LEASE. TAX, TITLE, LICENSE, DEALER FEES AND INSURANCE ARE EXTRA. DUE AT SIGNING DOES NOT INCLUDE \$500 DEPOSITION FEE DUE AT LEASE END. NO SECURITY DEPOSIT. YOUR PAYMENT TERMS MAY VARY BASED ON FINAL NEGOTIATED PRICE. OFFER AVAILABLE ON APPROVED CREDIT TO QUALIFIED CUSTOMERS FROM TOYOTA FINANCIAL SERVICES. CUSTOMERS ARE RESPONSIBLE FOR EXCESSIVE WEAR AND EXCESS MILEAGE CHARGES UP TO \$15 PER MILE IN EXCESS OF 30,000 MILES. NOT ALL CUSTOMERS WILL QUALIFY. OFFER MAY NOT BE COMBINED WITH OTHER OFFERS UNLESS SPECIFIED OTHERWISE. \$899 DEALER PROCESSING FEE IS EXTRA. VEHICLE SHOWN MAY BE PROTOTYPE AND/OR SHOWN WITH OPTIONS. ACTUAL MODEL MAY VARY. DELIVERY MUST BE TAKEN FROM DEALER STOCK BY 8/1/20 AND IS SUBJECT TO AVAILABILITY. 0% APR FOR UP TO 84 MONTHS ON SELECT MODELS. OFFER VALID WITH APPROVED CREDIT FROM DEALER FUNDED SOURCE. OFFERS CANNOT BE COMBINED. NO MONEY DUE AT SIGNING ON APR FINANCING AVAILABLE THROUGH DEALER FINANCIAL SOURCE. GET 0% APR FINANCING FOR 84 MONTHS ON NEW TOYOTA VEHICLES EXCLUDES TRD PRO AND GR SUPRA MODELS. EXAMPLE NEW TOYOTA RAV4 (200672), CAMRY (190056), MUST TAKE RETAIL DELIVERY FROM DEALER'S STOCK AND TERMS SUBJECT TO VEHICLE AVAILABILITY. CANNOT BE COMBINED WITH CUSTOMER CASH, APR, LEASE, LEASE SUBVENTION CASH. LIMIT OF \$10,000 MAXIMUM AMOUNT FINANCED. ACTUAL DOWN PAYMENT MAY VARY. WITH APPROVED CREDIT. PLEASE SEE DEALER FOR FULL DETAILS. EXCLUDES SALES TAX, DMV FEES, AND PROCESSING FEE OF \$699. FOR WELL-QUALIFIED CUSTOMERS. OFFERS EXPIRE 8/1/2020. CUSTOMERS MAY DEFER THE FIRST RETAIL PAYMENT FOR UP TO 90 DAYS FROM CONTRACT DATE. MAXIMUM TERM IS 72 MONTHS. OFFER ONLY AVAILABLE FOR WELL-QUALIFIED BUYERS THRU TOYOTA FINANCIAL SERVICE. FINANCE CHARGES ACCRUE FROM THE CONTRACT DATE ORIGIN. ALTHOUGH INTEREST WILL ACCRUE FOR 90 DAYS BEGINNING ON THE CONTRACT DATE, IT WILL NOT BE ADDED TO THE PRINCIPAL, BUT RATHER WILL BE AMORTIZED OVER THE TERM OF THE CONTRACT. PENNSYLVANIA CUSTOMERS ARE NOT ELIGIBLE FOR THIS PROGRAM. EFFECTIVE MAY 5, 2020 THROUGH AUGUST 31, 2020.



Precios se dispararon por la baja producción automotriz al inicio de la pandemia

El “boom” de los vehículos usados

El coronavirus no solo provocó el cierre de las fábricas automotrices en Estados Unidos y en todo el mundo. Pero la escasez de inventarios de autos nuevos que ello causó en los meses siguientes originó un hecho inesperado, como fue un aumento en los precios de los vehículos usados. Los precios registrados en septiembre fueron mucho mayores que los que se dieron antes de la pandemia. Pero conforme se va normalizando la producción, tal como lo acaba de señalar Earl Stewart (en la foto), propietario de una distribuidora de Toyota en North Palm Beach, Florida, los autos nuevos ya están bajando sus precios a niveles normales.

