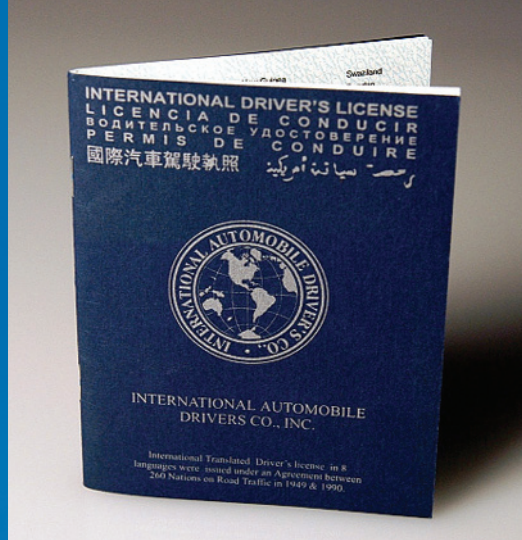




LICENCIAS INTERNACIONALES

No permita que una licencia de conducir internacional falsa le lleve por un mal camino. Una vez que haya comprado su automóvil, tenga cuidado con los negocios en su comunidad o en la Internet que venden “Licencias de Conducir Internacionales” (International Driver's License, IDL) o “Permisos de Conducir Internacionales” (International Driver's Permit, IDP).

Una licencia de conducir internacional o un permiso de conducir internacional no sustituye una licencia de conducir y usted podría ser arrestado si lo detiene un oficial de la ley.

Las licencias o permisos de conducir internacionales:

- No le permiten conducir legalmente en

- Estados Unidos si su licencia está suspendida, revocada o vencida;
- No le permiten evitar puntos o multas en su licencia de conducir emitida por el estado; y
- No sirven como formulario legal de identificación en ninguna parte de Estados Unidos.

Sin embargo, una licencia de conducir internacional auténtica sí le permitirá conducir en ciertos países extranjeros si usted ya tiene una licencia de conducir de su país natal.

Una licencia de conducir internacional auténtica cuesta aproximadamente 10 dólares y es una libreta que simplemente traduce su licencia de conducir estatal a un idioma diferente. Se puede comprar sólo a través de la American Automobile Association (AAA) (consulte su directorio telefónico) o la American Automobile Touring Alliance al (650) 294-7000.

Muchas de las estafas de licencias o permisos de conducir internacionales se enfocan contra los latinos. Si cree que ha sido víctima, repórtelo a la Procuraduría General (Office of the Attorney General) de su estado, cuya información de contacto se encuentra en la página Internet www.naag.org, o a la Comisión Federal de Comercio (U.S. Federal Trade Commission, FTC) en www.ftc.gov o llamando gratuitamente al 1-877-382-4357; o al TTY 1-866-653-426 para las personas con dificultades de oído.



<http://www.naag.org/es/>

EL FRAUDE DE AUTOMÓVIL

Los pasos sencillos que usted puede tomar para luchar contra el fraude



LA COMPRA DE UN AUTO

Comprar un automóvil es una de las decisiones más costosas y difíciles para los consumidores.

Investigue bien el automóvil que desea comprar, cuánto puede gastar y los costos de mantenimiento. Asimismo llame a la Línea Especial de Seguridad de Automóviles del Departamento de Transporte, al 1-800-424-9393, para información de automóviles que han sido retirados del mercado.

INVESTIGUE A FONDO

- Pregúntele a sus conocidos sobre sus experiencias al comprar un automóvil.
- Pregúntele a la Oficina de Éticas Comerciales (Better Business Bureau) si hay quejas contra la concesionaria.
- Determine el tipo de auto que quiere y cuánto debe costar.
- Utilice la biblioteca o la Internet para informarse de precios y opciones.
- Calcule cuánto puede gastar y determine los pagos mensuales que puede permitirse.
- Arregle el financiamiento del automóvil con su banco antes de ir a comprarlo, para que cuente con varias opciones de financiamiento.

LOS AUTOS USADOS

- Si compra un automóvil usado de una concesionaria, solicite un historial del vehículo.
- Pídale a un mecánico de confianza que inspeccione el vehículo antes de comprarlo.

LAS LEYES CONTRA AUTOMÓVILES ALTAMENTE DEFECTUOSOS

- Contacte la Procuraduría General del Estado (State Attorney General) para los detalles de las “leyes contra automóviles altamente defectuosos” (lemon laws).



EL TRATO

- Todo es negociable; no importa lo que diga el vendedor.
- Nunca compre un automóvil apresuradamente.
- Haga de la compra de su nuevo automóvil, la venta del vehículo viejo y el financiamiento del nuevo automóvil tres transacciones separadas.
- Siempre inicie sus negociaciones según el precio establecido por la concesionaria, y no el precio de venta sugerido por el fabricante (MSRP).
- Por simpáticos que parezcan, los vendedores no son sus amigos. La mayoría trabajan por comisión y entre más pague usted, más ganan ellos.
- Lleve a un amigo o pariente que le pueda advertir sobre costos escondidos o cuotas de las cuales usted quizás no se haya dado cuenta.
- Pida desde un principio el mejor precio. Infórmele al vendedor que comprará donde le ofrezcan el mejor trato.
- Tenga cuidado al comprar piezas o accesorios adicionales innecesarios o demasiado caros.
- Negocie en base a un precio final. Pida el precio total, incluyendo todo salvo los impuestos de venta y cuotas de registro y título.

EL CIERRE DEL TRATO

- Siempre esté preparado para retirarse.

Es su mejor arma.

- Tome 24 horas antes de firmar un contrato.
- Asegúrese de que todas las promesas que le hagan se establezcan por escrito. No firme ningún contrato a menos de que tenga la garantía por escrito.
- Revise todos los documentos y asegúrese que entiende los términos antes de firmar.
- No firme un contrato con términos diferentes a los que le prometieron, a menos de que esté dispuesto a aceptar los nuevos términos.
- No permita que un vendedor ponga información falsa en ningún formulario, tal como un salario más alto en su solicitud de préstamo. Si hay datos erróneos, usted podría ser responsabilizado.
- No firme ningún formulario con espacios en blanco. Ponga una línea sobre cada espacio en blanco.
- No se lleve el automóvil antes de ser aprobado el financiamiento. Esta “entrega inmediata” está diseñada para “obligarlo” a realizar la compra.
- Nunca compre seguro de vida o discapacidad de una concesionaria sin antes comparar precios con un agente de seguros.
- Negocie el precio del automóvil primero y después el pago mensual. De lo contrario, quizás logre un pago mensual razonable, pero a un plazo más largo o a una tasa de interés más alta.
- Siempre pregunte si le están ofreciendo la tasa de interés más baja disponible, y compárela con otras ofertas.