

CÓMO COMPRAR CARRO SIN SER ESTAFADO



CÓMO COMPRAR CARRO SIN SER ESTAFADO

ESTAFAS COMUNES



CARGOS OCULTOS



FINANCIAMIENTO ENGAÑOSO



AUTOS CHATARRA



LAVADO DE TÍTULO



- LISTA DE VERIFICACIÓN
- HISTORIAL DEL VEHICULO
 - INSPECCION MECANICA
 - PRUEBA DE MANEJO
 - DOCUMENTACION
 - PRECIO JUSTO



COMPRA INTELIGENTE



INVESTIGA



INSPECCIONA



NEGOCIA



VERIFICA



ASEGURA

DR. ALEXANDER FIGUERO

CÓMO COMPRAR CARRO SIN SER ESTAFADO

Guía Esencial · Edición Limitada 2027



Investiga. Inspecciona. Negocia. Verifica. Asegura.

Aviso educativo. Esta guía tiene fines exclusivamente educativos e informativos. No constituye consejo médico, psicológico ni legal personalizado, ni sustituye la evaluación de un profesional que conozca su caso. Las viñetas y los nombres que aparecen en estas páginas son composiciones ilustrativas creadas para proteger la privacidad de personas reales. Las cifras citadas fueron verificadas en junio de 2026 con las fuentes que se mencionan en el propio texto y pueden cambiar con el tiempo. El título de «Dr.» corresponde a la formación médica del autor recibida en Cuba; esta obra no implica el ejercicio de la medicina en los Estados Unidos.

© 2026 · Biblioteca Latina de Supervivencia en EE.UU.

Dr. Alexander Jesús Figueredo Izaguirre · RP #108356

Todos los derechos reservados.

◆ Índice

Introducción: la cuota que nunca termina	4
Capítulo 1: El trabajo que se hace antes de ir al dealer	5
Capítulo 2: Las cuatro estafas clásicas del dealer	6
Capítulo 3: El triángulo del engaño	7
Capítulo 4: La inspección que vale más que cualquier reporte	9
Capítulo 5: Negociar sin vergüenza	10
Capítulo 6: Los papeles que nadie lee	11
Capítulo 7: El sistema IVNVA — su plan de acción	12
Preguntas frecuentes	13
Cierre: el carro que compra y el que merece	15
Sobre el autor	16

◆ **Introducción: la cuota que nunca termina**

Lo llamaré Jorge. Llegó a Houston hace cuatro años, consiguió trabajo en construcción, y la primera semana le dijeron algo que nadie le había dicho en Cuba: aquí sin carro no se trabaja. Así que fue al primer dealer que vio en la salida de la autopista, un señor muy amable le ofreció un Toyota Camry 2018 con «solo» 453 dólares al mes, firmó donde le dijeron que firmara en una tablet —no vio nada del contrato— y se fue manejando.

Dos años después me lo contó en el trabajo. Llevaba pagados más de diez mil dólares, el carro valía siete mil, y todavía le faltaban tres años para terminar. Tasa de interés del 24%. Seguro de vida y de desempleo que él no había pedido. Garantía extendida que no cubría su motor porque era un vehículo de «alta millaje». Cargos de documentación de 899 dólares cuando en Texas el límite legal es 225. Todos firmados. Todos «legales».

El problema de Jorge no fue ignorancia. Fue que nadie le dijo las reglas del juego antes de entrar.

Un dealer no es el enemigo, pero tampoco es su amigo. Es un negociante entrenado que vive de encontrar la diferencia entre lo que usted está dispuesto a pagar y lo que el carro realmente vale. En esa diferencia viven él, su familia y sus tres empleados. Y eso está bien — es un negocio. El problema es cuando ese negocio viola la ley, mete cargos que usted no pidió, le sube la tasa de interés porque usted no sabe que puede negociarla, o le vende un carro que lleva un accidente que no aparece en el reporte porque alguien borró el historial.

Esta guía existe para que usted llegue al dealer sabiendo lo que Jorge no sabía. No para que desconfíe de todo el mundo, sino para que haga las preguntas correctas, detecte las señales de alarma, y firme solo lo que leyó, entendió y aceptó.