FOTO: ALAN DÍAZ / AP

>6

UBER OTORGARÁ A SUS CONDUCTORES

Incentivos si cambian a vehículos eléctricos

CATHY BUSSEWITZ
NUEVA YORK / AP

Uber anunció el martes que ofrecerá incentivos a sus conductores para que hagan la transición a vehículos menos contaminantes, al tiempo que reconoció que las emisiones de dióxido de carbono de sus viajes han aumentado en los últimos años.

Por ello Uber vaticinó que todos sus viajes se realizarán en vehículos eléctricos para 2030 en EEUU, Canadá y Europa.

Planea ser una plataforma completamente libre de emisiones de dióxido de carbono para 2040, que en la parte corporativa podría involucrar adquirir compensaciones de carbono. Lyft, que opera en Estados Unidos y Canadá, también prevé que el 100 por ciento de sus viajes sería en vehículos eléctricos para 2030.

Un gran obstáculo para la transición a vehículos eléctricos es el costo. Para ayudar a que los conductores realicen el cambio, los de Uber ganarán 50 centavos de dólar extras por viaje en vehículos híbridos y 1,50 dólares más por aque-

llos realizados en vehículos completamente eléctricos en más de 15 ciudades en EEUU y Canadá. Una parte de ese dinero adicional provendrá de pasajeros que pagarán un dólar extra para seleccionar un viaje “Uber Green” en un vehículo eléctrico o híbrido.

La compañía de transporte, con sede en San Francisco, dijo que un viaje en uno de sus vehículos es 41 por ciento más intensiva en emisiones de carbono que trasladarse en un auto personal con otras personas.

Uber estudió 4 mil millones de viajes que su ser-



Vehículos autónomos de Uber estacionan en un parqueadero en el centro de Pittsburgh. Forman parte de la flota de autos verdes de la compañía.

FOTO: GENE J. PUSKAR / AP

vicio proporcionó de 2017 a 2019 y encontró que si bien el número de pasajeros creció 36,6 por ciento, la intensidad promedio de emisiones de carbono disminuyó 6 por ciento, lo

que significa que los viajes fueron más eficientes. Pero la compañía admitió que su impacto ecológico aumentó debido a que el número de pasajeros creció.

“Podemos hacerlo mu-

cho mejor”, dijo Shin-pei Tsay, directora de políticas, ciudades y transporte de Uber. “Disminuir la intensidad de carbono y reducir las emisiones está al alcance”, añadió.

Lustine

of Woodbridge



**TODAY'S THE DAY
EVENT!** Offers End
November 2



HEMOS RESISTIDO MUCHAS TORMENTAS
Y JUNTOS LO VOLVEREMOS A LOGRAR!
¡Seguimos trabajando para ti!
ENTREGAMOS TU VEHICULO EN LA PUERTA DE TU CASA



NEW 2021 TOYOTA COROLLA

1.9% APR FINANCING FOR 60 MONTHS OR **\$179** PER MONTH **36 MONTHS** **\$2,999** DUE AT SIGNING OR **1000** CASH BACK



GARANTIA DE POR VIDA



PARA TU COMODIDAD PUEDES LLEVAR TU AUTO
A CUALQUIER CONCESIONARIO DE TOYOTA
O TALLER CERTIFICADO "ASE" EN TODO EL PAÍS Y CANADA
Visite al Dealership para más detalles.

NEW 2020 TOYOTA CAMRY

0% APR FINANCING FOR 60 MONTHS OR **\$219** PER MONTH **36 MONTHS** **\$2,999** DUE AT SIGNING OR **2000** CASH BACK

NEW 2020 TOYOTA TUNDRA

1.9% APR FINANCING FOR 60 MONTHS OR **2500** CASH BACK

NEW 2020 TOYOTA RAV 4

0% APR FINANCING FOR 60 MONTHS OR **\$229** PER MONTH **36 MONTHS** **\$2,999** DUE AT SIGNING OR **1750** CASH BACK

¡NO PAGOS POR 90 DIAS!

✓ MAL CRÉDITO ✓ NO CRÉDITO
✓ BANCARROTA

**NO HAY PROBLEMA.
TODOS SON BIENVENIDOS!**

CADA VEHICULO CERTIFICADO VIENE CON...



Certified
Used Vehicles

- 12 MESES / 12,000 MILLAS GARANTÍA TOTAL LIMITADA
- 7 AÑOS / 100,000 MILLAS GARANTÍA LIMITADA DEL TREN DE POTENCIA
- 160 POINTS DE INSPECCIÓN DE CALIDAD
- CARFAX REPORTE DEL HISTORIAL DEL VEHÍCULO
- ... Y MUCHO MÁS!

