



Curso de educación Pre-licencia de Texas

para Concesionarios Independientes de Automóviles



Manual de Referencia



Este manual ha sido diseñado para ser utilizado junto con el curso de educación previa a la licencia para concesionarios de Texas que se encuentra en el [sitio web TexasDealerEducation.com](http://TexasDealerEducation.com). Es un manual fácil de usar que sigue a las diapositivas de este curso y proporciona una excelente herramienta de referencia después de haber completado el curso. Este manual no solo le permite leer, consultar las diapositivas y tomar notas a lo largo del curso, sino que también incluye un anexo al final de cada sección que contiene todos los formularios que se mencionan en el curso.

La **Asociación de Concesionarios de Automóviles Independientes de Texas (TIADA)** ha preparado esta guía para ayudar a los solicitantes a cumplir con uno de los requisitos previos a la obtención de la licencia. Esta guía se ofrece únicamente para su uso con el curso de educación Pre-licencia para concesionarios independientes de Texas; no pretende ser ni contiene asesoramiento legal.

Desde 1944, [la Asociación de Concesionarios Independientes de Automóviles de Texas](#) ha sido y sigue siendo la única organización estatal para concesionarios de automóviles independientes. Ya sea que usted venda 10 o 10,000 autos al año, TIADA es [su voz en el Capitolio estatal en Austin](#). Somos una asociación de, y gobernada por, miembros que son dealers y representamos a más de 1,200 de los mejores concesionarios de automóviles usados en Texas que buscan crear una mejor imagen para la industria y proteger nuestros derechos como propietarios de negocios. Contamos con un grupo de voluntarios dedicados en todo el estado y un personal profesional y con experiencia comprometidos a ofrecer [programas y servicios valiosos](#) para el distribuidor de automóviles independiente.

Al completar este curso, automáticamente calificará para una promoción especial para unirse a TIADA con ahorros significativos. Al unirse bajo el **Programa Selecto de Nuevos Concesionarios***, usted tendrá derecho a:

- 50% de descuento en el costo de membresía regular durante el primer año de membresía
- Un (1) registro de dealer para un pase completo a la [Conferencia y Expo de TIADA](#) durante tres (3) años consecutivos (valor estimado \$ 1,485)

Comuníquese con la oficina de TIADA al 512.244.6060 para obtener más información y canjear esta promoción.

* El distribuidor es el único responsable de la membresía anual; la membresía debe permanecer actualizada



Sección 1: Entrar en el Negocio

Revisado en octubre del 2023

Lo Que Se Puede Esperar



Un mínimo de 6 horas
para completarse



Pausar en cualquier
momento y reanudar
más tarde



90 días para
completar el curso

1.2 Lo Que Se Puede Esperar

¿Qué es lo que se puede esperar? Este curso tarda al menos 6 horas en completarse. Usted tiene la capacidad de hacer una pausa en cualquier momento y reanudar donde lo dejó. Y, tendrá 90 días para completar el curso.

Notas:

Que Se Puede Esperar

Al completar este curso, usted tendrá una comprensión extensa de las reglas y regulaciones requeridas para cumplir desde el primer día como dealer de automóviles independiente en Texas!



- Una vez que haya completado el curso, usted tendrá acceso inmediato a su certificado.
- También podrá acceder al certificado a través de su cuenta en *Mis Certificados* durante los 90 días de vigencia del curso.
- Asegúrese de guardar este certificado para que pueda incluirlo electrónicamente en su paquete de solicitud en línea. TxDMV le pedirá este certificado con cada renovación de la licencia.

Habrá que completar este curso en su totalidad y completar los exámenes al final de cada sección.

Si necesita ayuda...



Llame al 512-244-6060

1.3 Certificación

Al completar este curso, usted habrá adquirido una comprensión extensa de las reglas y regulaciones requeridas para cumplir desde el primer día como dealer de automóviles independiente en Texas. Una vez que haya completado el curso, usted tendrá acceso inmediato a su certificado. También podrá acceder al certificado a través de su cuenta en Mis Certificados durante los 90 días de vigencia del curso. Asegúrese de guardar este certificado para que pueda incluirlo electrónicamente en su paquete de solicitud en línea. TxDMV le pedirá este certificado con cada renovación de la licencia. Si tiene algún problema, puede llamar al 512.244.6060 para obtener ayuda.

Para obtener su certificado, usted deberá completar el curso en su totalidad, pasando por cada una de las secciones y siguiendo las instrucciones de interacción cuando se le pida. También habrá un examen al final de cada una de las cuatro secciones. En estos exámenes habrá que dar las respuestas correctas para poder continuar.

Notas:



1.4 Departamento de Vehículos Motorizados de Texas

Antes de comenzar, hablemos un poco del Departamento de Vehículos Motorizados de Texas. Es común referirse a esta agencia simplemente usando las siglas en inglés, "TxDMV".

Notas:

TxDMV es la agencia que otorga las licencias y regula a los dealers de automóviles independientes en Texas.

- Supervisa toda la titulación y el registro de vehículos
- Fue creada por la Legislatura estatal en el 2009
- Es gobernada por una junta de nueve miembros designados por el Gobernador



Para más información...



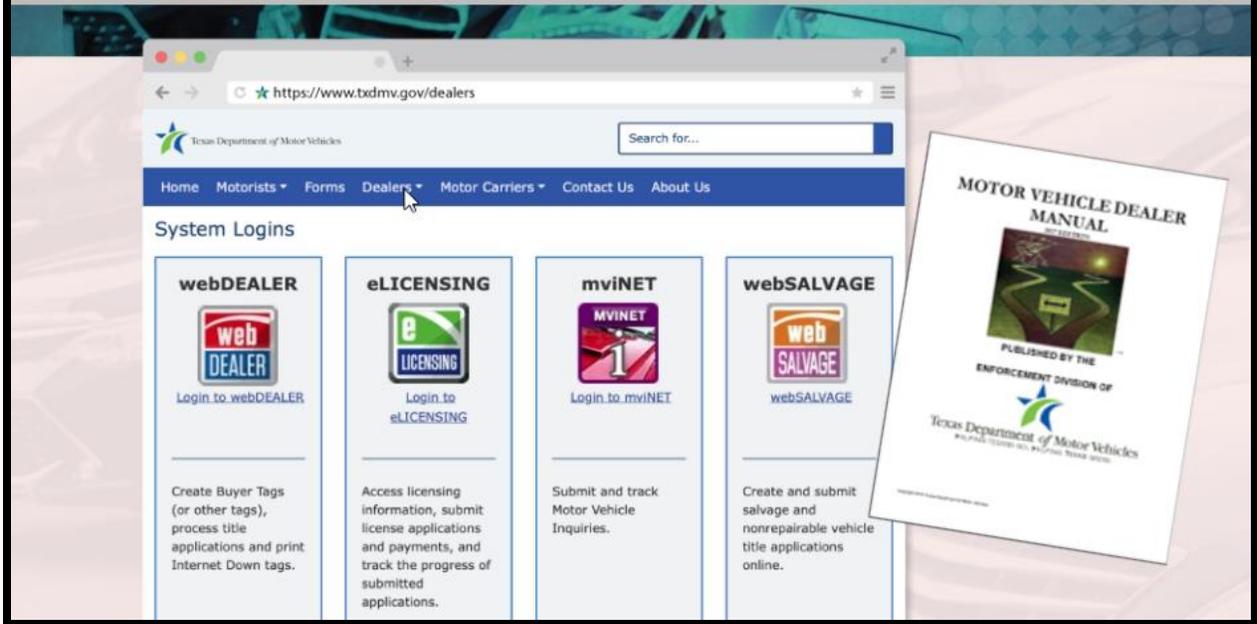
Obtenga más información sobre la Junta Directiva de TxDMV en su sitio web.

1.5 Historial de TxDMV

Entre muchas otras cosas, TxDMV es la agencia que otorga las licencias y regula a los dealers independientes de automóviles en Texas. La agencia también supervisa toda la titulación y el registro de vehículos en el estado.

Tal como la conocemos hoy en día, TxDMV fue creada por la Legislatura del estado en el 2009. La agencia es gobernada por una junta directiva de nueve miembros designados por el Gobernador. La junta está formada por dos miembros públicos; dos concesionarios de automóviles de franquicia, que poseen diferentes tipos de licencias; un concesionario de automóviles independiente; un recaudador de impuestos; un agente de la ley municipal o del condado; un representante de la industria de fabricación o distribución; y un representante de la industria del transporte de automóviles. Puede obtener más información sobre la Junta Directiva de TxDMV visitando su [sitio web](#).