El **sistema IVNVA** —Investiga, Verifica, Negocia, Valida, Asegura— es la columna vertebral de esta guía. Cinco pasos que cualquier persona puede seguir, con o sin historial de crédito, con o sin inglés fluido, con o sin experiencia previa comprando en EE.UU.

◆ Capítulo 1: El trabajo que se hace antes de ir al dealer

El mayor error de los compradores latinos es ir al dealer sin preparación. El segundo mayor error es ir solo.

Antes de entrar a un concesionario necesita cuatro cosas:

Su presupuesto real escrito en papel. No la cuota con la que puede vivir: el precio total que puede pagar. Regla del 1%: su cuota mensual nunca debería superar el 1% del precio del carro. Un carro de 15,000 dólares = máx. 150 dólares al mes. Si alguien le ofrece un carro de 25,000 a 180 dólares al mes con un plazo de 84 meses, la matemática no es generosidad: es trampa.

Su propio financiamiento, aunque no lo use. Antes de pisar el dealer, entre a su banco o credit union y pida una preaprobación de préstamo de auto. Así llega sabiendo su tasa real y puede comparar. Si el dealer le ofrece una tasa mejor, úsela. Si no, tiene una alternativa. El dealer que sabe que usted no depende de su financiamiento pierde la mitad de su poder de negociación.

El precio del mercado del vehículo específico. No el precio que aparece en el anuncio: el precio que otros están pagando en su área. Use Kelley Blue Book (kbb.com) y Edmunds (edmunds.com). Busque el modelo, año, millaje y condición. Anote el precio «fair market value» y el precio «dealer retail». La diferencia es el margen de negociación.

Un testigo que sepa inglés. No tiene que ser abogado. Solo necesita a alguien que pueda leer en voz alta lo que le están poniendo a firmar.

★ TIP DEL INMIGRANTE

Nunca diga cuánto puede pagar al mes. El dealer lo usa para calcular cuánto puede cobrarle en total. Diga solo: «**Estoy interesado en el precio total del vehículo, out-the-door price.**» Esas cuatro palabras cambian toda la negociación.

◆ Capítulo 2: Las cuatro estafas clásicas del dealer

La Comisión Federal de Comercio (FTC) publicó en agosto de 2024 una acción legal contra Asbury Automotive Group, dueño de tres concesionarios en Texas —David McDavid Ford Ft. Worth, David McDavid Honda Frisco y David McDavid Honda Irving—, por cometer exactamente las prácticas que verá en este capítulo. La FTC encontró que el 75% de los compradores reportó que el dealer añadió cargos sin su consentimiento. Y que los clientes latinos y afroamericanos pagaron más por los mismos add-ons que los clientes blancos. Estos tres concesionarios están en Texas. En su ciudad.



El escudo del comprador: las 4 estafas que debe conocer y los 5 pasos que lo protegen.

Estafa 1: Cargos ocultos (payment packing). Usted acepta una cuota de 380 al mes. El vendedor la lleva a la oficina de «Finance» y regresa con 420 al mes «porque incluyeron protección de pintura, garantía de llantas y seguro de deuda». Usted, cansado después de dos horas en el dealer, firma. Esos 40 dólares extras al mes \times 72 meses = 2,880 dólares que usted no pidió. Lo llaman *payment packing* y es ilegal. Cualquier add-on es opcional y usted puede rechazarlo, uno por uno, sin que eso cancele la venta del carro.

Estafa 2: Financiamiento engañoso (dealer markup). El banco aprueba su préstamo al 8%. El dealer puede legalmente subir esa tasa hasta un 10.5% y quedarse con la diferencia. Eso se llama *markup* y el National Fair Hous-

ing Alliance documentó que compradores latinos más calificados crediticiamente pagaron en promedio 2,662 dólares más a lo largo de su préstamo que compradores blancos con peor historial. La tasa de interés del auto, igual que la del carro, es negociable.