2009 TOYOTA COROLLA LE



2016 NISSAN VERSA S



**ESPECIALIZADOS EN
TAX
ID!**

**SOMOS EL
DEALER**

#1

2007 TOYOTA CAMRY CE



2018 TOYOTA COROLLA LE



2017 HONDA ACCORD



2017 TOYOTA RAV4 LE



2020 TOYOTA TACOMA SR5



2020 TOYOTA COROLLA



... Y MUCHOS MÁS PARA ELEGIR!

GERENTE DE PISO



Carlos Jovel
(703) 975 4010

VENDEDOR #1
VENTAS



José Cuzco
(347) 563 6396

VENTAS



Christian Guardado
(202) 855 2529

VENTAS



Darwin Matamoros
(703) 855 7062

VENTAS



Jonathan Nativi
(540) 446 9927

VENTAS



Steve Ascencio
(703) 868 7266

VENTAS



Maverick Moreno
(571) 343-8825

VENTAS



Raul Montoya
(571) 205-2837

SENIOR DESK
MANAGER



Enrique Marquez

FINANCIAMIENTO



Doris Alvarado

ATENCION AL CLIENTE



Cynthia Bonilla



Gabriela Martinez

(703) 596-8555

14227 Jefferson Davis Highway, Woodbridge VA 22191
LustineToyota.com

PRECIOS UNICAMENTE PARA CLIENTES CON CREDITO CALIFICADO Y APROBADO. INCLUYEN TODOS LOS REEMBOLSOS E INCENTIVOS DISPONIBLES. PRECIOS MAS IMPUESTOS, PLACAS, GASTOS DE PROCESO (\$599) Y GASTOS DE ENVIO. FOTOGRAFIAS UNICAMENTE PARA PROPOSITOS ILUSTRATIVOS. VISITAR DEALER PARA COMPLETAR DETALLES. AX, TITLE, LICENSE, DEALER FEES AND INSURANCE ARE EXTRA. DUE AT SIGNING INCLUDES \$2610 DOWN, FIRST PAYMENT, AND NO SECURITY DEPOSIT. DOES NOT INCLUDE \$350 DISPOSITION FEE DUE AT LEASE END. EXAMPLE BASED ON 2017 RAV4 MODEL 4430, MSRP \$25,460 AND CAPITALIZED COST, WHICH MAY VARY BY DEALER, OF \$25,186. CAPITALIZED COST IN EXAMPLE INCLUDES \$650 ACQUISITION FEE AND ASSUMES DEALER PARTICIPATION. YOUR PAYMENT TERMS MAY VARY BASED ON FINAL NEGOTIATED PRICE. OFFER AVAILABLE ON APPROVED CREDIT TO QUALIFIED CUSTOMERS FROM TOYOTA FINANCIAL SERVICES. CUSTOMER IS RESPONSIBLE FOR EXCESSIVE WEAR AND EXCESS MILEAGE CHARGES OF \$15 PER MILE IN EXCESS OF 36,000 MILES. NOT ALL CUSTOMERS WILL QUALIFY. VEHICLE MUST BE TAKEN FROM DEALER STOCK BY 09/05/2017 AND IS SUBJECT TO AVAILABILITY. OFFER MAY NOT BE COMBINED WITH OTHER OFFERS UNLESS SPECIFIED OTHERWISE. SEE PARTICIPATING CENTRAL ATLANTIC TOYOTA DEALER FOR DETAILS. VEHICLE SHOWN MAY BE PROTOTYPE AND/OR SHOWN WITH OPTIONS. ACTUAL MODEL MAY VARY. TOYOTACARE COVERS NORMAL FACTORY SCHEDULED MAINTENANCE FOR 2 YEARS OR 25,000 MILES, WHICHEVER COMES FIRST. 24-HOUR ROADSIDE ASSISTANCE IS ALSO INCLUDED FOR 2 YEARS AND UNLIMITED MILES. THE NEW VEHICLE CANNOT BE PART OF A RENTAL OR COMMERCIAL FLEET, OR A LIVERY/TAXI VEHICLE. SEE TOYOTA DEALER FOR DETAILS AND EXCLUSIONS. ROADSIDE ASSISTANCE DOES NOT INCLUDE PARTS AND FLUIDS, EXCEPT EMERGENCY FUEL DELIVERY, LEASE, APR AND CASH BACK OFFERS MAY NOT BE COMBINED. SEE DEALER FOR DETAILS. FINANCING AVAILABLE TO QUALIFIED BUYERS THRU TOYOTA FINANCIAL SERVICES.

