

MANUEL ESQUIVA UN LÍO AL COMPRAR UN CARRO

UNA FOTONOVELA DE LA COMISIÓN
FEDERAL DE COMERCIO



MANUEL ESQUIVA UN LÍO AL COMPRAR UN CARRO

ACERCA DE LA FTC

La Comisión Federal de Comercio (Federal Trade Commission, FTC) es la agencia nacional de protección del consumidor de EE.UU. Su misión es proteger a los consumidores contra las prácticas desleales y engañosas. Las protecciones establecidas por la ley federal benefician a todos los consumidores del país.

Esta fotonovela es parte del esfuerzo llevado a cabo por la FTC para ayudar a la comunidad latina a evitar caer en las estafas y detener el fraude. Para más información, visita www.ftc.gov/fotonovela.

Si tienes una queja de fraude puedes reportarlo al 1-877-FTC-HELP o en www.ftc.gov/queja.



¡Bienvenidos al programa!
Hoy vamos a hablar sobre
cómo evitar las estafas con
el experto en protección del
consumidor Nicolás García.
¡Bienvenido Nicolás!

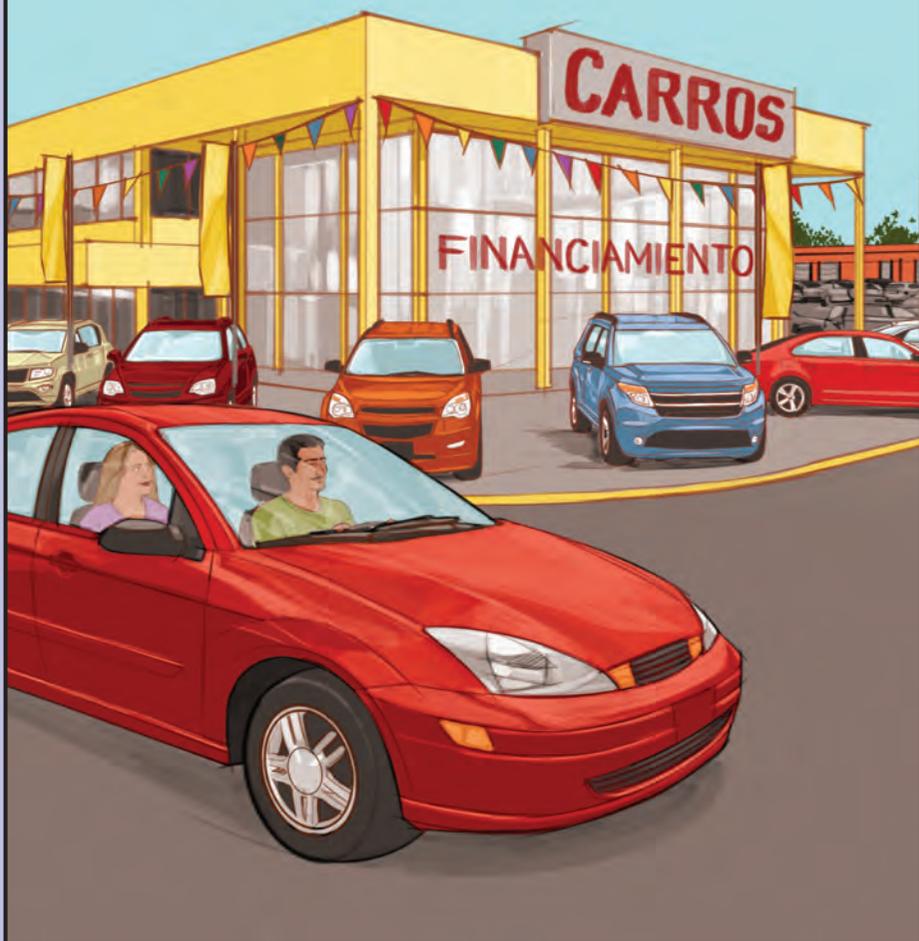
Gracias Victoria.

Comencemos con
la primera llamada.
Manuel, ¿qué me dices?



Hola. El mes pasado salimos a
comprar un carro con mi esposa.

Vimos una minivan que nos gustó mucho.
El concesionario estaba ofreciendo financiación,
así que presentamos una solicitud.



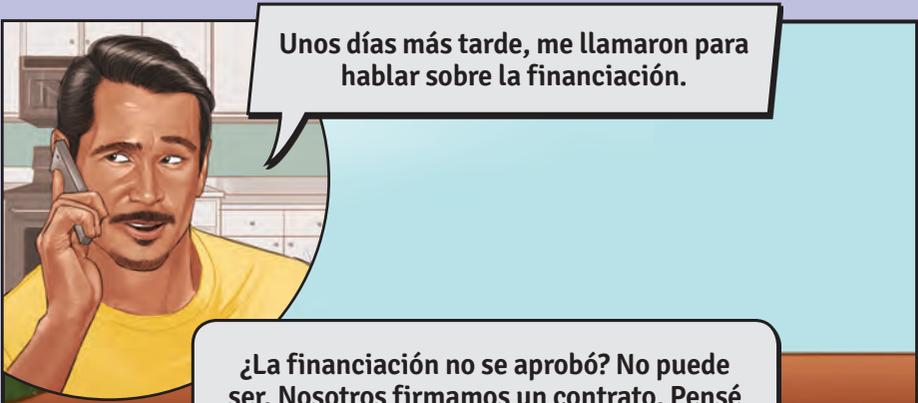
FINANCIAMIENTO

¡Tengo buenas noticias! Se pueden llevar la minivan hoy mismo. Solo necesitamos firmar algunos papeles.



