

Alerta de la FTC para Consumidores

Federal Trade Commission ■ Bureau of Consumer Protection ■ Division of Consumer & Business Education

Valor neto negativo y compraventa de autos

"Pagaremos el saldo de su préstamo cualquiera sea el monto que deba."

Algunos concesionarios de automóviles anuncian que cuando usted entregue su vehículo usado en parte de pago por otro – le pagarán el saldo de su préstamo cualquiera sea el monto que deba. Pero algunas personas deben por su auto más de lo que vale. Se dice entonces que estas personas tienen un “valor neto negativo”, y para ellas, las promesas del concesionario de cancelar la totalidad del préstamo pueden ser engañosas.

La Comisión Federal de Comercio (FTC, por su sigla en inglés), la agencia nacional de protección del consumidor, dice que los prestatarios con valor neto negativo deben tener especial cuidado con los ofrecimientos de canje de vehículos. Esto se debe a que aunque los anuncios digan que no tendrán que asumir ninguna otra responsabilidad de pago de ningún monto de su viejo préstamo, lo que dice el anuncio puede ser falso. Los concesionarios pueden incluir el valor neto negativo en el nuevo préstamo del auto del consumidor. Lo cual, a su vez, incrementaría el monto de los pagos mensuales sumando capital principal e intereses.

Los hechos podrían desarrollarse de esta manera: Digamos que usted desea entregar su auto en parte de pago para comprar un modelo más nuevo. El saldo que usted adeuda para cancelar su préstamo es de \$18,000, pero su auto vale \$15,000. Usted tiene un valor neto negativo de \$3,000, y si desea cambiar su vehículo por uno más nuevo debe pagar esa diferencia. Si el concesionario le promete pagar estos \$3,000, entonces no debería incluir ese monto en su préstamo nuevo. Sin embargo, algunos concesionarios le suman esos \$3,000 al préstamo de su auto nuevo, le deducen el monto de su pago inicial, o hacen ambas cosas, lo cual aumentará el monto de sus pagos mensuales: no solamente le estarían sumando los \$3,000 al monto principal del préstamo, sino que también le aplicarán el costo por su financiación.

La FTC dice que el hecho de comprender cómo funciona el valor neto negativo en una operación de canje de vehículo puede ayudarlo a tomar una opción mejor informada sobre la compra y financiación de un auto, y también puede ayudarlo a detectar si lo que se dice en los anuncios de compraventa de autos que prometen cancelar su préstamo es un engaño.

La ley federal establece que antes de que usted firme un contrato para financiar la compra de un auto, el concesionario debe entregarle ciertos documentos informativos sobre el costo de ese crédito. Lea el material que le entreguen, y fíjese en los detalles referidos al pago inicial y al monto financiado. Antes de firmar el contrato, asegúrese de comprender cómo se trata el valor neto negativo. De lo contrario, puede terminar pagando mucho más de lo que esperaba.

Cuestiones a considerar cuando su automóvil tiene un valor neto negativo

Le ofrecemos algunas recomendaciones para ayudarlo a evitar el efecto de bola de nieve del valor neto negativo:

- Antes de negociar la compra de un auto nuevo averigüe cuánto vale el vehículo que posee actualmente. Consulte en **National Automobile Dealers Association's (NADA) Guides**, **Edmunds**, y **Kelley Blue Book** (ambos sitios solamente están disponible en inglés).
- Si usted tiene un valor neto negativo, ya sea por el préstamo actual de su auto o por una refinanciación de un préstamo previo:
 - Piense en la posibilidad de posponer su compra hasta llegar a una posición de valor neto positivo. Por ejemplo, considere pagar su préstamo más rápido efectuando pagos adicionales solamente sobre el monto principal.
 - Piense en la posibilidad de vender su auto por sí mismo para tratar de conseguir que le paguen un precio superior al valor de venta mayorista.
 - Si se decide a entregar su vehículo como parte de pago por otro, pregunte cómo se considerará el valor neto negativo en la transacción. Lea el contrato con atención, controle que todas las promesas que le hagan verbalmente estén escritas en el contrato. No firme el contrato hasta que comprenda todos los términos, y el monto que tendrá que pagar cada mes.
 - Es conveniente que la extensión del contrato sea lo más corta posible de acuerdo a sus posibilidades de pago. Si le traspasan el monto del valor neto negativo al préstamo nuevo, cuanto más largo sea su préstamo, más tiempo le llevará llegar a un valor neto positivo sobre el vehículo.

Dónde presentar su queja

Para reportar problemas relacionados con las publicidades y los contratos de venta y financiación de los concesionarios de autos, incluyendo anuncios en los que se promete falsamente cancelar el valor neto negativo del préstamo de su auto, establezca contacto con:

La Comisión Federal de Comercio — ftc.gov/index_es.shtml

La Asociación Nacional de Fiscales Generales — naag.org (solamente disponible en inglés)

Para más información

Para aprender más sobre el tema, consulte la publicación *Entendiendo el financiamiento de vehículos*.

La FTC trabaja para prevenir las prácticas comerciales fraudulentas, engañosas y desleales en el mercado y proveer información para ayudar a los consumidores a identificar, detener y evitar dichas prácticas. Para presentar una queja o para obtener información gratuita sobre temas de interés del consumidor visite ftc.gov/consumidor o llame sin cargo al 1-877-FTC-HELP (1-877-382-4357); TTY: 1-866-653-4261. Para más información, vea el video *Cómo Presentar una Queja* disponible en ftc.gov/videosenespanol. La FTC ingresa las quejas presentadas por los consumidores a una base de datos segura y herramienta investigativa llamada Red Centinela del Consumidor (*Consumer Sentinel*) que es utilizada por cientos de agencias de cumplimiento de las leyes civiles y penales en los Estados Unidos y del extranjero.