TOTAL FINANCED CANNOT EXCEED MSRP PLUS OPTIONS, TAX, TITLE, LICENSE AND DEALER FEES. 72 MONTHLY PAYMENTS OF \$13.89 FOR EACH \$1000 BORROWED. NOT ALL BUYERS WILL QUALIFY. VEHICLE MUST BE TAKEN FROM DEALER STOCK BY 7/5/17 AND IS SUBJECT TO AVAILABILITY. OFFER MAY NOT BE COMBINED WITH OTHER OFFERS UNLESS SPECIFIED OTHERWISE. SEE PARTICIPATING CENTRAL ATLANTIC TOYOTA DEALER FOR DETAILS. DEALER FEES ARE EXTRA. VEHICLE SHOWN MAY BE PROTOTYPE AND/OR SHOWN WITH OPTIONS. ACTUAL MODEL MAY VARY. TOYOTACARE COVERS NORMAL FACTORY SCHEDULED MAINTENANCE FOR 2 YEARS OR 25,000 MILES, WHICHEVER COMES FIRST. 24-HOUR ROADSIDE ASSISTANCE IS ALSO INCLUDED FOR 2 YEARS AND UNLIMITED MILES. THE NEW VEHICLE CANNOT BE PART OF A RENTAL OR COMMERCIAL FLEET, OR A LIVERY/TAXI VEHICLE. SEE TOYOTA DEALER FOR DETAILS AND EXCLUSIONS. ROADSIDE ASSISTANCE DOES NOT INCLUDE PARTS AND FLUIDS, EXCEPT EMERGENCY FUEL DELIVERY, LEASE, APR AND CASH BACK OFFERS MAY NOT BE COMBINED. SEE DEALER FOR DETAILS.



ALEXANDRIA TOYOTA



TOYOTA

AlexandriaToyota.com



**TODAY'S THE DAY
EVENT!** Offers End
November 2



PARA GARANTIZAR TU SEGURIDAD!

DEJA QUE NOSOTROS TRABAJEMOS POR TI

Llámanos y te ayudaremos a completar
todo el tramite por linea.

ENTREGAMOS EL AUTO EN TU CASA!



2020 Toyota
COROLLA LE



LEASE

\$149

LEASE
\$229



2020 Toyota
RAV4 LE



2020 Toyota
CAMRY LE

\$219

LEASE
\$319



2020 Toyota
HIGHLANDER

LEASE
\$419



2020 Toyota
TUNDRA

ACEPTAMOS TAX ID!

USED CARS



CADA VEHICULO CERTIFICADO VIENE CON...

- 12-meses/12,000 Millas Garantía Total Limitada
- 7-años/100,00 Millas Garantía limitada del tren de potencia
- 160-Point de Inspección de Calidad
- CARFAX Reporte del historial del vehículo

2011
TOYOTAPRIUS
THREE FWD

\$123



STK.605A

2013
CHEVROLETCRUZE
1LT

\$125



STK.P22991

2013
VOLKSWAGENJETTA
HYBRID SE

\$144



STK.446A

2009
TOYOTARAV4
LIMITED 4WD

\$148



Stk. P23043A

2017
TOYOTACAMRY
SE

\$197



Stk.P22955

2017
TOYOTACAMRY
SE

\$231



Stk.P22949

2019
TOYOTACOROLLA
XSE

\$250



Stk.P23057

2019
TOYOTACAMRY
LE

\$281



Stk.P23106

2017
TOYOTASIENNA
LE

\$282



Stk.P22901

2020
TOYOTAC-HR
LE

\$322



Stk.P23119A

2017
TOYOTAHIGHLANDER
LE PLUS

\$370



Stk.P23104

2017
TOYOTATACOMA
SR5 RWD

\$370



STK.P23117

2018
TOYOTAHIGHLANDER
LE

\$387



STK.P23139

2018
TOYOTA4RUNNER
SR5 PREMIUM

\$463



Stk.863A

2017
TOYOTATUNDRA
SR5 4WD

\$494



STK.P23054

Y muchos más para elegir!!