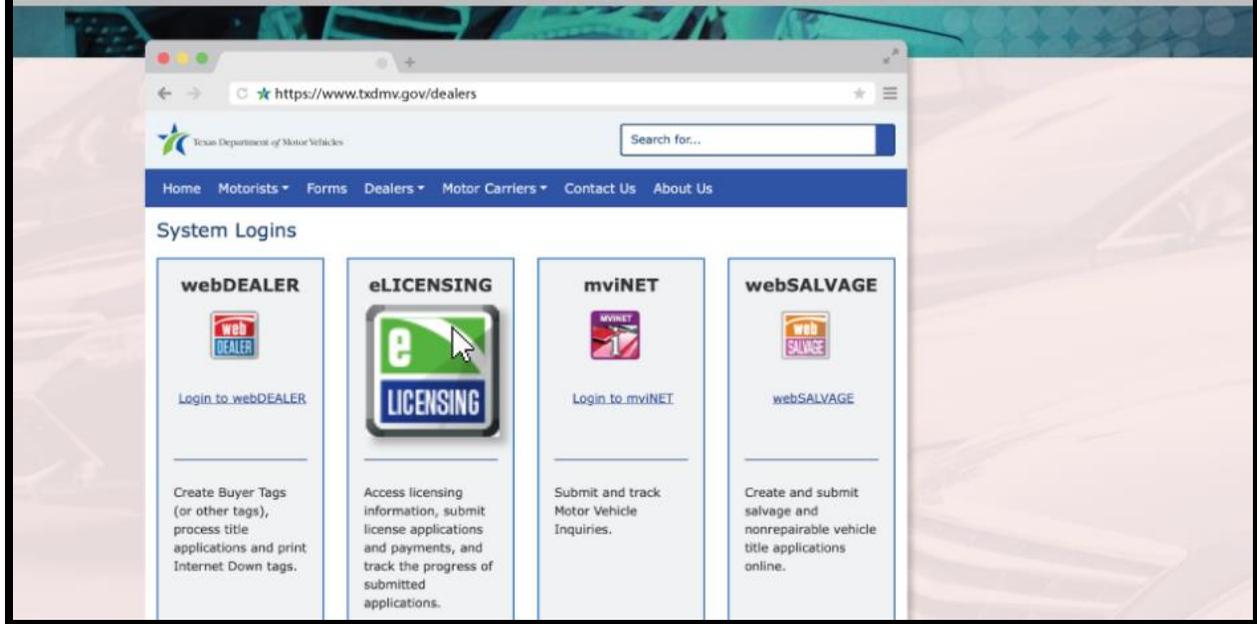
Notas:



1.6 Sitio Web de TxDMV

Asegúrese de familiarizarse con el [sitio web de TxDMV](https://www.txdmv.gov). La agencia es un aliado esencial de todos los concesionarios de automóviles en el estado. Aquí encontrará eLICENSING, webDEALER y otras herramientas importantes que usted necesitará para ser un dealer en Texas, como el Manual del Concesionario de Vehículos de Motor que es publicado por TxDMV. Este curso cubrirá estatutos, reglas, y muchas de las formas que se pueden encontrar en el sitio web de TxDMV. En este sitio también hay cursos de capacitación en línea más detallados, y varias guías de usuario.

Notas:



1.7 Portal de Solicitudes de eLICENSING

Veamos un poco más del sitio web de TxDMV. Para iniciar su solicitud en línea, si es que aún no lo ha hecho, hay que hacer clic en este botón. Aquí es donde presentará todos los documentos requeridos, incluyendo su certificado de finalización de este curso. Cubriremos todo esto con detalle más adelante.

Notas:

Este curso se divide en cuatro secciones:



Sección 1:
**Entrar en el
Negocio**



Sección 2:
**Venta de
Vehículos**



Sección 3:
**Títulos, Registros e
Impuesto Especial
sobre el Inventario**



Sección 4:
**Regulaciones Federales,
OCCC, Publicidad y
Cumplimiento de las
Reglas de TxDMV**

1.8 Ruta de Aprendizaje

Este curso se divide en cuatro secciones que se ven aquí. Cada una de estas secciones se divide en partes más pequeñas que llamamos capítulos.

En la sección 1, hablaremos de cómo entrar en el negocio.

En la sección 2, veremos la venta de vehículos y todo el papeleo que está involucrado con esto.

En la sección 3, cubriremos los títulos, registros y el impuesto especial sobre el inventario.

Y en la sección final hablaremos de algunas regulaciones federales, de la Oficina del Comisionado de Crédito al Consumidor, las reglas de publicidad, el cumplimiento de las reglas de TxDMV y más.

Notas:

The infographic is a 2x3 grid of icons with labels below them. The top row contains: 1. Three overlapping blue document icons labeled 'Tipos de Licencias'. 2. A red and white car dealership building labeled 'Modelo de su Negocio'. 3. A green and blue 'e LICENSING' logo labeled 'Solicitud de la Licencia de Dealer'. The bottom row contains: 4. A blue car at a gas station labeled 'Formación de su Negocio'. 5. A large red exclamation mark labeled 'Requisitos para la Licencia de Dealer'. 6. A red circle containing several white document icons labeled 'Lo Que Publica en su Pared'.

1.9 Entrar en el Negocio

La primera sección que abordaremos es como entrar en el negocio. Los capítulos en esta sección incluyen:

- Tipos de licencia
- Formación de su negocio
- Modelo de su negocio
- Los requisitos para la licencia de dealer, que es un capítulo con mucho contenido
- La solicitud de la licencia de dealer
- Y, por último, lo que publica en su pared

Notas:

Quién Necesita una Licencia de Dealer

Una persona está obligada a tener una licencia si se dedica regular y activamente al negocio de comprar, vender, o intercambiar vehículos directa o indirectamente, incluyendo por consignación. TxDMV emite y supervisa diferentes tipos de licencias.

Clasificaciones de GDN (Número Distintivo General):



Haga clic en cada clasificación para obtener más información.

1.10 Tipos de Licencia

Empecemos por aclarar quién necesita una licencia. Una persona está obligada a tener una licencia si se dedica regular y activamente al negocio de comprar, vender o intercambiar vehículos directa o indirectamente, incluso por consignación. TxDMV emite y supervisa muchos tipos de licencias.

Dentro de la categoría de licencia independiente de GDN, o número distintivo general, hay varias clasificaciones diferentes. Estas son: vehículo de motor independiente - que es el tipo de licencia principal que un concesionario de automóviles usados necesita obtener; motocicleta independiente, remolque de viaje, remolque de utilidad, venta al por mayor, o "wholesale" y movilidad independiente.

Como hemos discutido anteriormente, este curso se va a centrar en la licencia de dealer de vehículos de motor independiente. Haga clic en cada tipo de licencia para obtener más información sobre cada una.

Vehículo de Motor Independiente - Puede comprar, vender o intercambiar cualquier tipo de automóviles usados, camiones, autocaravanas y vehículos para uso dentro del vecindario. Puede comprar, vender, reparar o reconstruir vehículos de motor de salvamento y vehículos de motor no reparables. Puede utilizar las placas provisionales de dealer, las placas provisionales del comprador y las placas de lámina de dealer, pero únicamente en vehículos de motor. Debe proporcionar un bono de garantía.

Motocicleta independiente - Puede comprar, vender o intercambiar cualquier tipo de motocicletas usadas, motonetas o vehículos todoterreno. Puede comprar, vender, reparar o reconstruir vehículos de motor de salvamento y vehículos de motor no reparables. Puede utilizar placas provisionales de dealer, placas provisionales del comprador y placas de lámina de dealer, pero solamente en motocicletas, motonetas o vehículos todoterreno. Debe proporcionar un bono de garantía.

(1.10 Tipos de Licencia - Continuación)

Remolque de Viaje- Puede comprar, vender o intercambiar remolques de viaje usados. Puede comprar, vender, reparar o reconstruir vehículos de motor de salvamento y vehículos de motor no reparables. Puede utilizar las placas provisionales de dealer, las placas provisionales del comprador y las placas de lámina de dealer, pero únicamente en remolques de viaje. Exento del requisito de bono de garantía.

Remolque/Semirremolque de utilidad - puede comprar, vender o intercambiar remolques y/o semirremolques nuevos o usados. Puede comprar, vender, reparar o reconstruir vehículos de motor de salvamento y vehículos de motor no reparables. Puede utilizar las placas provisionales de dealer, las placas provisionales del comprador y las placas de lámina de dealer, pero únicamente en remolques/semirremolques. Exento del requisito de bono de garantía.

Venta al por mayor o “wholesale” - Puede vender o intercambiar vehículos solo con otros dealers con licencia. NO es necesario tener un área de exhibición para cinco vehículos. NO puede vender vehículos a compradores minoristas o “retail”. Los dealers de vehículos “wholesale” pueden comprar, vender o intercambiar vehículos usados, incluyendo vehículos de motor, motocicletas y remolques de viaje. Puede comprar, vender o intercambiar remolques y/o semirremolques nuevos o usados. Puede utilizar placas provisionales y placas de lámina de dealer. Debe proporcionar un bono de garantía.

Licencia de concesionario de vehículos de motor de movilidad independiente - permite que el dealer pueda ofrecer a la venta vehículos de motor de movilidad nuevos. Un "vehículo de motor de movilidad" es un vehículo de motor diseñado y equipado para transportar a una persona con una discapacidad. Puede utilizar las placas provisionales de dealer, las placas provisionales del comprador y las placas de lámina de dealer. También se requiere que un dealer de movilidad independiente tenga una licencia de Convertidor. Debe proporcionar un bono de garantía.

Notas:

La Licencia de Dealer		También conocida como	
		Número Distintivo General (GDN)	"P Number" (el GDN comienza con la letra "P")
Caduca en	Costo de la Licencia	Placas de Dealer	Costos de Renovación
 2 años	 \$700	 \$90 c/u Límite de 2 para nuevos licenciatarios	 \$400 + las placas por 2 años
Solo puede vender los tipos de vehículos para los que tenga licencia.			

1.11 La Licencia de Dealer o GDN

La licencia de dealer se conoce técnicamente como un número distintivo general, o GDN. También se conoce en inglés como el "P Number", porque el GDN comienza con la letra 'Pe'. Las licencias se emiten por períodos de dos años, y actualmente cuestan alrededor de \$700 más el costo de las placas de dealer, que actualmente es de \$90 cada una. El límite para un nuevo licenciatario típicamente es de dos placas de dealer.

