Consejos Útiles

- *Antes* que visite el concesionario, obtenga el financiamiento más favorable de su banco o cooperativa de crédito.
- *Antes* que negocie el precio de su carro nuevo, verifique el precio en www.edmunds.com; para un carro usado, verifique el valor en www.kbb.com.
- Nunca le diga al concesionario cuanto está dispuesto en pagar cada mes; en vez de eso, negocie el precio justo del vehículo.
- Negocie el precio del carro nuevo primero, antes que el concesionario evalúe cuanto le dará por su vehículo de enganche. Mantenga todas las negociaciones separadas y tenga cuidado de un pago mensual que esconda el precio del carro nuevo y lo que le darán por su carro viejo.
- Para los carros usados, obtenga una inspección profesional e independiente del vehículo *antes* que lo compre.
- Verifique el número de identificación del vehículo (el VIN por sus siglas en inglés) en vehiclehistory.gov; otras fuentes sobre la historia del vehículo no son tan confiables.
- Conduzca el vehículo y examínelo detenidamente para detectar señas de daño previo.

CONSEJOS DE FINANCIAMIENTO

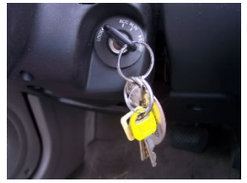
- Antes de solicitar un préstamo, reciba su reporte y puntaje de crédito. Si su puntaje es bajo, mejórelo antes de sacar el préstamo.
- Investigue la mejor tasa de interés y el periodo más corto en su préstamo en los bancos o las cooperativas de crédito de su área o en www.bankrate.com.
- No garantice el préstamo de otra persona si usted no puede pagar toda la cantidad debida. Si esa persona termina de hacer los pagos, usted tendrá que hacer los pagos, aun si nunca tuvo la oportunidad de manejar el carro.

COMO PRESENTAR SU QUEJA SOBRE EL FINANCIAMIENTO DE SU CARRO

La Comisión Federal de Comercio (FTC por sus siglas en inglés) es responsable de la supervisión de los préstamos hechos y vendidos por los concesionarios.

Para presentar su queja con la FTC, visite www.ftccomplaintassistant.gov o llame al 1-877-FTC-HELP (1-877-382-4357); TTY: 1-866-653-4261

Para más información



National Association of Consumer Advocates
www.naca.net

Consumers for Auto Reliability and Safety
www.carconsumers.org

Center for Responsible Lending
www.responsiblelending.org

The Car Book, Center for Auto Safety
www.autosafety.org

La Asociación Nacional de Abogados de Consumidores (NACA por sus siglas en inglés) es una asociación nacional de abogados de consumidores quienes representan y han representado a miles de consumidores que han sido victimas de las prácticas fraudulentas, abusivas y usurarias de los negocios. Como una organización cometida completamente a la promoción de la justicia para los consumidores, NACA toma parte activamente en la promoción de un mercado justo y abierto que protege fuertemente a los derechos de los consumidores.

La Federación de Consumidores de América (CFA por sus siglas en inglés) es una asociación de unos 300 grupos de consumidores sin fines de lucro que fue iniciada en 1968 y que trata de incrementar el interés del consumidor a través de la investigación, la educación y la representación.

Como Evitar Las Estafas De Los Autos

La información que debe de saber sobre el financiamiento y la venta de carros

---

Trucos y Trampas Financieras

EL FINANCIAMIENTO YO-YO

Usted firma todo el papeleo y recibe lo que parece ser un contrato final de financiamiento. Usted se lleva el carro pensando que el vehículo ya es suyo. Luego el concesionario le llama y le dice que el financiamiento fue rechazado y que tiene que regresar y firmar un contrato nuevo. El contrato nuevo tiene una tasa de interés más alta o requiere un enganche más grande. Si protesta el cambio, es posible que el concesionario le diga que el vehículo que trajo como pago inicial ya fue vendido, que su nuevo carro será embargado o que denunciaran que usted se robo el nuevo carro si no se lo regresa.

¿Cómo se puede proteger?:

- Esté seguro que cualquier contrato que firme sea finalizado. Póngale atención a cualquier lenguaje en el contrato o en otro documento que insinúe que el financiamiento es "condicional" o "sujeto a" una aprobación final.
- Usted no tiene que aceptar el financiamiento del concesionario. La única manera en la que puede evaluar el financiamiento otorgado por el concesionario es al comparar los términos de ese contrato con los términos de un banco o una cooperativa de crédito. Es mejor que investigue las tasas de interés de esas instituciones antes que visite el concesionario.
- Sea cauteloso de las ofertas de "0%" de financiamiento. La mayoría de los consumidores reciben tasas de interés más altas o se les hace más difícil negociar el precio del automóvil.
- Si recibe el tratamiento de "yoyo", busque asistencia legal antes de firmar el contrato de ventas y también notifique a la oficina de protecciones del consumidor de su fiscal general del estado.

