

LA COMPRAVENTA DEL COCHE USADO COMPRADOR ⁽¹⁾

Usted es un experto mecánico que disfruta reparando coches viejos. Posee un SEAT 1.430 con matrícula de Madrid M-AB. El vehículo es un turismo de cuatro puertas que ha pertenecido a su familia desde que su padre lo compró hace ya bastantes años. Este es un modelo que en sus tiempos fue muy admirado por la fiabilidad y robustez de su motor, características que constituyeron unos de los logros más sobresalientes de la empresa española que lo fabricaba. Con 130.000 Km., el coche sigue estando en buen uso, consume poco aceite y goza de buena compresión.

Una mañana reciente que usted iba a utilizar el coche que tenía aparcado en la calle, encontró que le habían dado un fuerte golpe. Por fortuna y sorprendentemente, sólo le habían dañado ambas puertas del lado izquierdo. El conductor que había producido el golpe no dejó datos y tampoco consiguió usted encontrar un posible testigo de los hechos.

Diversos talleres le hicieron un presupuesto para reparar los daños de chapa del coche. El presupuesto más bajo que consiguió era de 1.600 euros, cantidad con la que prácticamente se reconstruían las dos puertas estropeadas.

Esta reparación le costaría más de lo que vale el propio vehículo puesto que, a pesar de haber mantenido el coche en excelentes condiciones, usted dispone de dos valoraciones serias del mismo por 1.100 y 1.400 euros respectivamente. Por desgracia, este es un modelo relativamente reciente y del que se fabricaron muchas unidades y por tanto no tiene ningún valor para coleccionistas.

Por razones sentimentales, y porque comprar un coche nuevo que funcione como el suyo le costaría bastante más dinero, usted decidió reparar el vehículo. Desde entonces usted ha recorrido varios cementerios de coches y ha recurrido a unos cuantos chatarreros para localizar unas puertas con que sustituir las dañadas. Han pasado ya varias semanas y no ha tenido éxito en sus gestiones a pesar del esfuerzo y tiempo invertido.

⁽¹⁾ Caso de la División de Investigación del Instituto Internacional San Telmo, España.
Preparado por D. José María Zamoro y el Profesor Agustín Avilés Uruñuela, del Instituto Internacional San Telmo, con fecha de Enero de 1995.

Ayer encontró un anuncio en una revista de compraventa de artículos de segunda mano que ofrecía la venta de un SEAT 124 en buenas condiciones mecánicas. Aunque no se trataba del mismo modelo que su coche, usted sabía que algunos 1.430 y 124 tenían carrocerías prácticamente idénticas, por lo que pensó que ésta podría ser una oportunidad para adquirir las dos puertas que buscaba.

Se puso al habla con el vendedor y fue a visitarlo inmediatamente. Usted revisó el coche en venta y comprobó que la carrocería era exacta a la de su vehículo y que las puertas estaban en excelentes condiciones, aunque la chapa del maletero estaba algo deteriorada con numerosas manchas de óxido y tenía también varias abolladuras en los parachoques.

Usted no probó el coche pero su dueño le aseguró que estaba en buen estado, lo cual no es sorprendente para este tipo de vehículos. El cuentakilómetros marcaba 74.400 Km. pero es probable que tenga dos o más vueltas dada la antigüedad del coche. Además, durante la inspección, pudo comprobar el buen estado de algunas otras piezas que podría utilizar para mejorar su propio vehículo.

El dueño del 124 se mantuvo muy callado mientras usted inspeccionaba el coche y únicamente señaló que aunque la carrocería daba fe de la edad que tenía, su hermano lo había mantenido en buen estado mecánico.

El vendedor no le dijo precio y en cambio le pidió a usted una oferta; usted tampoco concretó. Usted le dijo que tendría que pensar sobre la posible compra del coche y que volvería a ponerse en contacto con él en breve espacio de tiempo. Al despedirse, usted le pidió que le avisara antes de vendérselo a cualquier otra persona.

En principio, usted cree que la compra del 124 es una buena idea, a pesar de que desmontar las puertas y pintarlas para que tuvieran el mismo color que su vehículo, le costarían unos 200 euros.

Se acaba de producir una llamada telefónica del vendedor para comunicarle que tiene una oferta en firme y que quiere tomar una decisión antes de mañana por la mañana. Usted le ha contestado que pasará a verle hoy mismo para hablar con él.

Usted está totalmente convencido de que no encontrará otra fuente para las puertas.

OBSERVACIONES IMPORTANTES:

- No intercambie los datos de su caso con los de su pareja ni antes de negociar ni al finalizar la negociación.
- Tampoco comunique a otras parejas cómo se ha desarrollado la negociación ni cual ha sido su resultado.