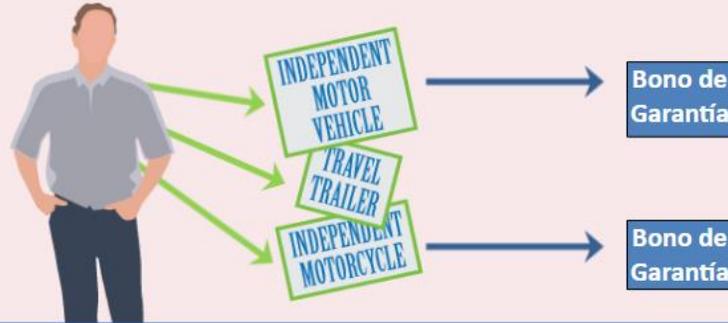
Las renovaciones de licencia también son por períodos de dos años y actualmente cuestan \$400 más el costo de las placas del dealer.

Tenga en cuenta que solo puede vender los tipos de vehículos para los que tiene licencia.

Notas:

Quién Necesita la Licencia de Dealer

Un dealer puede tener más de un tipo de licencia.



Hay que completar una solicitud por separado para cada uno de los tipos de licencia. Si hay un requerimiento de bono de garantía para ese tipo de licencia, entonces también se requiere un bono de garantía por separado.

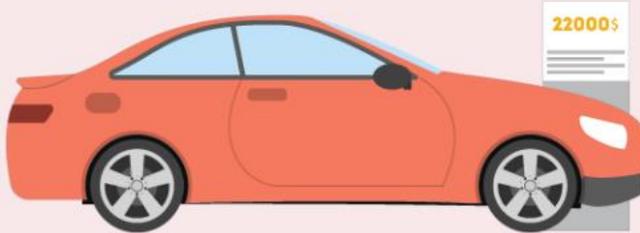
1.12 Quien Necesita la Licencia de Dealer

Un dealer puede tener más de un tipo de licencia. Sin embargo, hay que hacer una solicitud por separado para cada uno de esos tipos de licencia, y si hay un requerimiento de bono de garantía para ese tipo de licencia, entonces también se requiere un bono de garantía por separado.

Notas:

Licencia de Franquicia

Se requiere una licencia de franquicia para vender vehículos nuevos.



NUEVO: [nu:evɔi] adjetivo: Un vehículo de motor que no ha sido previamente objeto de una venta al por menor o retail.

1.13 Licencia de Franquicia

Se requiere una licencia de franquicia para poder vender vehículos nuevos. La definición de un vehículo de motor NUEVO es aquel que no ha sido previamente objeto de una venta al por menor o “retail”.

Notas:

Licencia de Salvamento

Si usted tiene una licencia de dealer independiente NO necesita una licencia de dealer de salvamento adicional para actuar como dealer de salvamento, siempre y cuando esto se haga en la misma ubicación física que su GDN.

Si tiene una operación de salvamento en una ubicación independiente, entonces SI necesita una licencia de salvamento para esa ubicación.

Hay reglas y formas adicionales que son requeridas para vender vehículos de salvamento y de salvamento reconstruido en Texas.



Los licenciatarios wholesale y de movilidad independiente NO pueden actuar como dealers de salvamento.

Puede encontrar más información en los sitios web de [TxDMV](#) y de la [Contraloría de Texas](#).

1.14 Licencia de Salvamento

Si tiene una licencia de dealer independiente, NO necesita una licencia de dealer de salvamento adicional para actuar como dealer de salvamento, siempre y cuando eso se haga en la misma ubicación física de su GDN.

Si tiene una operación de salvamento en una ubicación independiente, entonces SI necesita una licencia de salvamento para esa otra ubicación.

Hay reglas y formas adicionales requeridas para vender vehículos de salvamento y de salvamento reconstruido en Texas. Los licenciatarios wholesale y de movilidad independiente no pueden actuar como dealers de salvamento. Sólo tocaremos brevemente estas reglas en este curso. Puede encontrar más información en los sitios web de [TxDMV](#) y de la [Contraloría de Texas](#).

Notas:

Tipo de Empresa

Una cosa importante a tomar en cuenta al montar un concesionario de autos es la formación de su negocio y el tipo de empresa que desea formar.

Propietario Único	Sociedad General
Corporación	Compañía de Responsabilidad Limitada (LLC)
Sociedad Limitada (LTD)	Sociedad de Responsabilidad Limitada (LLP)

Hay aspectos positivos y negativos en cada uno de los tipos de empresas que tenemos aquí.

Para más información...



Puede encontrar más información sobre la formación de un negocio en el [sitio web del Secretario de Estado de Texas](#).

1.15 Formación de su Negocio

Una cosa importante a tomar en cuenta al montar un concesionario de autos es la formación de su negocio y el tipo de empresa que desea formar. [Aquí se muestra una lista de varios tipos de empresas](#). Podría optar por un modelo que le ayude a proteger sus bienes personales, incluso si es un poco más caro de configurar y mantener; algo como una compañía de responsabilidad limitada, o una corporación. Operar como propietario único es menos costoso de configurar y mantener, pero tiene algunos inconvenientes. El riesgo de perder bienes personales en una demanda contra el propietario individual es más grande con este tipo de empresa. Cada uno de los tipos de empresas que vemos aquí tiene aspectos positivos y negativos a tomar en cuenta.

Notas:

Tipo de Empresa

Algunas cosas a tomar en cuenta al decidir sobre el tipo de empresa:



Consecuencias Fiscales



Protección de Bienes Personales



Tamaño, Ámbito, y Número de Empleados
(tanto ahora como en el futuro)

Otros factores incluyen intereses de propiedad empresarial adicionales y planificación patrimonial.

Se recomienda que, al formar su negocio, busque ayuda de un contador público (CPA) o de un abogado.

1.16 Tipo de Empresa

Algunas cosas a tomar en cuenta al decidir sobre el tipo de empresa:

- Consecuencias fiscales
- Protección de bienes personales
- El tamaño y el ámbito de sus operaciones - No sólo inicialmente, pero también en un futuro
- Número de empleados - también inicialmente y en un futuro
- Y si usted tiene cualquier otro interés de propiedad empresarial, eso también puede ser un factor, por no mencionar la planificación patrimonial y muchas cosas más

Se recomienda que usted busque ayuda de un contador público o de un abogado al formar su negocio.

Notas:

El Modelo de Negocio



Ahora que ya ha pensado en el tipo de empresa que va a formar, es hora de pensar en su modelo de negocio.

El término "modelo de negocio" incorpora muchas cosas diferentes, como la manera en que planea pagar por su inventario, financiar las operaciones, etc.

1.17 Su Modelo de Negocio

Ahora que ya ha pensado en el tipo de empresa que va a formar, es hora de pensar en su modelo de negocio. El término "modelo de negocio" incorpora muchas cosas diferentes, como la manera en que planea pagar por su inventario, financiar sus operaciones, etc.

Notas:

Requisitos de las Instalaciones

Para empezar, hay que establecer un lugar de negocios permanente. Esto significa que necesita:



Letrero Permanente

Oficina

Además de varios otros requisitos...

Independientemente de cómo planea adquirir y/o vender su inventario, su concesionario debe tener una estructura física en una ubicación real.

1.18 Requisitos de las Instalaciones

Independientemente de su modelo de negocio, usted tendrá que adherirse a los requisitos estatales de las instalaciones. Estos incluyen el tener un lugar de negocios establecido y permanente. Lo que significa que un dealer debe de tener una oficina de negocios, un letrero permanente, y cumplir con otros requisitos que veremos con mucho más detalle más adelante. Independientemente de cómo planea adquirir y/o vender su inventario, su concesionario debe tener una estructura física en una ubicación real.

Notas:

Tipos de Modelos de Negocio

Aquí hay varios modelos que se pueden considerar. **Haga clic en cada uno para obtener más información.**



1.19 Tipos de Modelos de Negocios

Veamos varios modelos de negocio que los futuros dealers consideran cuando están pensando entrar en este negocio:

Para actuar como agente intermediario o “broker” en la venta de un vehículo en Texas, usted debe obtener su número distintivo general. No existe una licencia de agente intermediario. Si tiene la intención de actuar como agente intermediario en las ventas de vehículos, puede hacerlo; pero, aun así, usted sigue estando sujeto a los mismos requisitos de las instalaciones que un dealer regular.

Algunos dealers están interesados en vender sólo en línea. No hay nada de malo en hacer eso, pero aun así debe obtener la misma licencia que todos los demás. También sigue siendo un requisito el tener una ubicación física, la cual está sujeta a todos los mismos requisitos de las instalaciones, y todas las ventas deben tener lugar en la ubicación con licencia.

Hay dealers que sólo desean exportar. No hay problema con esto, pero igualmente se debe obtener el GDN y cumplir con los requisitos de las instalaciones.

Si usted tiene una licencia de dealer, como de la que hablamos aquí, usted está autorizado a vender vehículos wholesale con esa licencia. Sin embargo, solo puede vender vehículos del tipo para el que posee una licencia de venta retail. Si únicamente desea vender vehículos al por mayor - sin venderlos directo al público - puede hacerlo obteniendo SOLO la licencia de dealer wholesale.

Consideraciones Básicas

Independientemente del modelo de negocio que decida, hay tres consideraciones básicas en las que hay que pensar antes de comenzar:



Gastos Generales y Operacionales

Alquiler/hipoteca, impuestos, empleados,
aseguranza, servicios públicos,
reacondicionamiento de vehículos, etc.



Inventario

Los autos y camionetas que va
a vender.



Pagos de los Clientes

¿Cómo van a pagar sus
clientes por los vehículos?

Veamos más de cerca cada una de estas...

1.20 Consideraciones Básicas

Independientemente del modelo de negocio que decida, hay tres consideraciones básicas en las que hay que pensar antes de comenzar:

La primera son los gastos generales y operacionales; cosas como su alquiler o hipoteca, el pago a sus empleados, la aseguranza, los servicios públicos, el reacondicionamiento de vehículos, los impuestos, etc. Todos sus gastos operativos generales.