Used cars monthly payments based on 20% down, 3.9% APR for 72 months. excludes taxes, tags, and \$599 Processing Fee.

(703) 684-0700

3750 Richmond Highway Alexandria, VA 22305



Douglas Quintanilla
Sales



Al Mendoza
Sales



Marco Trigoso
Sales



Jorge Zurita
Sales



Daniel Polio
Sales

* New car special pricing includes all cash rebates and incentives provided by Toyota but excludes taxes, tags, and \$789 Processing Fee. Special Prices are only applicable to the specific vehicle as identified by a stock number and/or VIN and cannot be used in conjunction with other offers.

PRECIOS SE DISPARAN POR LA DEMANDA Y MENOR PRODUCCIÓN AUTOMOTRIZ



Un operario pule el techo de un carro usado para venta en un establecimiento en Nueva Jersey, donde sus precios registraron aumentos por la demanda derivada de la menor producción automotriz y de motocicletas en los meses recientes a consecuencia de la pandemia.

FOTO: MATT SLOCUM / AP

TOM KRISHER
DETROIT / AP

Comprar un vehículo usado en el país costaba mucho más el mes pasado que antes de la llegada de la pandemia de coronavirus, y ese factor, casi exclusivamente, causó el leve incremento en la inflación de septiembre.

Es culpa de la pandemia, que alteró por completo la oferta y la demanda, disparando los precios.

La buena noticia para los concesionarios de autos nuevos es que los inventarios se están reabasteciendo, y los precios de los usados empiezan a bajar.

“La ley de la oferta y la demanda funcionó”, reconoció Earl Stewart, propietario de una agencia Toyota en North Palm Beach, Florida. “Pienso que las cosas están volviendo a la normalidad”.

Cuando el nuevo coronavirus se abrió paso ha-

cia la región industrial del centro-norte y el sur de Estados Unidos en marzo y abril, obligó a las automotrices a cerrar sus plantas, al igual que muchas de las concesionarias. La venta de vehículos nuevos se desplomó. Dado que se entregaban pocos autos usados a cuenta de los nuevos, y que los arrendamientos se prorrogaron, hubo una escasez de vehículos seminuevos.

Al mismo tiempo, las automotrices no producían muchos modelos de bajo costo, obligando a muchos de los compradores a recurrir al mercado de autos usados. Además, las personas que estaban reacios a volver al transporte público terminaron comprando vehículos, muchas de ellas armadas con cheques de estímulos gubernamentales para el pago inicial.

Además, las instituciones de crédito tenían moratorias para la recuperación de vehículos, lo que redujo otra fuente de autos usa-

dos, dijo Alex Yurchenko, vicepresidente senior de ciencia de datos para Black Book, una empresa de análisis del sector automotriz que ayuda a las agencias a determinar el precio de los vehículos.

Como resultado, el precio de venta para un vehículo usado con un máximo de 10 años de antigüedad se elevó más de un 9 por ciento en promedio, de 19 mil 800 dólares en mayo a 21 mil 600 dólares en septiembre, informó Yurchenko.

“Es una combinación perfecta. Una demanda más elevada de lo usual y poca oferta. Simplemente se dispararon los precios”, añadió.

A las compañías automotrices les tomó más tiempo desesperarse a reanudar la producción tras los cierres relacionados con la pandemia en marzo, en parte debido al prolongado proceso de reinicio en algunas partes de la cadena de suministro, comentó Yurchenko.

COVID causa el boom de los coches usados



La competencia por los autos usados se sumó a las medidas de seguridad para frenar el coronavirus. Aquí un operario desinfecta un carro antes de ponerlo a la venta.

FOTO: MARK J. TERRILL / AP

a junio.

“Debido a que se están vendiendo tantos autos nuevos, hay más vehículos usados a disposición, así que eso nos quita la presión de recurrir a subastas y tener que pagar de más”, explicó Stewart.

A la baja

El precio promedio al por menor de autos usados ha caído en 100 dólares en lo que va de octubre en comparación con el mes previo. Yurchenko pronostica que la tendencia a la baja continúe al menos hasta fin de año, salvo algún imprevisto relacionado con el coronavirus.

En lo que va del año, la venta al por mayor de vehículos usados ha caído un 16 por ciento en los primeros nueve meses de 2019, declaró Yurchenko.

