

# Negociaciones

## ¿Es Negociar Una Buena Opción?

Negociar es la maneras de eliminar deudas al pagarse menos de lo que es debido. Esto pudiera aparecer como una buena alternativa cuando no es posible hacerle frente a la deuda, pero usted debería mirar sus consecuencias negativas antes de llegar a dicha decisión.



- Por lo general, los acreedores solo negocian con aquellos deudores que llevan varios meses de atraso, o que ya se hallan en manos de agencias de recaudo. Para cuando el convenio sea ofrecido, ya su crédito habrá sufrido considerable daño y además, ellos podrían haber añadido tantos cargos por cuenta del interés, que la deuda sería mucho mas alta que la original.
- Usualmente la negociación requiere de una cantidad o pago global durante un corto período de tiempo.
- Los acreedores pudieran reusar negociar y entablar demanda para cobrar lo debido.
- Negociación relacionada con deudas pudieran resultar en carga tributaria. Una deuda perdonada se considera sujeta a impuestos sobre la renta por el Servicio de Rentas Internas, (*IRS por sus siglas en Ingles*).
- Las llamadas de los acreedores pudieran continuar.
- Por lo general, la negociación es reportada en su informe crediticio y además, reducirá su puntuación crediticia. Esto pudiera crear gran dificultad al tratar de conseguir crédito en el futuro - todo crédito que pueda conseguir será más caro.
- Negociar el convenio con solo uno, de muchos acreedores, no tiene sentido si no hay planes hechos para lidiar con los demás. Usted pudiera terminar declarándose en quiebra y el dinero que usara para liquidar dicho trato, pudiera haberse utilizado en pagar los gastos que resultasen de la quiebra o de las deudas que no se pudiesen absolver.

## Si usted decidiese negociar un convenio:

- Obtenga la oferta por escrito antes de comprometerse. No pague nada antes de recibir dicha oferta por escrito
- Cerciórese de tener muy claro la forma en que aparecerá dicha negociación en su informe crediticio.
- Indague con una Agencia de Asesoramiento Crediticio si existe alguna alternativa.
- Sería conveniente que consulte con un abogado.

# Compañías que Ofrecen Negociar Sus Deudas:

- Estas compañías prometen negociar acuerdos con los acreedores en nombre suyo.
- Muchas veces hacen promesas que no pueden cumplir. Solamente su acreedor puede ofrecerle acuerdos relacionados con sus cuentas.
- Compañías que le ofrecen negociar sus deudas no pueden evitar que sus acreedores le lleven a los tribunales, le embarguen su sueldo o que impongan derecho de embargo a su propiedad. Estas compañías no mantienen previo acuerdo con sus acreedores.
- Las compañías que ofrecen negociar su deuda le pudieran cobrar considerables honorarios deservidos, incluyendo cuotas para establecer cuentas con ellos así como cargos por servicio mensual.
- El proceso de negociación puede tomarse años y mientras, su crédito continuará deteriorándose.
- Si negociar fuese una de sus opciones, usted lo puede hacer directamente evitando así los cargos.



Un Mensaje Educativo de



200 US Highway 9  
Manalapan, New Jersey 07726  
1-877-99-CUENTAS  
[www.navicoresolutions.org](http://www.navicoresolutions.org)



NATIONAL FOUNDATION FOR  
CREDIT COUNSELING

*Knowing the difference can  
make all the difference.*