Lo siguiente es ¿Cómo va a pagar por su inventario? en su caso, los autos y camionetas que va a vender.

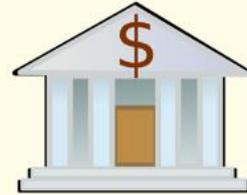
Y por último, como parte de su modelo de negocio, ¿cómo van a pagar sus clientes por los vehículos que usted les vende? Veamos más de cerca cada una de estas.

Notas:

Gastos Generales y Operacionales

La mayoría de los dealers comienzan con una combinación de su propio dinero en efectivo y una línea de crédito de una institución financiera.

Determinar este factor es obviamente una gran parte de su plan de negocios.



1.21 Gastos Generales y Operacionales

¿Cómo se puede financiar la operación del negocio? La mayoría de los dealers comienzan con una combinación de su propio dinero y una línea de crédito de una institución financiera. Determinar este factor es obviamente una gran parte de su plan de negocios.

Notas:

Inventario**Financiación Propia**

Usando su propio dinero para comprar vehículos.

**Financiamiento por Parte de una Compañía de Préstamos ("Floorplanning")**

Este es el financiamiento del inventario por parte de un tercero - empresas de "floorplan", inversionistas privados, otros dealers y a veces bancos y/o cooperativas de crédito.

**1.22 Inventario**

Si usted tiene los recursos necesarios, entonces puede utilizar su propio dinero para comprar sus vehículos.

El financiamiento de su inventario por parte de un tercero se conoce como "floorplanning" y es la fuente más común de financiación. Si tiene las relaciones adecuadas, es posible que pueda tomar ventaja de inversionistas privados. Algunos dealers incluso son financiados por otros dealers. Aunque no es común, ciertos bancos y cooperativas de crédito también pueden proporcionar financiamiento para su inventario.

Notas:

Pagos de los Clientes

Veamos cómo le van a pagar cuando venda un vehículo. **Haga clic en cada uno de ellos para obtener más información.**



Ventas Sólo en Efectivo



Financiamiento por Parte de Terceros



Buy-Here Pay-Here



Sistema Híbrido

1.23 Pagos de los Clientes

Ya hemos visto cómo va a pagarle a otras personas. Ahora pasemos a lo más importante que es, ¿cómo le van a pagar a usted cuando venda un vehículo?

Tendrá algunas ventas que son "ventas solo en efectivo". Esa es una situación en la que su cliente YA TIENE SU PROPIO FINANCIAMIENTO. Puede que sea en efectivo, o tal vez tenga financiamiento de otra fuente, como un banco o una cooperativa de crédito, pero USTED -el dealer- no jugó ningún papel en asegurar esa financiación.

El financiamiento por parte de terceros es una situación común en los concesionarios en los que usted - el dealer - ayuda a organizar el financiamiento para el cliente a través de algún tercero, como un banco, cooperativa de crédito, empresa financiera, etc.

Un tipo de negocio muy particular conocido como "buy-here pay-here" es básicamente la financiación interna proporcionada por USTED, el dealer.

Hay muchos dealers que utilizan una combinación de estos modelos de negocio en sus concesionarios. Tenga en cuenta que es posible que necesite licencias adicionales emitidas por otras agencias estatales para operar algunos de estos modelos de negocio. Discutiremos esto más adelante en el curso.

- 1** Ubicación física que cumpla con los requisitos de las instalaciones.
- 2** Presentar una solicitud completa con todos los requisitos adjuntos, incluyendo evidencia de un bono de garantía de \$50,000.
- 3** Locación de la empresa: Un contrato de arrendamiento con validez de dos años o un comprobante de propiedad.
- 4** Verificación de antecedentes: A todos los solicitantes se les efectuará una verificación de antecedentes penales y medidas disciplinarias previas.

1.24 Requisito para la Licencia de Dealer

Vayamos ahora al grano y hablemos sobre los requisitos para la licencia de dealer.

Necesitará una ubicación física para el negocio que cumpla con los requisitos de las instalaciones, los cuales discutiremos con más detalle momentáneamente.

Obviamente, usted tendrá que presentar una solicitud completa con todos los requisitos adjuntos, que incluirán evidencia de un bono de garantía de \$50,000.

También se requiere un contrato de arrendamiento con validez de dos años o un comprobante de propiedad para la locación de su negocio. Si el dueño de la propiedad no es su arrendador, usted también deberá proporcionar una declaración firmada y notariada por el dueño de la propiedad que incluya el nombre completo, la dirección de correo electrónico, la dirección postal y el número de teléfono del dueño de la propiedad, y una declaración del dueño de la propiedad confirmando que usted ha sido autorizado por el dueño de la propiedad para subarrendar la ubicación y que puede operar un negocio de venta de vehículos desde esa ubicación comercial.

Verificación de antecedentes. A todos los solicitantes se les efectuará una verificación de antecedentes penales y medidas disciplinarias previas. Discutiremos esto con más detalle al final de esta sección. Deberá también informar sobre todas las deudas, juicios o gravámenes pendientes o impagos, a menos que la deuda se haya cancelado en una bancarrota.

Notas:

Requisitos de las Instalaciones

Usted no puede vender - ni ofrecer a la venta - vehículos desde cualquier lugar que no sea su ubicación con licencia.

La venta de vehículos desde cualquier lugar que no sea su ubicación con licencia se conoce como "curbstoning".

Estos requisitos aplican a los concesionarios independientes de vehículos de motor, motocicletas independientes, remolques de viaje, y remolques de utilidad.



Si tiene una ubicación de consignación y va a vender vehículos al público entonces debe tener un GDN, a menos que la ubicación de consignación sea una subasta de vehículos de motor al por mayor.

Para más información...



Visite el [Código Administrativo de Texas](#) para conocer las reglas relacionadas con los requisitos de las instalaciones.

1.25 Requisitos de las Instalaciones

Como lo prometimos, veamos ahora los requisitos de las instalaciones que requiere el estado.

Tenga en cuenta que no puede vender - ni ofrecer a la venta - vehículos desde cualquier otro lugar que no sea su ubicación con licencia. Eso se conoce como "curbstoning". Por cierto, la venta de vehículos sin licencia alguna también se conoce como "curbstoning".

Los requisitos que estamos por ver aplican a los concesionarios independientes de vehículos de motor, motocicletas independientes, remolques de viaje, y remolques de utilidad.

Si tiene una ubicación de consignación y va a vender vehículos al público entonces debe tener un GDN, a menos que la ubicación de consignación sea una subasta de vehículos de motor al por mayor.

[Este es un enlace](#) que le proporcionará TODA la información que se encuentra en las reglas de administración con respecto a los requisitos de las instalaciones.

Notas:

Requisitos de las Instalaciones

Todos los requisitos de las instalaciones deben haberse cumplido al momento en que se presenta la solicitud.

No cumplir con todos los requisitos puede ser causa para que se le niegue la solicitud.

Si Participa en “Curbstoning” usted podría:

- Pagar multas civiles
- Perder su licencia



1.26 Incumplimiento de los Requisitos

Tenga en cuenta que todos los requisitos de las instalaciones que estamos a punto de cubrir deben haberse cumplido al momento en que se presenta la solicitud. En cualquier momento del proceso TxDMV puede solicitar una visita a su localidad y el no tener todos los requisitos en orden podría resultar en la negación de su solicitud.

Una última nota sobre “curbstoning”: No lo haga. Si participa en “curbstoning”, es posible que tenga que pagar multas civiles o, peor aún, puede que le revoken su licencia.

Notas:

Requisitos de las Instalaciones

Horario de Apertura

Un concesionario retail debe abrir sus puertas al público al menos 4 días a la semana y al menos cuatro horas consecutivas en esos días.

No está permitido laborar únicamente a base de citas.



El horario de apertura debe publicarse en la entrada principal de su edificio y debe ser accesible al público.



Si usted tiene una cerca alrededor de su lote, entonces el horario debe ser publicado allí.

Un propietario, o un empleado con responsabilidad, debe estar presente para comprar, vender o intercambiar vehículos durante las horas hábiles publicadas.



Si un propietario o empleado no está disponible durante las horas hábiles, entonces se debe colgar un cartel indicando la hora y la fecha en que alguien regresará.

1.27 Horario de Apertura

Un concesionario retail debe abrir sus puertas al público al menos 4 días a la semana. Y en esos días, hay que estar abierto al menos por cuatro horas consecutivas. No está permitido laborar únicamente a base de citas.

No hay más requisitos de horarios aparte de la Ley Azul o "Blue Law" la cual veremos un poco más adelante. Por lo tanto, si su modelo de negocio es estar abierto de una de la mañana a cinco de la mañana los miércoles, jueves, viernes y sábados, el estado no se opone. El horario de apertura debe estar publicado en la entrada principal de su edificio, y ser accesible al público. Es requerido publicar un horario de apertura que contenga los 7 días de la semana, por lo tanto, no puede tener un letrero que solo indique de lunes a sábado.

Si hay una cerca alrededor de su lote, asegúrese de publicar el horario allí para el conocimiento de las personas que estén tratando de acceder a su edificio fuera de las horas de trabajo.

Un propietario o un empleado con responsabilidad debe estar presente durante las horas hábiles para comprar, vender, o intercambiar vehículos. Pero ¿qué se puede hacer si es un negocio de solamente una o dos personas y no pueden estar disponibles porque tienen que ir a la subasta o a otro lugar?

Si un propietario o empleado no está disponible durante las horas hábiles, entonces se debe colgar un cartel indicando la hora y la fecha en que alguien regresará.