Estafa 3: Autos chatarra (salvage title, flood damage). Un carro que tuvo un accidente mayor, fue inundado o fue dado de baja por la aseguradora puede ser «reparado» y vendido con un título limpio si alguien se lo registró en otro estado. CARFAX ayuda pero no es infalible. El único escudo real es un mecánico independiente que lo revise antes de firmar.

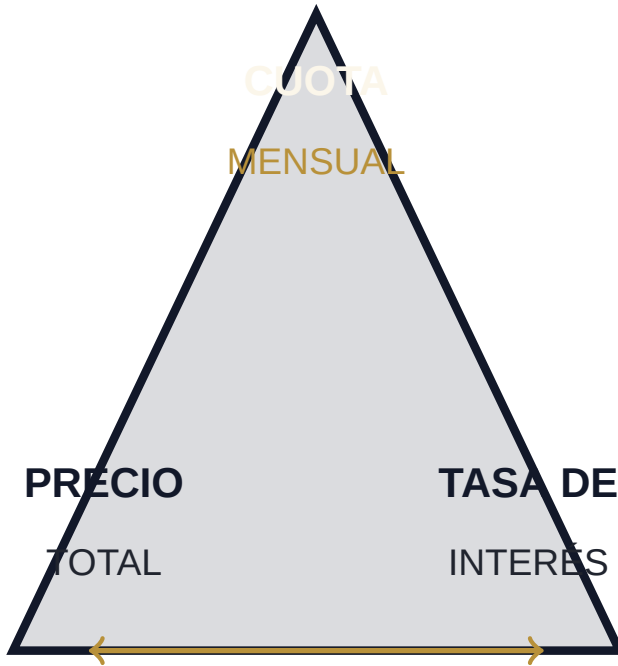
Estafa 4: Lavado de título (title washing). Similar al anterior: el vendedor transfiere el vehículo entre varios estados para limpiar el historial de accidentes o inundación del título. Señal de alarma: un carro con historial de registro en cuatro estados en tres años.

OJO CON ESTO

La FTC acusa a Coulter Motor Company de cobrarle a clientes latinos un promedio de \$1,200 más en intereses y add-ons que a clientes similares no latinos. Esto no es una anécdota: es un patrón documentado en Texas y en todo el país. Usted tiene derecho a comparar ofertas, y ningún dealer puede negarle el precio por escrito antes de que firme.

◆ Capítulo 3: El triángulo del engaño

Hay tres números en toda compra de carro: el precio total del vehículo, la tasa de interés, y la cuota mensual. El truco del dealer es dejarlo a usted mover uno solo —casi siempre la cuota mensual— mientras controla los otros dos.



Si baja uno, sube otro

El triángulo del engaño: los dealers manejan los tres lados; usted puede controlar los tres con información.

Veamos el ejemplo real que le mostraré como Valentina, que fue con su marido a un dealer en Houston:

El vendedor le dijo: «Le puedo bajar la cuota de 480 a 420». Valentina se alegró. Lo que no le dijeron: para bajar la cuota, extendieron el plazo de 60 a 84 meses. La tasa quedó igual. El precio total subió 3,800 dólares por los intereses extra. El carro valía menos que el préstamo desde el mes 18.

La regla que los dealers no quieren que sepa: **negocie siempre el precio total del carro antes de hablar de financiamiento.** Cuando el precio total esté acordado, ahí —y solo ahí— hable de tasas y plazos. Si el vendedor intenta mezclar los tres números desde el principio, diga: «Primero quiero acordar el precio cash del vehículo. Después hablamos de cómo financiarlo.»

★ TIP DEL INMIGRANTE

La regla del 20/4/10. Enganche mínimo del 20% del valor del carro. Plazo máximo de 4 años (48 meses). Cuota total de auto + seguro no mayor al 10% de su ingreso mensual bruto. Si un carro no pasa esta prueba, no está comprando: está alquilando a precio de compra.

◆ Capítulo 4: La inspección que vale más que cualquier reporte

El CARFAX no miente, pero no sabe todo. Solo reporta los accidentes que fueron al sistema. Un carro que fue reparado en un taller privado sin reporte de seguro, un carro inundado que se «secó» y se vendió en otro estado, o un motor que fue reemplazado por uno más viejo: nada de esto aparece en el CARFAX.

