NEGOCIACIÓN DE LA CONCILIACIÓN EN UNA DEMANDA LEGAL DE COBRO DE DEUDAS

Índice

CONCEPTOS BÁSICOS DE LA CONCILIACIÓN 2
Condiciones de la conciliación 2
Plazos para llegar a una conciliación 2
Motivos para llegar a un acuerdo 2
Motivos para no llegar a un acuerdo 3
Otras consideraciones para decidir si se llega a un acuerdo o no 3
CONSEJOS BÁSICOS PARA NEGOCIAR UNA CONCILIACIÓN 4
Cómo determinar sus objetivos y prioridades 4
Cómo desarrollar una estrategia de negociación 4
Contenido del acuerdo de conciliación 6
MEJORES PRÁCTICAS PARA NEGOCIAR UNA CONCILIACIÓN 7

NOTA: Este paquete de instrucciones no es orientación legal. No debe utilizar este paquete "tal cual". En su lugar, debe modificarlo después de considerar cuidadosamente los hechos de su caso. Si necesita orientación legal específica, consulte a un abogado.

CONCEPTOS BÁSICOS DE LA CONCILIACIÓN

Una conciliación es un acuerdo para ponerle fin a una diferencia. Cuando se presenta una demanda, una conciliación es una alternativa a ir a juicio, y puede incluir la desestimación de la demanda legal. La mayoría de las demandas legales se resuelven antes de llegar a juicio.

¿Tengo que llegar a un acuerdo?

No. Durante el proceso de la conciliación, usted y el demandante deciden ofrecer, aceptar o rechazar una conciliación. No está obligado a aceptar nada durante este proceso y puede volver al proceso en el tribunal en cualquier momento.

Las declaraciones que se hagan para llegar a una conciliación y las ofertas de conciliación son inadmisibles para probar la responsabilidad, lo que significa que no se pueden utilizar en su contra (ni en contra de la otra parte) en un juicio.[1]

Condiciones de la conciliación

Si se llega a una conciliación, el demandado (el deudor) normalmente aceptará pagar al demandante una cantidad de dinero, y el demandante aceptará no pedir más dinero.

En el acuerdo de conciliación se establecen las características del acuerdo. Los términos de la conciliación también pueden incluir:

- Que el demandante eliminará la deuda de su informe de crédito.
- Cuándo debe recibirse el pago y cuándo el demandante debe desestimar el caso.
- Que no habrá más acciones legales ni se exigirá más dinero.

Plazos para llegar a una conciliación

Puede intentar negociar una conciliación en cualquier momento del caso, incluso antes de que se presente una demanda legal. Cuando ya se ha presentado la demanda legal, se puede llegar a una conciliación antes de que empiece el juicio o durante el mismo. Las negociaciones de la conciliación pueden hacerse en el juzgado; por ejemplo, en una audiencia previa al juicio u otra reunión programada por el juez, o fuera de los tribunales por teléfono, correo electrónico o en persona.

Motivos para llegar a un acuerdo

Incluso si cree que tiene una buena defensa contra la demanda legal, hay varios motivos por los que le podría beneficiar llegar a un acuerdo. Podría considerar la conciliación si:

- Si cree que usted adeuda toda la deuda, podría tratar de llegar a un acuerdo por menos de toda la cantidad adeudada. Una demanda legal de cobro de deudas se refiere a si usted tiene una deuda, no a si puede pagarla.
- Puede hacer pagos.

[1] *Consulte* Cal. Evid. Código § 1152(a).

Además, la conciliación puede:

- Ahorrarle tiempo, ya que generalmente le llevará menos tiempo negociar y redactar un acuerdo de conciliación que ir a juicio.

- Ahorrarle dinero, ya que puede ahorrarse dinero en costos y honorarios judiciales y otros gastos relacionados con el caso. Podría evitar tener que pedir tiempo libre del trabajo, coordinar el transporte, etc. para ir al tribunal.

- Aliviar el estrés que tendrá que soportar por ir a juicio.

- Darle más control sobre el caso y el resultado. Cuando se llega a un acuerdo, puede participar más activamente en la creación de una solución favorable que si va a juicio y deja la decisión a un juez o un jurado.

Motivos para no llegar a un acuerdo

Por otro lado, hay varios motivos por los que puede no querer llegar a un acuerdo. No debería considerar llegar a una conciliación si:

- No puede hacer pagos. Aunque es posible que no tenga que pagar la cantidad total, tendrá que pagar *algo* si quiere llegar a un acuerdo.

- La deuda no es suya, usted no está de acuerdo con la cantidad de la deuda o es víctima de robo de identidad. Si esto se aplica en su caso, puede tener una defensa válida en la demanda legal y podría lograr que se desestime el caso sin tener que pagar nada al demandante.

- El plazo de prescripción terminó. Un "plazo de prescripción" es la fecha límite que tiene un acreedor para demandar por una deuda. En California, el plazo de prescripción para la mayoría de las deudas es de cuatro (4) años, a partir de la "fecha de incumplimiento" (generalmente 30 día después de la fecha de su último pago). Si un acreedor lo demanda después de que se venció el plazo de prescripción, debe plantear esta defensa afirmativa en respuesta a una queja. También debe avisarle esto al acreedor porque podría elegir desestimar el caso en su contra. Si planteó este asunto y aun así va a juicio, esté preparado para mostrar una prueba al tribunal de que su último pago fue más de cuatro años y 30 días antes de que se presentara la demanda legal.