Notas:

Ley Azul

BUSINESS HOURS	
Mon. :	1:00 – 5:00
Tues. :	1:00 – 5:00
Wed. :	1:00 – 5:00
Thur. :	1:00 – 5:00
Fri. :	3:00 – 8:00
Sat. :	2:00 – 9:00
Sun. :	Closed

Eso significa que puede estar abierto al público los sábados o los domingos, pero **NO** en ambos días consecutivamente.

La Ley Azul sólo aplica a los vehículos autopropulsados. Esta ley no aplica en la venta de remolques de viaje, remolques de utilidad o semirremolques.

1.28 Ley Azul

La Ley Azul de Texas está en efecto. Eso significa que puede estar abierto al público los sábados o los domingos, pero NO en ambos días consecutivamente. La Ley Azul sólo aplica a los "vehículos autopropulsados". Esta ley no aplica en la venta de remolques de viaje, remolques de utilidad o semirremolques.

Notas:

Requisitos de las Instalaciones

Equipo de Oficina y Teléfono



El teléfono de su negocio debe ser contestado por un empleado, servicio de contestador telefónico o correo de voz de 8am a 5pm de lunes a viernes, **independientemente de sus horas hábiles.**



Su oficina debe estar equipada con un escritorio, dos sillas, acceso a Internet, y un teléfono.



El teléfono puede ser un fijo o un móvil, pero debe aparecer en los listados bajo el nombre comercial del concesionario.

Si hay más de un dealer con licencia en una ubicación, cada dealer debe cumplir individualmente con todos los requisitos de las instalaciones.

1.29 Equipo de Oficina y teléfono

Independientemente de sus horas hábiles, el teléfono de su negocio debe ser contestado de 8am a 5pm de lunes a viernes, ya sea por un empleado, un servicio de contestador telefónico o por el correo de voz. Puede utilizar un teléfono móvil, pero los requisitos son los mismos. Su oficina debe estar equipada con un escritorio, dos sillas, acceso a Internet y un teléfono. El teléfono puede ser un teléfono fijo o un móvil, pero debe aparecer en los listados bajo el nombre comercial del concesionario.

Nota importante: Si hay más de un dealer con licencia en una ubicación, cada dealer debe cumplir individualmente con todos los requisitos de las instalaciones. En otras palabras, dos dealers no pueden compartir la misma oficina, el mismo escritorio, sillas o teléfono.

Notas:

Requisitos de las Instalaciones**Letreros**

Los letreros deben ser *permanentes* y *conspicuos*.



Como mínimo 6" de alto con el nombre comercial o supuesto nombre

Para poder abrir su negocio está permitido colocar un letrero temporario siempre y cuando pueda probar que un letrero permanente está en pedido.

1.30 Letreros

El estado tiene unas ideas muy específicas cuando se trata del letrero de su negocio. Debe tener un letrero permanente y conspicuo, con letras de 6 pulgadas de altura como mínimo. Debe estar fijamente montado de una manera permanente, y debe estar hecho de material resistente a la intemperie y ser fácilmente visible para el público dentro de 100 pies de la entrada principal de su oficina comercial.

Se puede permitir el uso de un letrero temporario - con el fin de abrir su negocio- si usted puede probar que un letrero permanente está en pedido y llegará en breve.

Notas:

Requisitos de las Instalaciones

Estructura



La estructura de su oficina debe estar en un edificio que tenga un techo permanente y paredes exteriores conectadas por todos los lados y, como cualquier negocio, debe cumplir con las restricciones locales de zonificación y escritura.

La oficina no debe estar en ninguna habitación o edificio que no esté abierto al público.

Su oficina debe tener:

- Al menos 100 pies cuadrados de espacio interior (sin incluir pasillos, ni armarios, ni baños)
- Techo mínimo de 7 pies de altura
- Una puerta que se cierre (para privacidad del cliente)

Además, no puede ser una oficina de tipo portátil A MENOS que cumpla con estos requisitos y que NO sea fácilmente movable.



1.31 Estructura

La estructura de su oficina debe estar en un edificio que tenga un techo permanente y paredes exteriores conectadas por todos los lados y, como cualquier negocio, debe cumplir con las restricciones locales de zonificación y escritura. La oficina no debe estar en ninguna habitación o edificio que no esté abierto al público.

Su oficina debe tener al menos 100 pies cuadrados de espacio interior, sin incluir pasillos, ni armarios, ni baños, y debe tener un techo de al menos siete pies de altura. Debido a la naturaleza sensible de la información discutida durante las transacciones del concesionario, su oficina también debe contar con una puerta que se pueda cerrar para permitirle a usted y a sus clientes privacidad para hacer negocios mientras están sentados.

Además, no puede ser una oficina de tipo portátil A MENOS que cumpla con los requisitos anteriores y que NO sea fácilmente movable.

Notas:

Dirección Comercial

La dirección comercial debe ser reconocida por el Servicio Postal de los Estados Unidos o ser capaz de recibir correo postal.

- TxDMV no enviará las placas de lámina de dealer a una dirección fuera del estado.
- Su oficina debe estar ubicada en Texas.
- Todas las ventas deben realizarse desde esta ubicación comercial con licencia.



1.32 Dirección Comercial

La dirección comercial debe ser reconocida por el Servicio Postal de los Estados Unidos o ser capaz de recibir correo postal. Además, tenga en cuenta que TxDMV no enviará las placas de lámina de dealer a una dirección fuera del estado.

Está por demás decirlo, pero su oficina debe estar ubicada en Texas.

Como mencionamos antes, todas las ventas deben llevarse a cabo desde esta ubicación comercial con licencia.

Notas:

Requisitos de las Instalaciones

Zonificación

Usted debe:

- Cumplir con la zonificación local, los códigos municipales y las restricciones de escritura.
- Tener autoridad para abrir un concesionario en la ubicación que está considerando alquilar o comprar.

Y si la ubicación propuesta se encuentra en un área no incorporada?

Comuníquese con el condado para preguntar qué requisitos de ocupación o permisos se necesitan para esa ubicación.



Póngase en contacto con su ciudad para obtener un Certificado de Tenencia antes de obtener su licencia.

1.33 Zonificación Local

Al igual que con cualquier otro negocio, se debe cumplir con la zonificación local, los códigos municipales y las restricciones de escritura, y tener la autoridad para abrir un concesionario en la ubicación que está considerando alquilar o comprar.

Póngase en contacto con su ciudad para obtener un Certificado de Tenencia antes de obtener su licencia.

Si se le informa que la ubicación del negocio que propone está en un área no incorporada, entonces tendrá que ponerse en contacto con el condado para preguntar qué requisitos de ocupación o permisos se necesitan para esa ubicación.

Notas:

Requisitos de las Instalaciones

Zonificación



"¿Y si tengo una entrada separada para mi negocio o residio en un piso separado?"

¡No lo haga! Esto aún sigue siendo una residencia.

Muy importante: NO está permitido ubicar la estructura de su oficina dentro de una residencia, un apartamento, un hotel/motel o una casa de huéspedes.

Su oficina no puede ser virtual ni pertenecer a una compañía de suscripción de espacios y servicios de oficina. Una oficina que funciona por medio de este tipo de ubicaciones cooperativas no es considerada como una ubicación comercial establecida o permanente.



1.34 Restricciones de la Ubicación

No está permitido ubicar la estructura de su oficina dentro de una residencia, un apartamento, un hotel o motel, o una casa de huéspedes.

"¿Y si tengo una entrada separada para mi negocio o residio en un piso separado?" ¡No lo haga! Esto aún sigue siendo una residencia.

Además, su oficina no puede ser virtual ni pertenecer a una compañía de suscripción de espacios y servicios de oficina. Una oficina que funciona por medio de este tipo de ubicaciones cooperativas no es considerada como una ubicación comercial establecida o permanente.

Notas:

Requisitos de las Instalaciones

Compartiendo el Espacio

Compartir con otros dealers

- No puede haber más de cuatro (4) dealers minoristas ubicados en la misma estructura de negocio
- Sólo puede haber ocho (8) dealers wholesale por estructura
- Los dealers wholesale y minoristas NO PUEDEN estar ubicados dentro del mismo edificio, ¡INCLUSO SI HAY SUITES MÚLTIPLES!

Múltiples negocios - Un propietario

- Se puede usar el mismo número de teléfono si están operando bajo el mismo nombre
- Se requieren listados telefónicos separados y letreros separados si las empresas operan bajo nombres DIFERENTES

Cada dealer está obligado a cumplir individualmente con todos los requisitos de las instalaciones y de la oficina

1.35 Compartir Espacio con Otros Dealers

Usted puede compartir un lote con otros dealers, pero no puede haber más de cuatro dealers minoristas ubicados en la misma estructura de negocio, y sólo puede haber ocho dealers wholesale por estructura. Los dealers wholesale y minoristas NO PUEDEN estar ubicados dentro del mismo edificio. Si el edificio tiene varias suites, pero estas comparten un mismo techo, se considera una sola estructura.

Ahora, si usted es dueño de un concesionario y de otro negocio y estos están operando bajo el mismo nombre, por ejemplo, "Joe's Enterprises", entonces se puede usar el mismo número de teléfono. Pero, si los negocios operan bajo nombres DIFERENTES, por ejemplo "Joe's Used Cars" y "Joe's Antiques," entonces se requieren listados telefónicos separados y letreros separados.