LAS MORDIDAS DEL CONCESIONARIO

Los concesionarios de autos le dirán muchas veces que le darán el mejor financiamiento en su carro. Muchas veces esas ofertas no son el mejor acuerdo por el cual usted califica por la "mordida" que los concesionarios reciben de ciertas instituciones financieras por ofrecerle y venderle el préstamo o por inflarle su tasa de interés para recibir más en compensación.

¿Cómo se puede proteger?:

- Antes de comprar su carro, reciba la aprobación de su financiamiento por medio de un banco o una cooperativa de crédito. Acepte el financiamiento del concesionario solamente después de comparar cercanamente todas las ofertas y los términos del préstamo para ver cual es el mejor acuerdo.
- Reciba su reporte y puntaje de crédito con antelación y si es bajo, mejórelo antes de sacar el préstamo.

SU VEHÍCULO COMO PAGO INICIAL

Si usted todavía está pagando el vehículo que piensa usar como su pago inicial, dese cuenta que ese vehículo valdrá menos que lo que debe en el préstamo. Esa diferencia, la cual se llama el "valor líquido negativo", es probable que sea añadida al préstamo de su nuevo vehículo. Eso significa que el financiamiento nuevo será para ambos préstamos, el del carro nuevo y del "valor líquido negativo" de su carro viejo. Algunos concesionarios le identificarán ese monto, pero otros se lo esconderán.

¿Cómo se puede proteger?:

- Mantenga su carro hasta que la cantidad que debe en el préstamo es menos que el valor de reventa de su vehículo. Es mejor que espere hasta que salde el préstamo por completo antes que use el vehículo como su pago inicial.
- Tenga cuidado si el concesionario le ofrece más por su vehículo que lo que vale en realidad. Aunque eso suena como una buena oferta, es posible que le añaden lo que debe en su vehículo viejo al precio del carro nuevo o que le aumenten otros costos en la compra nueva.

FRAUDE DE CARROS DAÑADOS

Millones de vehículos son destrozados en accidentes o son dañados por inundaciones cada año. Aunque las compañías de seguros o el estado declaran a esos vehículos "totalmente destrozados", muchos de ellos terminan en las subastas de carros con reparaciones superficiales como si fueran casi nuevos. Estos carros reconstruidos pueden tener daños graves, caros e irreparables, los cual los hacen peligrosos en las calles.

¿Cómo se puede proteger?:

- Examine el carro con la ayuda de un mecánico de confianza y un chapista *antes* de comprarlo. El chapista tiene experiencia en la reconstrucción de carros, mientras que el mecánico a lo mejor no tenga esa experiencia.
- Verifique el número de identificación del vehículo (el VIN por sus siglas en inglés) en www.vehiclehistory.gov para ver si el vehículo ha sido "totalmente destrozado", robado o ha tenido el odómetro alterado. Otros reportes sobre la historia del vehículo pueden ser no tan confiables.
- Pregúntele al fabricante del automóvil si cumplirá con la garantía del carro o si la garantía es invalida a causa de daños previos.

EL CONCESIONARIO NO LE PAGA EL PRÉSTAMO PENDIENTE

Cuando el concesionario acepta su vehículo como pago inicial aún con un préstamo pendiente en el vehículo, ellos les prometen que le pagarán el resto del saldo de ese préstamo, pero luego fallan en hacer eso. Si el concesionario falla en pagar puntualmente el saldo de su préstamo anterior, su puntaje de crédito puede ser arruinado rápidamente. Si el concesionario vende el carro con el saldo pendiente a un nuevo cliente, ese cliente no será el dueño legal del vehículo y el vehículo podrá ser embargado por el prestamista original, de nuevo dañando su puntaje de crédito.

¿Cómo se puede proteger?:

- Quédese con su carro hasta que salde el préstamo. Si la tasa de interés o los pagos son muy altos, trate de refinanciar el préstamo con una tasa de interés más baja.
- Venda su carro actual usted mismo y pague el préstamo. Si le sobra dinero de la venta, use ese dinero como un enganche en su próximo carro.
- Si usa su vehículo como pago inicial, asegúrese que el contrato definitivamente cubrirá el saldo del préstamo pendiente y verifique con la institución financiera que el pago ocurrió en realidad. Si no está seguro, consulte a un abogado que sepa sobre el financiamiento de carros.
- Si está comprando un vehículo usado, insista en ver el título del carro antes de firmar el contrato de compra. El concesionario no puede obtener ese título hasta que el préstamo sea saldado en el vehículo.

PRÉSTAMOS EMPACADOS

Es probable que los concesionarios traten de convencerlo que compre productos o servicios adicionales con poco o sin ningún valor real ya que el concesionario le dirá que esos productos son necesarios para el financiamiento del vehículo. Esos productos y servicios adicionales le pueden añadir miles de dólares más al costo de su vehículo.

¿Cómo se puede proteger?:

- Esté seguro que entienda exactamente que ha sido incluido o añadido en el precio del vehículo antes que lo compre.
- En general, evite comprar los productos adicionales de antirrobo, anticorrosivos o que protejan la tapicería. Además, evite los seguros y las garantías adicionales y siempre lea su contrato detenidamente.

Consumer Federation of America
National Association of Consumer Advocates