

Negociación de la deuda

La siguiente estrategia puede proporcionarle algunas herramientas para el proceso de negociación/liquidación, pero tenga en cuenta que no es una garantía. Al poner en práctica esta estrategia, recuerde estos consejos. No se rinda si no le funciona de inmediato. Nunca se comprometa con algo que no pueda pagar por muy bueno que parezca. Siempre conozca de antemano los fondos máximos que tiene disponibles para negociar.

CONSEJOS PARA NEGOCIAR

- **No baje los brazos.**
- **Nunca se comprometa con algo que no pueda pagar.**
- **Conozca los fondos máximos con los que tiene que negociar.**

Organizarse

Usando el registro de negociaciones, enumere sus deudas desde la más pequeña hasta la más grande. Asegúrese de incluir todas las tarjetas de crédito, facturas de médicos/hospitales y cualquier otra deuda de su informe de crédito. Asegúrese de incluir los intereses que se han acumulado en cada deuda. (Puede encontrar esto en su informe de crédito o en sus estados de cuenta).

A continuación, determine la cantidad que está dispuesto a aportar o con la que puede contribuir para pagar o saldar la deuda. Ejemplo: es posible que prefiera pagar la mitad del monto adeudado en cada factura, pero algunas personas comienzan tratando de liquidar \$.20 sobre el \$1 (20%); esto es para lo que muchas, quizá la mayoría de las agencias de cobranza compran su deuda. Deberá anotar algunos números clave en su registro de negociaciones antes de realizar cualquier llamada. Deberá extraer algunos de estos números de su informe crediticio o de sus estados de cuenta más recientes.

EJEMPLO #1

¿DÓNDE PUEDE ENCONTRARLO?

Cantidad que adeuda actualmente	Informe de crédito o estado de cuenta actual	\$4,800
Intereses acumulados	Estado de cuenta actual	\$950
Cantidad que adeuda menos los intereses	\$4,800 menos \$950 (interés acumulado)	\$3,850
20% de lo que debes	\$4,800 por 0.20	\$960

EJEMPLO #2

¿DÓNDE PUEDE ENCONTRARLO?

Cantidad que adeuda actualmente	Informe de crédito o estado de cuenta actual	\$4,800
50% de lo que adeuda al 0% de interés	Saldo pagado en 24 meses (pagos de \$100 dólares mensuales)	\$2,400

EJEMPLO #3

Cantidad que adeuda actualmente	Informe de crédito o estado de cuenta actual	\$4,800
Cantidad que desea pagar	Cálculo propio basado en otras facturas que adeuda	\$1,800
Calendario de pago	Basado en lo que tiene para trabajar	Mes 1: \$525 Mes 2-18: \$75

Deudas médicas

Si tiene una factura de gastos médicos que aún esté en manos de los médicos/hospitales, llámelos de inmediato, antes de enviarlo a una agencia de cobranza. Si su factura supera los \$1,000 dólares pregunte si pueden enviarle un formulario de descuento para organizaciones benéficas. Si es menor de \$1,000 o si se le niega el descuento de caridad, llámelos y dígalos que sólo puede pagar [\$20 - \$25 dólares] al mes. Le pedirán cantidades mayores; puede trabajar con \$100 o \$75 dólares y así sucesivamente, pero negociarán con usted. También solicite 0% de interés. **Asegúrese de negociar un pago mensual que pueda incluir en su presupuesto.**

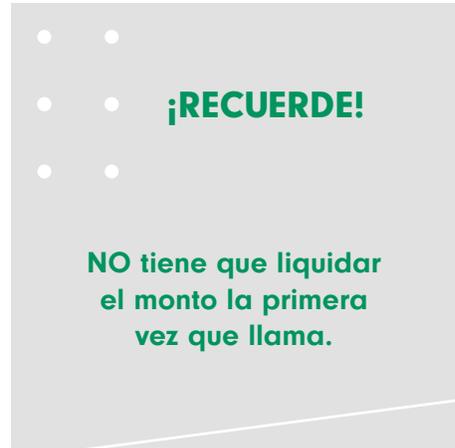
Necesita hablar con una persona que no sea el sistema automatizado. Sea honesto con ellos sobre el programa y lo que está tratando de hacer. Es probable que los médicos/hospitales trabajen con usted si cumple con sus pagos. Más adelante, siempre puede cancelarlo por completo o aumentar su pago mensual si tiene más espacio en su presupuesto. Encontrará que al final del año algunos médicos/hospitales le enviarán un formulario diciendo que han cancelado su deuda y que usted no les debe nada más.

ANTES DE QUE SU DEUDA SE VAYA A UNA AGENCIA DE COBROS:

- Solicite un formulario de descuento para organizaciones benéficas.
- Dígalos lo que puede pagar.
- También solicite 0% de interés.

La llamada telefónica

1. Deténgase y ORE.
2. Respire profundamente antes de comenzar.
3. Escriba la fecha/hora y comience con el acreedor en la parte superior de su lista (la menor cantidad que adeude).
4. Recuerde, no tiene que conformarse con la cantidad que quieren la primera vez que llama, ni la segunda, ni la tercera. La deuda ya está allí, ¡no va a ir a ninguna parte!