Notas:

Requisitos de las Instalaciones

Compartir con otros que no son dealers

- Usted mismo es el dueño de la propiedad o tiene un contrato de arrendamiento separado, a nombre del negocio del concesionario, firmado por usted y el dueño de la propiedad.
- Hay que tener su propio letrero y número de teléfono para el negocio y su propio equipo de oficina por separado.
- La oficina del dealer también debe tener paredes interiores permanentes en todos los lados y no puede estar ubicada en un área pública que sea utilizada por ambos negocios.
- Su oficina solo puede ubicarse en el mismo lugar que un restaurante, gasolinera o tienda de conveniencia si es que hay una entrada independiente para su oficina que NO requiera que sus clientes pasen por el otro negocio.
- Todos los demás requisitos previamente mencionados también aplican en una oficina o estructura compartida.
- Un dealer de retail y un arrendador no pueden operar desde la misma estructura comercial a menos que compartan el mismo propietario o persona jurídica.



Su inventario debe de estar separado y apartado de cualquier área de estacionamiento.

Una persona razonable debe ser capaz de ver claramente qué vehículos están a la venta y quién los vende.

1.36 Compartir Espacio con Otros Que No Son Dealers

En cuanto al uso compartido del espacio, es posible compartir espacio con alguien que no sea dealer sólo si usted mismo es el dueño de la propiedad o si tiene un contrato de arrendamiento separado a nombre del negocio del concesionario firmado por usted y el dueño de la propiedad.

Como ya lo hemos mencionado, el dealer tiene que tener su propio letrero y número de teléfono para el negocio y su propio equipo de oficina por separado. Además, la oficina del dealer también debe tener paredes interiores permanentes en todos los lados y no puede estar ubicada en un área pública que sea utilizada por ambos negocios (por ejemplo, un vestíbulo o una sala de espera). Su oficina solo puede ubicarse en el mismo lugar que un restaurante, gasolinera o tienda de conveniencia si es que hay una entrada independiente para su oficina que NO requiera que sus clientes pasen por el otro negocio.

Entonces, ¿podría abrir su concesionario dentro de la tienda de productos de pesca de su tío? En teoría, sí se puede; y la realidad en Texas es que muchos concesionarios comparten espacio con otros negocios pequeños. Sin embargo, aun así hay que cumplir con los requisitos de las instalaciones anteriormente descritos.

Tenga en cuenta que un dealer de retail y un arrendador o facilitador de arrendamiento no pueden operar desde la misma estructura comercial a menos que compartan el mismo propietario.

Si comparte espacio con otra empresa, incluyendo otro dealer, entonces su inventario debe estar separado, y también debe estar apartado de cualquier área de estacionamiento. Piense en esto como una prueba a una persona razonable. Si una persona razonable se acerca a sus instalaciones, ¿sería capaz de ver claramente qué vehículos están a la venta y quién los vende?

Requisitos de las Instalaciones

Área de Exhibición

Un dealer minorista debe tener un área de exhibición designada para el inventario de su concesionario.

Un lote de almacenamiento no contiguo es permisible, pero solo si no hay acceso público y no se produce ninguna actividad de ventas en el lote de almacenamiento.



Storage Lot for
ABC Dealer
123-456-7890

El área de exhibición debe estar ubicada en la dirección comercial del concesionario o en una zona contigua o conectada a esa dirección.

1.37 Área de Exhibición

Un dealer minorista debe tener un área de exhibición designada para el inventario de su concesionario.

El área de exhibición debe estar ubicada en la dirección comercial del concesionario o en una zona contigua o conectada a esa dirección.

Un lote de almacenamiento no contiguo es permisible, pero solo si no hay acceso público y no se produce ninguna actividad de ventas en el lote de almacenamiento.

Se le permite tener un letrero que indique el nombre del concesionario, el número de teléfono y el hecho de que es un lote de almacenamiento.

Notas:

Requisitos de las Instalaciones

Su área de exhibición DESIGNADA:

- Debe ser lo suficientemente grande para que quepan *al menos* 5 vehículos del tipo que tiene licencia para vender. Tiene que ser reservada **exclusivamente para su inventario**.
- Si comparte espacio con otro negocio, estacionamiento público, camino de entrada, o área de exhibición de otros dealers, usted debe separar su inventario con una barrera física que no se pueda mover fácilmente.
- Si la ubicación de su negocio incluye surtidores de gasolina o estaciones de recarga para autos eléctricos, su área de exhibición no puede estar ubicada entre estas ni interferir con el acceso hacia o desde los surtidores de gasolina, tanques de combustible, estaciones de recarga o equipo de prevención de incendios.
- Si su lote está abierto después de la puesta del sol, éste debe estar adecuadamente iluminado.
- No puede estar en una servidumbre pública, un derecho de paso, o un camino de entrada, a menos que el organismo de gobierno con jurisdicción sobre esa servidumbre, derecho de paso, o entrada consienta su uso expresamente por escrito.
- Si la servidumbre, el derecho de paso, o la entrada es parte del sistema estatal de carreteras, el uso como área de exhibición sólo puede ser autorizado por un contrato de arrendamiento.
- Puede estar dentro de un edificio.



¡No se estacione en la servidumbre y no use un camino de entrada como área de exhibición!

1.38 Área de Exhibición

Su área de exhibición tiene que ser lo suficientemente grande para que puedan caber al menos 5 vehículos del tipo que tiene licencia para vender. Estos espacios tienen que ser reservados sólo para su inventario y no pueden ser utilizados como estacionamiento para clientes o empleados, ni como almacenamiento general.

Si comparte espacio con otro negocio, un área de estacionamiento público, un camino de entrada hacia la oficina, o el área de exhibición de otro dealer, usted debe separar su inventario con una barrera física que no se pueda mover fácilmente, a excepción de un área que permita la entrada y salida fácil del inventario. Si alguien del estado llegara a visitarlo, esta persona tendría que ser capaz de identificar fácilmente todos los vehículos que usted tiene a la venta en su lote.

Además, si la ubicación de su negocio incluye surtidores de gasolina o estaciones de recarga para autos eléctricos, su área de exhibición no puede estar ubicada entre estas ni interferir con el acceso hacia o desde los surtidores de gasolina, tanques de combustible, estaciones de recarga o equipo de prevención de incendios, por motivos de seguridad.

Si su lote está abierto después de la puesta del sol, entonces debe estar adecuadamente iluminado.

De acuerdo con las Reglas Administrativas, un área de exhibición no puede estar en una servidumbre pública, un derecho de paso, o un camino de entrada, a menos que el organismo de gobierno que tenga alguna jurisdicción sobre esa servidumbre, derecho de paso, o entrada consienta su uso expresamente por escrito. En resumen, no se estacione en la servidumbre.

Si la servidumbre, el derecho de paso, o la entrada es parte del sistema estatal de carreteras, el uso como área de exhibición sólo puede ser autorizado por un contrato de arrendamiento. Por lo tanto y en términos generales, ¡no puede estacionarse en la servidumbre!

También puede tener su área de exhibición dentro de un edificio.

1.39 **Requisitos para la Licencia de Dealer** Sección 1 Recursos

Exhibición de Su Licencia

Su Licencia de Dealer debe exhibirse en un área donde sea fácilmente visible para el público.

Si tiene ubicaciones adicionales en la misma ciudad y todas las ubicaciones aparecen en su licencia, puede sacar copias de su licencia para mostrarla en esas ubicaciones suplementarias.



The illustration shows a male car dealer in a light blue shirt standing behind a dark grey desk. On the desk is a computer monitor. To the right of the desk is a yellow sports car. Above the dealer is a speech bubble containing a graphic of a license plate that reads "Dealer's License ABC Dealer" with a starburst seal.

1.39 Exhibición de su Licencia de Dealer

Su Licencia de Dealer debe exhibirse en un área donde sea fácilmente visible para el público.

Si tiene ubicaciones adicionales en la misma ciudad, y todas las ubicaciones aparecen en su licencia, puede sacar copias de su licencia para mostrarla en esas ubicaciones suplementarias.

Notas:

Ubicaciones Adicionales

Si piensa abrir una ubicación adicional *dentro de los límites de la misma ciudad* que su ubicación original:

- NO es necesaria otra licencia.
- Debe notificar a TxDMV dentro de un plazo de 10 días.
- No puede vender autos en esa ubicación hasta que la agencia apruebe esa segunda ubicación.
- Debe presentar una solicitud de enmienda a través de eLICENSING (\$25)
- Los requisitos de las instalaciones para cualquier ubicación adicional son los mismos que los requisitos originales.
- Si su tipo de licencia requiere un bono de garantía, entonces también será necesaria una cláusula en el bono de garantía para actualizar las direcciones comerciales que aparecen en su bono de garantía.

Si piensa abrir una ubicación adicional *fuera de los límites de la ciudad* de su ubicación original:

- Tendrá que obtener otro GDN.
- Esto también aplica a la reubicación de su concesionario fuera de los límites de la ciudad.

1.40 Ubicaciones Adicionales

Si piensa abrir una ubicación adicional dentro de los límites de la misma ciudad que su ubicación original, entonces NO es necesaria otra licencia.

Sin embargo, debe notificar a TxDMV dentro de un plazo de 10 días y no podrá vender automóviles en esa ubicación hasta que la agencia apruebe esa segunda ubicación.

Se debe presentar una solicitud de enmienda a través de su cuenta de eLICENSING para su aprobación.

Los requisitos de las instalaciones para cualquier ubicación adicional son los mismos que los de la ubicación original.

Si su tipo de licencia requiere un bono de garantía, entonces una cláusula de bonos de garantía también será necesaria para actualizar las direcciones comerciales que aparecen en su bono.

Ahora, si va a abrir una ubicación adicional FUERA de los límites de la ciudad de su lote actual, entonces si tendrá que obtener otro GDN. Esto también aplica si va a REUBICAR su concesionario fuera de los límites de la ciudad.

Transferencia de Vehículos

P-123456



Si va a transferir vehículos entre dos de sus lotes con diferentes "P Numbers", usted debe asignar el título a la nueva ubicación cuando el vehículo se traslade a ese otro lote.