¡Los chicos van a estar tan contentos!





Unos días más tarde, me llamaron para hablar sobre la financiación.



¿La financiación no se aprobó? No puede ser. Nosotros firmamos un contrato. Pensé que el trato estaba cerrado.



¿Qué pasó cariño?

El trato no se concretó. Tenemos que volver al concesionario.



El gerente tenía otro acuerdo de financiación con una tasa y cuotas mensuales más altas. Le dije que no podíamos pagar tanto. Pero empezó a presionarme.



Si usted no firma este acuerdo, tendrá que devolver la minivan.

Llévesela. De todos modos, es demasiada cara. Solo devuélvame mi carro.



No puedo, ya está a la venta.

Manuel, tal vez deberíamos firmar.



No me dejé intimidar. Le dije que lo iba a denunciar ante el Fiscal General. Canceló el contrato y devolvimos la minivan. Luego nos entregó nuestro carro y título de propiedad y nos largamos.

¡Guau, increíble! Gracias por compartir tu historia, Manuel. Nicolás ¿ves este tipo de situación a menudo?

ON AIR



Sí es algo que vemos, sobre todo cuando el comprador tiene problemas de crédito.



El concesionario podría decir que tienes que hacer un pago inicial más grande...



...aceptar una tasa porcentual anual más alta...

EXTENDED WARRANTY

...o comprar algún adicional costoso como una garantía extendida o un contrato por servicio. Todo esto aumenta el costo del vehículo.



¿Y por qué alguien firmaría un contrato que aumenta el precio del carro?

Los compradores están bajo presión.

FINANCIAMIENTO

Si no firmas, el concesionario podría negarse a devolverte el pago inicial.



Algunos dicen que se quedarán con el vehículo entregado en parte de pago.



¡Otros te amenazan con presentar una denuncia policial diciendo que te robaste el vehículo!





¿Cómo puede ser? ¿Por qué el concesionario puede anular la venta?



Cuando un comprador firma un contrato piensa que la venta es final. Pero podría no serlo.



SALES AGREEMENT



CONTINGENT

Si el contrato dice que la venta depende de que el concesionario encuentre una fuente de financiación, los términos de la financiación podrían cambiar.

Si yo voy a comprar un carro,
¿cómo puedo evitar una
situación como esta?



Antes de salir a buscar un carro,
ve a tu banco o cooperativa de
crédito y solicita un préstamo
pre-aprobado.



¿Y si no puedo conseguir
un préstamo y mi única
opción es la financiación
del concesionario?





Si tienes un problema con la financiación de un concesionario, cuéntaselo a la Comisión Federal de Comercio. Tu reporte marca una diferencia.

1-877-FTC-HELP
www.ftc.gov/queja



EVITA UN LÍO AL COMPRAR UN CARRO

Si estás comprando un vehículo y lo estás financiando a través del concesionario:

Pregunta si el trato está cerrado.

- Si lo está, asegúrate de que eso esté escrito en el contrato.
- Si no lo está, pídele al concesionario que aclare por escrito que si el trato no se concreta no venderá el vehículo que entregaste en parte de pago y que te devolverá tu pago inicial.

Lee el contrato antes de firmarlo.

- Verifica si los términos de financiación — la tasa porcentual anual, la duración de la financiación y el monto del préstamo — son iguales a lo que esperabas.
- Si el contrato incluye adicionales que no quieres, pídele al concesionario que los quite.

Si tu financiación fracasa, un concesionario inescrupuloso podría presionarte para que aceptes un acuerdo diferente y más costoso. Tú no estás obligado a aceptar un segundo acuerdo de financiación.

Si tienes un problema con la financiación que recibiste de parte de un concesionario, repórtalo a la Comisión Federal de Comercio en www.ftc.gov/queja o al 1-877-FTC-HELP (382-4357).

This fotonovela is part of the Federal Trade Commission's ongoing efforts to raise awareness about scams targeting the Latino community. The story offers information about avoiding a car-buying jam.

To order free copies, visit www.ftc.gov/fotonovela.

Ordena copias gratis de esta fotonovela y otros materiales educativos en español de la Comisión Federal de Comercio (Federal Trade Commission, FTC) en www.ftc.gov/fotonovela.

Suscríbete para recibir nuestras alertas de fraude y otras noticias en www.ftc.gov/conectate.



Diciembre 2015