Don Celestino tiene 67 años y trabaja arreglando carros en un taller en Pasadena, Texas. Cada vez que alguien de su comunidad va a comprar un auto, le paga 80 dólares para que vaya con ellos. «Cada carro que he revisado para alguien tenía al menos un problema que ellos no habían visto», me dijo una vez. «Una vez fui, revisé, y el carro tenía agua todavía en el alternador. Era una inundación de Harvey que alguien limpió por afuera.»

Ochenta dólares de mecánico independiente pueden evitar diez mil de sorpresas.

Lista de inspección visual antes del mecánico:

Qué revisar	Señal de alarma
Carrocería	Distintas tonalidades de pintura entre paneles
Puertas y cofre	Espacio irregular entre paneles (indica golpe reparado)
Piso interior y cajuela	Olor a moho, manchas de agua, alfombra irregular

Qué revisar	Señal de alarma
Luces de tablero	Prenda el carro sin arrancarlo; todas las luces de servicio deben encenderse y apagarse
Escape	Humo azul = aceite quemado; humo blanco excesivo = refrigerante
VIN	El número en el tablero debe coincidir con el del motor y la puerta

El derecho de llevarlo a revisar. Cualquier dealer que vende carros usados debe dejarle sacar el vehículo para una inspección independiente antes de firmar. Si un vendedor le dice que «no se puede sacar del lote», ese es un motivo suficiente para irse.

★ DESDE LA CONSULTA

Un mecánico que trabaja con muchos compradores latinos me dijo algo que no olvidé: «El carro más barato del lote no es el que tiene el precio más bajo. Es el que tiene el historial más limpio y el motor más honesto. Esos cuestan lo que cuestan, pero no te dan sorpresas a los seis meses.»

◆ Capítulo 5: Negociar sin vergüenza

En nuestra cultura, muchos crecimos con la idea de que regatear es de mala educación en un negocio formal. Regatear es para el mercado del barrio, no para la sala de ventas de un concesionario. Ese es exactamente el malentendido que los dealers explotan.

Todo —precio del carro, tasa de interés, cargos de documentación, add-ons— es negociable, excepto los impuestos del estado, los cargos del gobierno para el título y la placa. Todo lo demás tiene margen.

La técnica del precio escrito. Antes de llegar al dealer, escriba el precio que

usted pagará. No el que aparece en el anuncio: el precio justo según kbb.com + una oferta 10% por debajo del precio de lista como punto de partida. Lleve ese número en papel y empiece desde ahí.

La técnica del silencio. Después de hacer su oferta, cierre la boca. Cualquier cosa que diga debilita su posición. El silencio incomoda al vendedor más que cualquier argumento. Si el vendedor habla primero, está acercándose a su precio.

La técnica de la competencia. «Acabo de venir de [nombre de otro dealer], donde me ofrecieron ese mismo modelo a X precio. ¿Puede mejorar eso?» No tiene que ser un competidor real; puede ser una oferta en línea de Carvana o CarMax, que sí da precios sin negociación.

La técnica de retirarse. El vendedor que lo ve levantarse y caminar hacia la puerta de repente encuentra un descuento que no existía cinco minutos antes. Levantarse no es grosería: es su derecho y su herramienta más poderosa.

★ TIP DEL INMIGRANTE

Sobre la documentación fee (Texas). En Texas, el cargo de documentación tiene un límite legal de \$225 desde julio de 2024. Si un dealer le cobra \$499 o \$699 de «doc fee», le está cobrando ilegalmente. Pida que se lo reduzcan o que ajusten el precio del carro para compensar. Si se niegan, puede reportarlo a la Texas Office of Consumer Credit Commissioner (OCCC) o al Texas Attorney General.

◆ Capítulo 6: Los papeles que nadie lee

La sala del Finance Manager es donde se gana o se pierde más dinero, y es donde más compradores latinos pierden porque todo pasa rápido, en inglés y con mucha amabilidad.

El Finance Manager no trabaja para usted. Trabaja para el dealer y gana comisión por cada producto que le vende. Su trabajo oficial es procesar el financiamiento; su trabajo real es agregar productos al contrato.