Pero él y Schuster afirman que lo más inteligente es, en la medida de lo posible, aguantar para comprar un auto usado, debido a que los precios deberán caer todavía más hacia el final del año.

“Si sólo estás comprando, yo esperaré”, dijo Schuster. “Dejaría que los inventarios se reabastecieran un poco”.

Vuelven los nuevos

Ahora, la producción de autos nuevos está prácticamente de regreso a la normalidad, pero los inventarios aún no se reabastecen debido a la enorme demanda, especialmente de pickups, afirmó Jeff Schuster, vicepresidente senior de LMC Automotive, una compañía consultora.

“Todo lo que han fabricado se ha vendido”, dijo.

Eso ha disparado el precio de autos nuevos a niveles históricos, dejando fuera a las personas de

menos ingresos, que tienen que recurrir al mercado de autos usados. J.D. Power reportó que el precio promedio de vehículos nuevos alcanzó un máximo histórico de 35 mil 655 dólares en septiembre.

Pero el mercado de autos usados comienza a regularizarse a medida que las personas comienzan a comprar vehículos nuevos. La venta de autos nuevos se redujo un 9,7% en el tercer trimestre, una cifra mucho mejor al desplome del 31% en el periodo de abril

AVANZA A LA CHAMPIONSHIP 4 DE NASCAR

Joey Logano logra victoria en Kansas

NASCAR LATINO
ESPECIAL

Joey Logano, contuvo el domingo a Kevin Harvick en un cerrado duelo al final de la Hollywood Casino 400 en el Kansas Speedway para llevarse la victoria y avanzar a la Championship 4 de la Serie NASCAR, el próximo 8 de noviembre en Phoenix.

Logano, el piloto del Ford No. 22 de Team Penske, lideró 47 de las 267 vuel-

tas, para lograr su primera victoria en los Playoffs 2020, su tercera en el óvalo de 1.5 millas de Kansas y la número 26 en su carrera en la Cup Series.

“Sí”, gritó Logano a través del radio. “Vamos a correr por el campeonato”.

Harvick lideró la mayor cantidad de vueltas (85) y se quedó con el segundo puesto al volante de su Ford No. 4 de Stewart-Haas Racing, cruzando la línea de meta a 0,312 segundos. Alex Bowman ocupó el tercer lugar, seguido por Brad Kes-

lowski y Kyle Busch para completar el Top 5.

La carrera fue la primera de la Ronda de 8 que determinará los últimos cuatro pilotos que competirán por la corona de la Cup Series en el Phoenix Raceway.

De los 8 pilotos elegibles restantes, varios tuvieron problemas durante la carrera de 400 millas del domingo.

El peor de los casos fue para Kurt Busch, quien quedó fuera de competencia tras 197 vueltas después de que el motor de su Che-

vrolet No. 1 de Chip Ganassi Racing explotara. Entró en octavo lugar a la carrera y salió de Kansas con un importante déficit de puntos después de terminar en el puesto 38, por lo que está obligado a ganar una de las próximas 2 carreras para avanzar a la Championship 4.

Chase Elliott (Etapa 1) y Denny Hamlin (Etapa 2) dividieron las victorias provisionales para agregar un punto de Playoffs cada uno a sus totales de toda la temporada.



Al lado del trofeo, el piloto Joey Logano celebra en el podio después de salir triunfador en la carrera Hollywood Casino 400 efectuada en el circuito de Kansas City, el domingo 18.

FOTO: ORLIN WAGNER / AP



EVENTO ¡HOY ES EL DÍA!

