



COMO COMPRAR UN CARRO USADO

HOW TO BUY A USED CAR

1. Nunca compre un carro sin llevar un amigo con usted. Su amigo puede ayudarle a evitar las presiones del vendedor, darle otra opinión, y ser testigo si usted tiene que ir a la corte.
2. Llame a su banco, unión de crédito, o a la biblioteca para averiguar el valor del modelo del carro que quiere comprar. En inglés dicen el valor “blue book”. Ahí va a saber si usted está pagando un buen precio.
3. Tenga cuidado contra engaños. “Bait and Switch” (cebo y cambiar) es cuando uno va al vendedor porque vio una oferta en un anuncio, pero ya no está. Ellos le enseñan un carro más caro. Otro engaño es cuando el vendedor dice “mi gerente tal vez no estará de acuerdo con este precio, entonces- cómprelo ya.”. Tome su tiempo. Si usted deja que le presionen, no va a recibir la mejor oferta.
4. Consiga mecánico confiable quien pueda revisar el carro antes de comprarlo. Si el vendedor no quiere dejarlo, compre el carro en otra parte. Probablemente hay algo que quiere ocultar.
5. Insista usted que haga las promesas por escrito. Una promesa hablada es casi imposible probar. Si no quiere ponerla por escrito, ellos no piensan cumplirla.
6. Siempre pregunte usted cosas específicas sobre el carro, cómo:
 - ¿Ha sido el carro revisado por un mecánico?
 - ¿Encontró el mecánico algo malo?
 - ¿Hay algo malo con los frenos o motor o transmisión?
 - ¿Cuánto tiempo cree usted que durarán el motor y el tren motriz?
 - ¿Si no duran ese tiempo, lo arreglan ustedes?
7. Insista en respuestas específicas, no declaraciones generales. Cosas como “esto es un buen carrito” se llama “puffing” (exagerando). No cuentes en eso. Pero si el vendedor dice por escrito que los frenos estuvieron reglados la semana pasada y están perfectos, usted puede obligarle reglar los frenos si se desbarata pronto después de comprar el carro. **¡Pídale por escrito!**
8. **Lea el contrato**, especialmente las letras pequeñas. **No firme el contrato si es distinto a lo que usted acordó con el vendedor. No firme nada** que diga que usted esta tomando el auto “como es” o “sin garantía.”. Esto significa que ellos no tienen que reparar nada.



9. Obtenga su préstamo automovilístico de su institución bancaria. Cuando usted financia su auto con el vendedor, el mismo la mayoría de las veces hace una ganancia al respecto. Ellos podrán tomar más dinero si le dan un préstamo con una tasa de interés más alta. Ellos le podrán decir que es lo mejor que pueden hacer, pero lo mas probable es que puedan hacer mejor. Un banco local le pueda dar un mejor interés.
10. Si usted obtiene un préstamo del vendedor pídales que pongan por escrito que ellos le están dando la mayor tasa de interés que usted califica **Y** que ellos no obtendrán ningún dinero de un prestamista. Pídales que firmen y fechen el documento.
11. Algunos vendedores tratan de hacer ganancias vendiéndole otros productos. Estos pueden ser cosas como seguro de crédito, contratos de servicio, garantías extendidas, cobertura GAP o contratos de mantenimiento. Ninguno de estos es requerido para comprar un auto y son usualmente en sobreprecio y no le ayudan en muchas situaciones.
12. Obtenga el título cuando compre el carro, no después. Esta es la ley. No pague el vendedor hasta que usted vea el título. Esta lo hace más difícil para alguien quien no es el dueño de verdad venderlo.

¿QUE ES UNA GARANTIA?

Una garantía (warranty en inglés) es una promesa sobre la condición del carro en el día que usted lo compra. Puede incluir una promesa sobre cuánto tiempo el carro operará bien. Hay 3 tipos de garantías que necesita usted saber: “Lemon Law” (la ley de limón), Garantías Implícitas y Garantías Expresas.

LA LEY DE LIMON (Lemon Law)

La ley de Minnesota “Lemon Law” hace que una garantía sea automática para un carro vendido por un dealer (lote de autos) si:

- el precio es \$3,000 o más,
- tiene menos que 8 años, y
- tiene menos que 75,000 millas en el odómetro.

La garantía cubre algunas partes para 30 o 60 días, depende del kilometraje el día de la venta. Si una de las partes cubiertos se descompone en ese tiempo, el dealer tiene que:

- arreglarlo
- darle a usted un reembolso, o
- darle a usted otro carro.

Si el dealer rompe esta ley, usted puede demandarle en la corte para daños y costos de abogado. Usted tiene hasta 1 año después de la garantía para demandar. Guarde sus papeles y las fechas en que pasaron los problemas.



GARANTIAS IMPLICITAS

Implícita quiere decir que la garantía existe, pero no fue hablado o escrita. La ley implica una garantía para un carro razonablemente bueno para uso normal. Esta ley se aplica solamente cuando el vendedor es un dealer- no persona privada. Hay desacuerdos sobre qué significa razonablemente bueno y usted puede perder esta protección si no tiene cuidado. Palabras en el contrato de venta como “as is” (como es) o “con todos los defectos” borran la garantía implícita. Por eso, usted tiene que rayarlas, y usted y el dealer deben firmar o poner las iniciales cerca de las partes rayadas antes de firmar el contrato entero.

GARANTIAS EXPRESAS

Garantías Expresas son promesas específicas, que pueden ser verbales o escritas, sobre la condición del carro cuando lo compra usted y por cuanto tiempo se quedará así. Siempre pregunte al dealer o vendedor que haga la garantía escrita. Promesas escritas son más fáciles de probar en la corte que promesas verbales. Si ellos no quieren hacer las promesas escritas, probablemente no quieren cumplirlas. Garantías Expresas pueden estar limitadas a cuáles partes están cubiertas, para cuánto tiempo durarán, y cuál parte de los costos de reparar usted tiene que pagar.



Para encontrar otras materiales de la Sociedad de Ayuda Legal, incluyendo cualquier hoja informativa mencionada en este documento, vaya a www.lawhelpmn.org/LASMfactsheets.