Lea cada línea antes de firmar. Si el contrato está en una tablet y no puede

hacer scroll o leerlo completo, pida una copia impresa. Usted tiene derecho legal a leer lo que está firmando antes de firmarlo. Si le dicen que «no hay tiempo» o que «así es el proceso», levántese y vuelva otro día.

Los add-ons que casi siempre se pueden rechazar:

- **GAP insurance:** cubre la diferencia entre lo que debe y lo que vale el carro si lo totalizan. Útil si pone menos del 20% de enganche. Pero si ya tiene más del 20%, no lo necesita.
- **Extended warranty:** puede tener valor real, pero compárela con garantías de terceros antes de aceptar la del dealer.
- **Paint / fabric protection:** casi siempre innecesaria. Un buen carro detailing cuesta \$150 y hace lo mismo.
- **Credit life / disability insurance:** cubre el préstamo si usted muere o queda incapacitado. El precio que cobran suele ser 3 o 4 veces más caro que una póliza de vida independiente.
- **Nitrogen in tires:** el aire normal ya tiene 78% de nitrógeno. Este cargo no tiene ninguna justificación técnica real.

Regla de los contratos electrónicos. La FTC documentó en el caso Asbury que muchos compradores firmaron tablets que no mostraban el contrato completo, solo las líneas de firma. Exija ver cada página antes de firmar cada página.

OJO CON ESTO

Si el Finance Manager le dice que «este producto es requerido para aprobar el financiamiento», está mintiendo. Ningún producto de add-on es legalmente requerido para obtener un préstamo. Eso es exactamente lo que la FTC probó contra Asbury Automotive en Texas en 2024. Si lo presionan, diga: «Por favor póngame por escrito que este producto es requerido para el financiamiento.» Nadie lo hará.

◆ Capítulo 7: El sistema IVNVA — su plan de acción

Aquí está el sistema completo resumido en cinco pasos para imprimir y llevarse al dealer:

Paso	Qué significa	Antes de ir
Investiga	Precio de mercado del vehículo	kbb.com, Edmunds, CarGurus
Verifica	Historial del vehículo	CARFAX, AutoCheck, VIN check gratis en NHTSA
Negocia	Precio total, no la cuota mensual	Preaprobación de banco o credit union
Valida	Inspección mecánica independiente	\$80–\$150, el mejor dinero invertido
Asegura	Seguro activo antes de salir del lote	No puede salir sin seguro; tenga cotización lista

Dos reglas adicionales que no aparecen en ningún manual pero que salvaron a muchos:

Regla 1: Nunca firme el mismo día que vio el carro. El entusiasmo emocional es el mejor amigo del dealer. Si el carro es bueno hoy, será bueno mañana después de una noche pensándolo.

Regla 2: Si algo en el contrato no coincide con lo que le prometieron de palabra, no firme. Las promesas verbales no valen nada una vez que usted firma. Si le prometieron que «iban a incluir los cuatro rines nuevos», eso tiene que estar en el contrato.

◆ Preguntas frecuentes

No tengo historial de crédito en EE.UU. ¿Puedo comprar carro? Sí, pero va a pagar más interés a menos que llegue preparado. Las credit unions (cooperativas de crédito) suelen dar mejores tasas que los bancos grandes para personas con crédito nuevo o sin historial. Abra una cuenta en una credit union de su comunidad y pida orientación. Muchas tienen programas específicos para compradores primerizos. Otro camino: poner un enganche más alto (30–40%) reduce el riesgo del prestamista y puede bajar la tasa.

¿Puedo comprar carro si soy indocumentado o tengo DACA? Depende del prestamista, no de la ley federal. Necesitará un ITIN (Individual Taxpayer Identification Number) en vez de número de seguro social, y algunos bancos y credit unions los aceptan. Evite los dealers de «buy-here-pay-here» que anuncian «no credit check, no social security»: suelen tener tasas del 20–29% y venden carros de calidad dudosa.