Fin de las ofertas
2 de noviembre



2020 RAV4

0%

FINANCIAMIENTO APR
POR 5 AÑOS¹

COMPRE CON

\$1750

REEMBOLSO EN EFECTIVO
DE LA TOYOTA²

2020 CAMRY

0%

FINANCIAMIENTO APR
POR 5 AÑOS¹

2020 HIGHLANDER

1.9%

FINANCIAMIENTO APR
POR 5 AÑOS¹

\$2250

TOYOTA
EFECTIVO FINANCIADO³

2020 4RUNNER

COMPRE CON

\$10000

REEMBOLSO EN EFECTIVO
DE LA TOYOTA²

2021 COROLLA

COMPRE CON

\$10000

REEMBOLSO EN EFECTIVO
DE LA TOYOTA²

2020 TACOMA

COMPRE CON

\$10000

REEMBOLSO EN EFECTIVO
DE LA TOYOTA²

2020 TUNDRA

COMPRE CON

\$25000

REEMBOLSO EN EFECTIVO
DE LA TOYOTA²



TOYOTA

compratuToyota.com

Cada Toyota nuevo viene con

ToyotaCare

Mantenimiento y asistencia
en carretera sin costo⁴

¹VARÍA SEGÚN EL MODELO. 0% FINANCIAMIENTO APR HASTA 60 MESES EN UN RAV4 (EXCLUYE HÍBRIDOS) Y CAMRY; FINANCIAMIENTO APR DE 1.9% HASTA 60 MESES EN UN HIGHLANDER DISPONIBLE A COMPRADORES CALIFICADOS A TRAVÉS DE TOYOTA FINANCIAL SERVICES. EL TOTAL FINANCIADO NO PUEDE EXCEDER OPCIONES PLUS MSRP, IMPUESTOS, TÍTULO, LICENCIA Y TARIFAS DEL DEALER. 60 PAGOS MENSUALES DE \$16.67 al 0% y 60 PAGOS MENSUALES DE \$17.48 AL 1.9% POR CADA \$1000 DE PRÉSTAMO. **NO TODOS LOS COMPRADORES CALIFICARÁN.** ² LOS CLIENTES PUEDEN RECIBIR \$1000 DE REEMBOLSO DE LA TOYOTA EN UN COROLLA; TACOMA (EXCLUYE MODELOS TRD PRO) Y 4 RUNNER (EXCLUYE MODELOS TRD PRO); \$1,750 DE REEMBOLSO EN EFECTIVO DE LA TOYOTA EN UN RAV4 (EXCLUYE HÍBRIDOS); \$2,500 DE REEMBOLSO DE LA TOYOTA EN UN TUNDRA (EXCLUYE MODELOS TRD PRO) O PUEDE APLICAR EL REEMBOLSO EN EFECTIVO AL PAGO DE ENTRADA. ³CON CRÉDITO APROBADO, COMPRADORES CALIFICADOS PUEDEN RECIBIR \$2,250 DE INCENTIVO FINANCIERO DE LA TOYOTA, EL CUAL ESTÁ SOLO DISPONIBLE CON TARIFAS NO SUBVENCIONADAS SI EL VEHÍCULO ES COMPRADO Y FINANCIADO A TRAVÉS DE TOYOTA FINANCIAL SERVICES. EL INCENTIVO SE APLICARÁ PRIMERO AL PAGO DE ENTRADA. UN INCENTIVO POR TRANSACCIÓN. **NO TODOS LOS COMPRADORES CALIFICARÁN.** **TODAS LAS OFERTAS:** LAS OFERTAS NO PUEDEN SER COMBINADAS CON OTRAS OFERTAS A MENOS QUE ESTÉN ESPECIFICADOS. LAS TARIFAS DEL DEALER SON EXTRA. VEHÍCULO INDICADO PUEDE SER UN PROTOTIPO Y/O INDICADO CON OPCIONES. EL MODELO REAL PUEDE VARIAR. EL VEHÍCULO DEBE SER TOMADO DE LA EXISTENCIA HASTA 11/2/20 Y ESTARÁ SUJETO A DISPONIBILIDAD. VER AL DEALER PARA LOS DETALLES. **OFERTAS TERMINAN 11/2/20.** ⁴TOYOTACARE CUBRE MANTENIMIENTO PROGRAMADO NORMAL DE FÁBRICA POR 2 AÑOS O 25,000 MILLAS, CUALQUIERA QUE SEA PRIMERO. ASISTENCIA DE CARRETERA 24 HORAS TAMBIÉN SE INCLUYE POR 2 AÑOS Y MILLAS ILIMITADAS. EL VEHÍCULO NUEVO NO PUEDE SER PARTE DE LA FLOTA DE CARROS DE RENTA O COMERCIAL, O TAXI O VEHÍCULO PARA LLEVAR CABALLOS. VER A SU DEALER DE TOYOTA PARA LOS DETALLES Y EXCLUSIONES. VÁLIDO ÚNICAMENTE EN EL CONTINENTE DE ESTADOS UNIDOS Y ALASKA. ASISTENCIA DE CARRETERA NO INCLUYE REPUESTOS Y LÍQUIDOS, EXCEPTO ENTREGA DE EMERGENCIA DE COMBUSTIBLE.