Puede que los siguientes guiones le resulten útiles al realizar sus llamadas telefónicas.

“Hola, mi nombre es ____, ¿y usted es?”

“Me pregunto si podría ayudarme, me gustaría saldar mi deuda con usted. Sólo tengo una pequeña cantidad de dinero para usar y mucha gente a la que me gustaría tratar de pagarle. ¿Estaría dispuesto a trabajar conmigo? Tengo \$ ____ (monto de pago meta) para gastar en esta deuda en este momento.”

Suelen decir “no” o decirle que debe pagar más.

“La cantidad de interés que se ha acumulado en esta factura es de \$ ____ (interés acumulado). Si quita todos los intereses, la cantidad real es sólo \$ ____ (factura menos intereses). Puedo pagar la factura ahora (si corresponde) si quita los intereses. ¿Puedo saldar la deuda de esta manera?”

Si están dispuestos a tratar con usted, pídeles que le envíen la nueva factura y, cuando la reciba, emita un cheque inmediatamente para pagarla.



“Gracias por estar dispuesto a trabajar conmigo. Que tenga un hermoso día”.

Si no es la cantidad que tiene en mente o no colaboran en absoluto con usted, diga amablemente:

“Lo siento; no puedo pagar esa cantidad en este momento. Volveré a llamar la semana que viene después de haber hablado con las otras personas a las que les debo, y veré si están más dispuestos a trabajar conmigo en ese momento. Muchas gracias por su atención. Que tenga un hermoso día”.

Entonces puede colgar.

SI ESTÁN DISPUESTOS A TRATAR CON USTED:

- Pídeles que le envíen una nueva factura.
- Cuando reciba la nueva factura, pague inmediatamente.

Llamadas de seguimiento

Algunos acreedores intentarán discutir o llamarle varias veces al día. Tenga su registro de negociaciones con usted o en un lugar al que pueda acceder a él rápidamente. Asegúrese de que todos los números estén en su lugar y que tenga anotadas correctamente las fechas en las que llamó y las personas con las que habló anteriormente.

“Llamé el ____ (fecha) y hablé con ____ (nombre del representante). Me dijeron ____ (toma de tus notas). Llamo de nuevo para ver si puedo saldar mi deuda. ¿Puede ayudarme?”

Repita la estrategia de su llamada inicial (arriba). Si el monto aún no se acerca a su monto de liquidación, simplemente dígalos una vez más, amablemente:

“Lamento no poder pagar esa cantidad en este momento, volveré a llamar la semana que viene. Gracias por su tiempo y que tenga un hermoso día”.

Debe terminar aquí la conversación colgando. Debe mantener la calma y la compostura y siempre debe ser amable. Diga “por favor” y “gracias”.

Los intimidadores

Debe recordar que las personas con las que habla han sido capacitadas específicamente para asustarlo con el fin de obtener su dinero. Siempre habrá quienes intentarán discutir o intimidarlo. Recuerde mantener la calma y ser cortés. A continuación, se muestran algunas de las tácticas que pueden usar los “intimidadores” y ejemplos de cómo puede responder.

Agente: *“Esto se incluirá en su informe de crédito”.*

Usted responde: *“Estoy consciente de ello. Así es como obtuve su número en primer lugar”.*

Agente: *“Bueno, veo en su informe de crédito que no le importa pagar sus facturas”.*

Usted responde recordándoles: *“Revisar mi informe crediticio no es parte de su trabajo y es ilegal hacerlo”.*

O, *“¿Puedo recordarle que estoy hablando con usted porque me gustaría saldar esta deuda ahora? Así que me preocupo por pagar mis facturas”.*

¡SIEMPRE!

**Mantenga la
calma y sea
cortés.**

Si todavía son desagradables con usted, espere con calma a que terminen de despotricar. Hay algunos que intentarán de convencerlo, hacerlo enojar y sentir mal, pero cuando finalmente se callen, DIGA AMABLEMENTE: “Gracias por su tiempo. Volveré a llamar la semana que viene y veré si está dispuesto a ser razonable, entonces, que tenga un hermoso día”. Luego cuelgue rápidamente.

Recuerde dejarlos terminar su perorata y por favor no tome a pecho las palabras de estos extraños porque serán hirientes. Es su trabajo y es para lo que han sido capacitados; no significa que sean malas personas. Tienden a enojarse mucho cuando uno se controla y saben a cuánto ascienden realmente sus deudas e intereses. **Asegúrese de anotar siempre lo que se dijo, la fecha, la hora, el nombre de la persona y el número de extensión o credencial.** Es muy bueno tener esto a la mano para la próxima persona con la que hable.

Mantenga una mente positiva.

Está comenzando un nuevo capítulo de su vida. Está tomando buenas decisiones y está siguiendo el plan de Dios. Se necesitan más de unas pocas semanas de llamadas para salir de una deuda de años. ¡Ánimo! Una vez que la deuda comience a disminuir, verá una diferencia en usted y se sentirá increíble.