¿Es obligatorio comprar el seguro con el dealer? Nunca. El seguro del dealer es siempre más caro. Usted puede llegar al dealer con su propio seguro activo, ya cotizado. Haga las cotizaciones el día anterior por teléfono o en línea con State Farm, Progressive, GEICO o cualquier aseguradora. En Texas el seguro mínimo legal es \$30,000/\$60,000/\$25,000 (lesiones/lesiones múltiples/daños a propiedad).

¿El dealer puede cambiar el contrato después de que me fui con el carro? Sí, y es una práctica que existe: se llama *spot delivery* o «yo-yo financing». Le dejan llevar el carro y días después le llaman para decir que «el banco no aprobó el financiamiento en esas condiciones». Si eso pasa, tiene derecho a devolver el carro y recibir su enganche íntegro. No acepte nuevas condiciones peores bajo presión.

¿Qué hago si ya firmé y me di cuenta de que me estafaron? Primero, documente todo: contrato, correos, mensajes, y lo que le prometieron verbalmente. Luego: (1) Reporte al Texas Attorney General (texasattorneygeneral.gov), opción en español; (2) Reporte a la FTC en reportfraud.ftc.gov; (3) Contacte a un abogado de consumidor — muchos trabajan en *contingency* (cobran solo si ganan). La ley federal protege sus derechos independientemente de su estatus migratorio.

¿Qué pasa si el dealer no me quiere dar precio por escrito? Ese es el dealer que no debe comprar. Cualquier dealer honesto da el precio *out-the-door* por escrito antes de que usted firme. Si se niegan, se van a otro dealer. La competencia entre concesionarios es alta y siempre hay otro que quiere su negocio.

¿Cuánto debo ofrecer de enganche? Lo más que pueda, con un mínimo del 20%. El enganche tiene dos funciones: reduce el préstamo y demuestra his-

torial de pago responsable. Si puede poner el 20% y obtiene una aprobación a tasa razonable, es mejor que esperar a tener el 100% en efectivo.

◆ **Cierre: el carro que compra y el que merece**

El carro no es un símbolo de llegada. Es una herramienta de trabajo, de libertad, de darle la vuelta a esta ciudad enorme que nadie diseñó para caminarla.

Usted merece llegar a ese carro con los ojos abiertos, no con la euforia del que nunca tuvo acceso y firma lo que le pongan delante. El dealer más hábil del mundo no puede robarle nada si usted llega sabiendo el precio de mercado, con su preaprobación bancaria en el bolsillo, con un mecánico listo para revisar el vehículo y con la paciencia de alguien que sabe que otro dealer abre mañana a las ocho.

Cinco palabras para el día que entre: **¿Cuál es el precio total?**

Cinco palabras para el momento de los papeles: **¿Puedo leerlo completo?**

Y si algo no cierra, la frase más poderosa de toda negociación: **«Necesito pensarlo.»**

Ese carro lo espera. Compra bien.

Dr. Alexander Jesús Figueredo Izaguirre

RP #108356 · Houston, Texas

◆ Sobre el autor

El **Dr. Alexander Jesús Figueredo Izaguirre** es médico de formación cubana, especialista en Medicina General Integral con residencia en Urología. En 2021, el régimen de Cuba lo expulsó del sistema de salud y después anuló su título por denunciar públicamente la falta de medicamentos y las condiciones en que se atendía a su pueblo. En 2022 llegó a Estados Unidos tras cruzar siete países, incluida la selva del Darién. Hoy vive en Houston, Texas, donde trabaja en una clínica mientras valida su carrera médica, y escribe la **Biblioteca Latina de Supervivencia en EE.UU.:** libros en español para que ningún inmigrante tenga que aprender a golpes lo que se puede aprender leyendo. Es autor de *Sobreviviendo al caos: La Cuba paralela*.

«Perdieron un médico, pero ganaron un patriota.»

«Volveré el día que seas libre, Cuba.»

Obra educativa. El título de «Dr.» corresponde a la formación médica del autor recibida en Cuba y no implica licencia para ejercer la medicina en los Estados Unidos. Las viñetas y nombres de este libro son composiciones ilustrativas. Si usted o su hijo atraviesan una crisis emocional, llame o envíe un mensaje de texto al 988: hay ayuda en español, gratuita, las 24 horas.