

# La compra de un auto: cómo hacer un buen negocio



Un auto es una inversión importante. Si planea comprar un auto necesita saber qué marca quiere y cuánto puede gastar. Pero también es importante saber algo sobre el proceso de venta.

Tenga cuidado con las cuotas añadidas. Recientemente descubrimos que más de una docena de concesionarias del área de Houston estaban obligando a los consumidores a comprar cupones de gasolina o mantenimiento que no deseaban. Las concesionarias se hacían publicidad en anuncios televisivos e impresos sin mencionar que la compra de la libreta de cupones, que costaba cientos de dólares, sería un requisito para la compra del auto y los consumidores desconocían dicho requisito hasta que el cobro aparecía en la factura final.

La Procuraduría General presentó una demanda que convenció a las concesionarias a rembolsar a los consumidores el precio de los cupones y discontinuar la práctica de añadir costos a los precios publicados. Estamos activamente trabajando en todo el estado para ponerle un alto a esta práctica.

Muchos vendedores de autos intentan que los compradores negocien la venta basándose en los pagos mensuales. Sin embargo, es mejor

negociar el precio total del auto. Si usted negocia un pago mensual, el auto quizás le salga más caro a lo largo del tiempo. Primero negocie el mejor precio posible y después hable del financiamiento.

Tenga cuidado con tácticas de distracción como “los cuatro cuadros”. Si el vendedor empieza a dibujar cuatro cuadros y a escribir números en ellos, quizás esté simplemente intentando que usted vuelva a hablar de los pagos mensuales. No complique las cosas. El número más importante es el precio total. Después de conseguir un buen precio, puede buscar el financiamiento con los mejores intereses y el precio mensual más bajo.

Las concesionarias usualmente le pueden ayudar a obtener el mejor financiamiento, pero no olvide hablar con otros prestamistas, como su banco, para asegurarse que está haciendo el mejor trato. Tome en cuenta la tasa de intereses, el plazo del préstamo y precio total del auto cuando escoja los mejores términos.

Digamos que encontró el auto que quiere por un buen precio. La concesionaria le ofreció un buen precio por el auto que va a entregar y financiamiento a una tasa de intereses competitiva, con un pago mensual que usted puede pagar. Todo está escrito. Usted leyó todo con cuidado y está listo para comprar. Lo único que falta es la aprobación del financiamiento. La concesionaria le dice, “¿Por qué no se lo lleva a casa

durante el fin de semana? ¡Para que vea que tal trabaja!”

Quizás usted no puede esperar... pero debe hacerlo. Nunca deje su antiguo auto en una concesionaria y se lleve el nuevo hasta que todo el papeleo esté finalizado. Quizás no consiga el financiamiento, el pago mensual podría subir y podrían vender su auto. Este es un fuerte apuro para el comprador y sí sucede.

Asegúrese que quede claro si va a comprar o arrendar el auto. Hemos recibido quejas, a menudo de consumidores de habla hispana, que pensaban que habían comprado el auto pero después se dieron cuenta que en realidad lo habían arrendando. Asegúrese de leer el contrato cuidadosamente antes de firmarlo.

Si quiere el mejor trato, tenga paciencia y prepárese para esperar varias veces. Durante las negociaciones el agente de ventas seguramente tendrá que “preguntarle al supervisor”. Entre más espera usted más se frustra y es más propenso a firmar cualquier acuerdo. Quizás sea bueno que traiga una revista para leer mientras espera.

También podría traer una calculadora para revisar por usted mismo las cuentas.

La mayoría de las concesionarias de autos son gente de negocios honrada. Sin embargo, si enfrenta tácticas de negocios cuestionables no dude en llamarnos.

## RECUERDE

### La compra de un auto

Tenga cuidado con los costos escondidos  
Negocie el precio final del auto, no los pagos mensuales  
No se lleve el auto nuevo y deje el viejo en la concesionaria hasta que se haya finalizado el trato  
Lea el contrato cuidadosamente y asegúrese si está comprando o arrendando el auto  
Tenga paciencia, busque en diferentes lugares y vea que financiamiento hay disponible aparte de la concesionaria

Para quejarse de una concesionaria de autos:

Texas Department of Transportation  
Motor Vehicle Division  
Dealer Enforcement  
P.O. Box 2293  
Austin, TX 78768  
(800) 687-7846  
[www.dot.state.tx.us](http://www.dot.state.tx.us)

Para quejarse de una empresa que financia autos:

Office of the Consumer Credit Commissioner  
2601 North Lamar Blvd.  
Austin, TX 78705-4207  
(800) 538-1579  
[www.occc.state.tx.us](http://www.occc.state.tx.us)

O llame a la Procuraduría General gratuitamente al (800) 621-0508 o al (800) 252-8011

[www.oag.state.tx.us](http://www.oag.state.tx.us)



ATTORNEY GENERAL OF TEXAS

GREG ABBOTT