P-987654



Se proporcionará mucha más información sobre las asignaciones de títulos en otra sección.

1.41 Transferencia de Vehículos

Si va a transferir vehículos entre dos de sus lotes y esos lotes tienen "P-Numbers" diferentes, usted deberá asignar el título a la nueva ubicación cuando el vehículo se traslade al otro lote.

Se proporcionará mucha más información sobre las asignaciones de títulos en otra sección.

Notas:

Reubicación y Cambios de Información

Los cambios de información general, como la dirección postal, la dirección de correo electrónico o el número de teléfono, se pueden realizar en cualquier momento a través de eLICENSING.

También puede notificar a TxDMV que está cerrando su concesionario directamente a través de su cuenta.

Cualquier otro cambio en la licencia requiere una solicitud de enmienda y debe ser aprobado por la agencia. Estos pueden incluir un cambio en la dirección comercial de su negocio, el cambio de dueño, y el cambio del nombre de la empresa.

Todos los cambios en las licencias deben realizarse a través de eLICENSING en el sitio web de TxDMV.

[eLICENSING en el sitio web de TxDMV.](#)



1.42 Reubicación y Cambios en la información

Cambios en la información general, como la dirección postal, la dirección de correo electrónico o el número de teléfono, se pueden realizar en cualquier momento a través de eLICENSING. También puede notificar a TxDMV que está cerrando su concesionario directamente a través de su cuenta.

Cualquier otro cambio en la licencia requiere una solicitud de enmienda y debe ser aprobado por la agencia. Estos pueden incluir un cambio en la dirección comercial de su negocio, el cambio de dueño y el cambio de nombre de la empresa.

Todos los cambios en las licencias deben realizarse a través de eLICENSING en el [sitio web de TxDMV](#).

Notas:

Caducidad y Renovación de la Licencia



**180
DÍAS**

Presente su nuevo bono y su solicitud de renovación hasta 180 días antes de la fecha de vencimiento de su licencia. Si la solicitud de renovación se envía a tiempo antes de la fecha de vencimiento, usted puede continuar operando mientras se procesa la solicitud de renovación.

**90
DÍAS**

Si no ha enviado una solicitud de renovación dentro de los 90 días después de la fecha de vencimiento - usted tendrá que empezar desde el principio con una nueva aplicación de dealer.

Todos los avisos de renovación son enviados por correo electrónico.

¡Asegúrese de tener registrada una dirección de correo electrónico válida y de revisar su correo electrónico regularmente!



1.43 Caducidad y Renovación de la Licencia

Las licencias son válidas por 2 años y se renuevan en el aniversario de su emisión original. Para poder renovar hay que presentar su nuevo bono y su solicitud de renovación tan pronto sea posible para dar tiempo a que la solicitud de renovación sea revisada y procesada. La renovación se puede solicitar hasta 180 días antes de la fecha de vencimiento de su licencia. Si la solicitud de renovación se envía a tiempo antes de la fecha de vencimiento, usted puede continuar operando mientras se procesa la solicitud de renovación. Si no ha enviado una solicitud de renovación dentro de los 90 días después de la fecha de vencimiento - usted tendrá que empezar desde el principio con una nueva aplicación de dealer.

Todos los avisos de renovación se envían por correo electrónico; ¡por lo tanto, asegúrese de tener registrada una dirección de correo electrónico válida y de revisar su correo electrónico regularmente!

Notas:

Seguro de Responsabilidad Civil

La ley de Texas requiere que cualquier persona que sea dueña o asuma la responsabilidad de un vehículo de motor tiene que proporcionar un seguro de responsabilidad civil. Un concesionario con vehículos en el lote está asumiendo la responsabilidad de esos vehículos.

Obtenga un seguro de responsabilidad civil de garaje de una agencia con experiencia que se especialice en este tipo de seguro en particular.

Hay TODO TIPO de variables a considerar al obtener este seguro y consultar con un agente experto es su mejor recurso en esta situación.



**¡No escatime! Los concesionarios de autos son como imanes para atraer demandas.
¡Obtenga una póliza de seguro de una fuente confiable y de buena reputación!**

1.44 Seguro de Responsabilidad Civil

Un comprobante de seguro técnicamente no es un requisito para obtener una licencia de dealer. Sin embargo, es sumamente importante que usted obtenga un seguro de responsabilidad civil de garaje. Y eso es porque la ley de Texas requiere que cualquier persona que sea dueña - o asuma la responsabilidad - de un vehículo de motor, tiene que proporcionar un seguro de responsabilidad civil. Un concesionario con vehículos en el lote está presuntamente asumiendo la responsabilidad de esos vehículos.

¿Dónde puede conseguir este seguro? Considere el uso de una agencia con experiencia que SE ESPECIALICE en este tipo de seguro en particular.

Hay TODO TIPO de variables a considerar al obtener este seguro y un agente experto es su mejor recurso en esta situación.

Tenga en cuenta que los concesionarios de automóviles son como imanes para atraer demandas. Así que el conseguir una póliza de seguro con descuento de un familiar tal vez no sea la mejor opción para escatimar.

Notas:

Verificación de Antecedentes

¿Se puede obtener una licencia si se tienen antecedentes penales, antecedentes de cumplimiento o penalidad civil?

La respuesta es tal vez. Se le preguntará...

- Si usted o alguien asociado con su concesionario ha sido alguna vez condenado, o si ha recibido una sentencia diferida o si ha sido juzgado por un delito o crimen.
- Si alguna vez ha firmado una orden acordada, si le han revocado una licencia previa o si se le ha impuesto una sanción civil.
- Acerca de su historial financiero, incluyendo cualquier juicio o gravámenes pendientes o no pagados

Si la respuesta es sí, habrá que explicar la situación y presentar cualquier documento judicial relacionado con cada circunstancia. TxDMV revisará los hechos y determinará si se le emitirá una licencia.

SEA HONESTO

Asegúrese de no tener ningún problema legal pendiente en Texas o en otros estados.

Para más información...



Visite el Código Administrativo de Texas para conocer las reglas relacionadas con una [infracción criminal y su acción sobre la licencia](#).



Consulte el Código Administrativo de Texas para obtener más información sobre la [aptitud de una persona](#) para obtener una licencia.

1.45 Aptitud y Ofensa Criminal

¿Qué pasa si hay un historial de antecedentes penales, antecedentes de cumplimiento o penalidad civil? ¿Aún así se puede obtener una licencia? La respuesta es tal vez.

Durante el proceso de solicitud, se le preguntará si usted o alguien asociado con su concesionario ha sido alguna vez condenado, o si ha recibido una sentencia diferida o si ha sido juzgado por un delito o crimen. También se le preguntará si alguna vez ha firmado una orden acordada, si le han revocado una licencia previa o si se le ha impuesto una sanción civil y le preguntarán acerca de su historial financiero, incluyendo cualquier juicio o gravámenes pendientes o no pagados.

Si la respuesta es sí, tendrá que explicar la situación y presentar todo documento judicial relacionado con cada circunstancia. Debe divulgar incluso cualquier delito menor que haya ocurrido hace muchos años, ya que el no divulgar un delito puede hacer que su solicitud sea rechazada. TxDMV revisará los hechos y determinará si se le emitirá una licencia.

El punto importante aquí es que no hay que mentir. Cada solicitud se somete a una revisión completa y exhaustiva de los antecedentes penales, las medidas disciplinarias tomadas con una licencia, las sanciones civiles impuestas y los requisitos de las instalaciones. Es mucho más difícil explicar el por qué falsificó un documento del gobierno que proporcionar la información solicitada.

Estos enlaces proporcionan las reglas administrativas donde usted puede averiguar EXACTAMENTE cuáles son los requisitos con respecto a [aptitud](#) y [ofensa criminal](#).

Por último, asegúrese de no tener ninguna sanción civil o problemas de cumplimiento pendientes en Texas o en otros estados.

Requisitos

- Solicitud por medio de eLICENSING en el sitio web de TxDMV**
(incluye información de propiedad)
- Bono de Garantía por \$50,000**
También conocido como la Fianza del Dealer
- Prueba de Haber Completado este Curso**
- Arrendamiento del Inmueble**
(debe ser de 2 años)
- Fotos del Negocio**
- Verificación de Identidad**
Incluyendo Huellas Dactilares
- Certificado de Nombre Asumido que se obtiene del Secretario de Estado**
(si opera bajo un DBA diferente de la entidad legal)
- Constancia de Presentación del Secretario de Estado**

1.46 Requisitos de la Solicitud para la Licencia de Dealer

Ya que esté listo para solicitar su licencia de dealer, ¿qué es exactamente lo que hay que hacer? Bueno, para empezar, tendrá que completar en su totalidad la solicitud por medio de eLICENSING en el sitio web de TxDMV.

Echemos un vistazo a los documentos que va a necesitar. ¡Asegúrese de tener los siguientes elementos guardados electrónicamente para poder subirlos a su solicitud!

Como ya mencionamos, tendrá que proporcionar un bono de garantía de vehículos de motor de \$50,000, también llamado la fianza del dealer, así como el documento de poder asociado con este bono. ¡No olvide firmar su bono de garantía!

Y, por supuesto, deberá proporcionar una prueba de que ha completado este curso.

También necesitará una copia de su contrato de arrendamiento o comprobante de propiedad, incluyendo la declaración notariada del dueño de la propiedad, si es que está subarrendando.

Y se le pedirá que envíe fotos de su negocio que muestren claramente la estructura exterior del negocio, el aviso del horario de apertura, la oficina interior, y el letrero del negocio ya montado.

Deberá proporcionar una verificación de identidad, incluyendo huellas dactilares, para cada uno de los propietarios y gerentes de su negocio.

Si planea usar un Nombre Asumido, o un nombre DBA, que es un nombre diferente al de su entidad legal, entonces deberá proporcionar el Certificado del Nombre Asumido.

Los Propietarios Únicos y las Asociaciones Generales pueden obtener el Certificado de Nombre Asumido de la oficina del secretario del condado en el condado donde se encuentra la

Bono de Garantía del Dealer

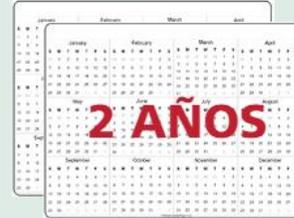
**Bono de Garantía
de \$50,000**



Requerido para estos tipos de licencia:

- Vehículo de motor independiente
- Motocicleta independiente
- Ventas únicamente de Wholesale
- Subasta de vehículos de motor al por mayor
- Dealers de movilidad independiente

La dirección o los nombres que aparecen en el bono de garantía deben coincidir exactamente con la dirección o los nombres del solicitante/empresa que aparecen en la licencia.



Debe ser válido por dos años y debe finalizar el último día del mes en el que presente su solicitud.

El bono de garantía debe estar firmado tanto por el representante de la compañía de bonos como por el propietario o representante de la empresa.

Recuerde que es mejor trabajar con un agente de seguros que esté familiarizado con los bonos de garantía del dealer y tenga experiencia con lo que TxDMV requiere.

1.47 Bono de Garantía del Dealer

Hablemos un poco sobre este bono de garantía del dealer. Este es un elemento donde muchos solicitantes se atorán. Como puede ver, el bono de garantía es necesario para los tipos de licencia enumerados aquí. Debe tener una validez de dos años y debe finalizar el último día del mes en el que presente su solicitud.

Otro error común es que la dirección o los nombres que aparecen en el bono de garantía no coinciden con la dirección o los nombres exactos del solicitante o negocio que aparecen en la licencia.

El bono de garantía debe estar firmado tanto por el representante de la compañía de bonos como por el propietario o representante de la empresa.

La clave para que no haya trabas con su bono de garantía es trabajar con un agente de seguros que esté familiarizado con los bonos de garantía del dealer y tenga experiencia con lo que el TxDMV requiere.

Notas:

Requisitos (cont.)

Deberá proporcionar información adicional, como:



Datos personales para crear su cuenta de eTAG



Datos personales para el contacto en cuestiones del negocio y la licencia



Preguntas sobre las instalaciones y antecedentes



Pedir sus placas de lámina

Firmar la solicitud



Efectuar el pago



1.48 Requisitos Adicionales de la Solicitud

Aún no hemos terminado. También tendrá que proporcionar información adicional como:

Datos personales para crear su cuenta de eTAG, y datos personales para el contacto en cuestiones del negocio y la licencia. Deberá responder algunas preguntas sobre las instalaciones y sus antecedentes. Usted también podrá pedir sus placas de lámina de dealer. Necesitará firmar la solicitud, ya sea electrónica o manualmente. Y, por supuesto, tendrá que efectuar el pago para completar la solicitud.

Notas:

Toma de Huellas Dactilares

Después de recibir su solicitud, TxDMV le enviará un correo electrónico para informarle quién en su solicitud debe tomarse las huellas digitales.

Todas las personas identificadas que requieran huellas dactilares deben tener sus huellas dactilares escaneadas en vivo o remitidas por correo directamente al proveedor aprobado, IdentoGO, usando tarjetas de tinta.

No vaya al proveedor para que le tomen las huellas dactilares hasta después de recibir la confirmación de TxDMV.

Los resultados de la toma de huellas se enviarán directamente al TxDMV.



1.49 Toma de Huellas Dactilares

Después de recibir su solicitud, TxDMV le enviará un correo electrónico para informarle quién en su solicitud debe tomarse las huellas digitales. Todas las personas identificadas que requieran huellas dactilares deben tener sus huellas dactilares escaneadas en vivo o remitidas por correo directamente al proveedor aprobado, IdentoGO, usando tarjetas de tinta. No vaya al proveedor para que le tomen las huellas dactilares hasta después de recibir la confirmación de TxDMV. Los resultados de la toma de huellas se enviarán directamente al TxDMV.

Usted puede obtener más información sobre los requisitos de huellas dactilares en el [sitio web de TxDMV](#).

Para Más Información

Existen manuales de usuario y videos muy completos en la página web de TxDMV que pueden guiarlo en el proceso de solicitar su licencia de dealer.

Le recomendamos que vea los videos correspondientes antes de iniciar su solicitud. Esa es la forma más rápida de obtener su licencia y minimizar los errores.

La mayoría de los solicitantes pueden esperar recibir su licencia en menos de tres semanas.

Las solicitudes incompletas, los problemas con las instalaciones, o algún antecedente penal son situaciones comunes que pueden ralentizar el proceso de solicitud.



Haga clic en la imagen para visitar este sitio.

1.50 Recursos Disponibles de TxDMV

Existen manuales de usuario y videos muy completos en la [página web de TxDMV](#) que pueden guiarlo en el proceso de solicitar su licencia de dealer.

Le recomendamos que vea los vídeos correspondientes antes de iniciar su solicitud. Esa es la forma más rápida de obtener su licencia y minimizar los errores.

La mayoría de los solicitantes pueden esperar recibir su licencia en menos de tres semanas.

Las solicitudes incompletas, los problemas con las instalaciones, o algún antecedente penal son situaciones comunes que pueden ralentizar el proceso de solicitud.

Notas:



1.51 Lo Que Publica en Su Pared

¡Hablemos ahora de lo que debe publicar en su pared! Lo dividiremos en tres áreas: primero, sus licencias y permisos; luego las publicaciones requeridas para el público; y finalmente las publicaciones requeridas como empleador.

Notas:

Licencias y Permisos

Cualquier licencia o permiso que obtenga debe exhibirse en un lugar donde sea visible al público en general.



Licencias

Licencia de Dealer

Aviso sobre el Bono de Garantía

Licencia de Financiación de Ventas de Vehículos Motorizados (MVSF)

Se Obtiene de la Oficina del Comisionado de Crédito al Consumidor

Permisos de la Contraloría de Texas

Impuesto General de Ventas y Uso

Si vende alguna otra cosa más que no sea un vehículo de motor.

Impuesto de Ventas de Vendedor Financiero

Si usted es un dealer buy-here, pay-here con la intención de diferir el impuesto de ventas

Permiso de Tenencia

Depende de su municipio local

RECUERDE: No necesita una licencia o permiso para recaudar y remitir el impuesto de ventas de vehículos de motor a la Contraloría de Texas.

1.52. Publicaciones para el Público

Con respecto a las publicaciones requeridas para el público, usted debe exhibir en un área pública un aviso específico sobre las emisiones de gases vehiculares que tenga un tamaño mínimo de 8 pulgadas por 10 pulgadas.

Si cobra una tarifa documental a sus clientes, un aviso de Divulgación de la Tarifa Documental debe publicarse en cualquier área de su oficina donde se finalizan las ventas.

Hay ejemplos de estos avisos en los Recursos de esta sección. Discutiremos la tarifa documental con mucho más detalle en la sección 4.

Publicaciones para el Público

Debe mostrarse en un área pública.

10 pulgadas x 8 pulgadas

"State law prohibits any person from selling, offering for sale, leasing, or offering to lease any vehicle not equipped with all emission control systems or devices in good operable condition. Violators are subject to penalties under the TCAA of up to \$25,000 per violation."

Aviso Específico Sobre las Emisiones de Gases Vehiculares

Esto debe ser publicado en cualquier área de su oficina donde se finalizan las ventas.

Divulgación de la Tarifa Documental



Hay ejemplos de estos avisos en los Recursos de esta sección.

1.53. Publicaciones para el Publico

Con respecto a las publicaciones requeridas para el público, usted debe exhibir en un área pública un aviso específico sobre las emisiones de gases vehiculares que tenga un tamaño mínimo de 8 pulgadas por 10 pulgadas. **Hay un ejemplo de este aviso en el Anexo.**

Si cobra una tarifa documental a sus clientes, un aviso de Divulgación de la Tarifa Documental debe publicarse en cualquier área de su oficina donde se finalizan las ventas. **También hay un ejemplo de este aviso en el Anexo.**

Hay ejemplos de estos avisos en los Recursos de esta sección. Discutiremos la tarifa documental con mucho más detalle en la sección 4.

Notas:

Anexo Sección 1

NOTICE OF SURETY BOND

Consumers may file a claim against a dealer's surety bond by contacting the bond company directly.

This notice is required by law.

Bond Company _____

Bond Number _____

Bond Company Phone # _____

Consumers may also obtain a dealer's surety bond information by submitting a Public Information Act (PIA) request through the Texas Department of Motor Vehicles –

www.txdmv.gov

1.53 – Divulgación de la Tarifa Documental

A DOCUMENTARY FEE IS NOT AN OFFICIAL FEE. A DOCUMENTARY FEE IS NOT REQUIRED BY LAW, BUT MAY BE CHARGED TO BUYERS FOR HANDLING DOCUMENTS RELATING TO THE SALE. A DOCUMENTARY FEE MAY NOT EXCEED A REASONABLE AMOUNT AGREED TO BY THE PARTIES. THIS NOTICE IS REQUIRED BY LAW.

1.53 – Aviso sobre las Emisiones de Gases Vehiculares

"State law prohibits any person from selling, offering for sale, leasing, or offering to lease any vehicle not equipped with all emission control systems or devices in good operable condition. Violators are subject to penalties under the TCAA of up to \$25,000 per violation."

This notice shall be no smaller than 8 inches by 10 inches (20.32 cm by 25.4 cm) and shall be clearly visible to all customers.