Otras consideraciones para decidir si se llega a un acuerdo o no

- Considere si está protegido frente a cobros. Por ejemplo, si no tiene propiedades y sus únicos ingresos están protegidos por ley frente a un cobro, es posible que el demandante no pueda cobrarle nada, aunque obtenga una sentencia en su contra. Si sus ingresos y bienes están protegidos, puede dejar que el demandante obtenga una sentencia en su contra, en lugar de llegar a una conciliación y pagar.

  Si está protegido temporalmente frente a cobros porque está desempleado o incapacitado temporalmente, puede que no lo esté en el futuro si vuelve a trabajar. Si *ahora* está protegido frente a cobros, puede utilizar esta circunstancia como ventaja en las negociaciones para llegar a una conciliación. Si le dice al demandante que sus ingresos

están protegidos frente a cobros, es posible que lleguen a una conciliación razonable, en lugar de arriesgarse a obtener una sentencia que no pueda cobrar.

Para obtener una lista de los ingresos y bienes que están protegidos actualmente por ley frente a cobros, visite: https://selfhelp.courts.ca.gov/jcc-form/EJ-156.

- Si está planeando declararse en quiebra, o tiene previsto hacerlo en un futuro próximo, puede que no le interese llegar a un acuerdo si se va a cancelar (eliminar) la deuda en el procedimiento de quiebra.

  Para obtener una lista de recursos sobre quiebras, visite el Proyecto de asistencia al deudor del consejero público (Public Counsel's Debtor Assistance Project): https://publiccounsel.org/services/bankruptcy/.

CONSEJOS PARA NEGOCIAR UNA CONCILIACIÓN

Es importante que dedique tiempo a prepararse antes de empezar a negociar una conciliación. Una preparación le dará más confianza cuando empiece a negociar y lo ayudará a obtener un mejor resultado.

Determinar sus objetivos y prioridades

Antes de llegar a una conciliación con la otra parte, debe conocer sus objetivos y prioridades. Algunas cuestiones pueden ser más importantes para usted que otras; por lo que, debe asegurarse de conocer sus prioridades antes de negociar con la otra parte.

También debe considerar si el dinero es el único objetivo o si tiene objetivos no monetarios. Por ejemplo, tal vez quiera que quiten la deuda de su informe de crédito.

Desarrollar una estrategia de negociación

Estas son algunas sugerencias que pueden ayudarlo a lograr una mejor conciliación negociada.

- Determine si venció el plazo de prescripción. Averigüe la antigüedad de la deuda consultando sus reportes de crédito (www.annualcreditreport.com) para comprobar la última vez que hizo un pago a la deuda. Si el plazo de prescripción venció, el acreedor no puede demandarlo para cobrar. Asegúrese de no reiniciar accidentalmente el plazo de prescripción haciendo un pago parcial (no importa lo pequeño que sea).

- Si tiene reclamos contra el demandante, podría tratar de llegar a un acuerdo de liberación mutua sin pagarle nada. En un acuerdo de liberación mutua, usted y el demandante aceptan renunciar a cualquier reclamo conocido o desconocido que puedan tener el uno contra el otro en relación con el conflicto legal.
  - Antes de firmar cualquier tipo de acuerdo de liberación mutua, asegúrese de conocer sus derechos y de saber a qué está renunciando cuando firma.

- Antes de hacer una oferta de pago, considere sus otras obligaciones económicas. Revise sus ingresos y gastos, calcule lo que puede pagar por la deuda y acepte pagar solo una cantidad realista.

- Revise las prioridades de su deuda. Debe priorizar el pago de necesidades como la comida y la vivienda antes que el pago de una deuda de tarjeta de crédito.
- Permita que le quede algo de ingresos para cubrir gastos imprevistos y emergencias.

- Si decide hacer una oferta de pago, elija una oferta que le deje margen para negociar. Tenga en cuenta que pueden rechazar su primera oferta; por lo que, debe empezar las negociaciones con una oferta baja. Decida cuánto puede permitirse pagar y, después, ofrezca llegar a un acuerdo por menos dinero para que tenga más margen para negociar.
  - Por ejemplo, si sabe que solo puede pagar el 50 % de su deuda original, intente ofrecer alrededor del 10 %.
  - Nunca acepte pagar más de lo que pueda permitirse.

- Si puede permitírselo, ofrezca un pago único. Los acreedores suelen aceptar mucho menos que la cantidad total adeudada a cambio de un pago único (si paga todo de una vez).
  - Por ejemplo, si debe $500, puede sugerir pagar $200 en un solo pago.

- Si no puede permitirse un pago único, proponga un plan de pagos. Ofrezca pagar la deuda en cuotas mensuales.
  - Asegúrese de que entiende la cantidad total que pagará.

- Negocie cómo informará el acreedor de su deuda a las agencias de informes de crédito (Experian, Equifax y Transunion). Pida al acreedor que quite la información negativa de su informe de crédito y que, cuando se hayan hecho todos los pagos, su cuenta aparezca como "Pagada en su totalidad" (en lugar de "Pagada en la conciliación"), aunque pague menos de lo que debe.

- Mantenga el control de la conversación y sea coherente con lo que está dispuesto a pagar y lo que puede pagar. No permita que el demandante lo intimide para que pague una cantidad muy elevada y se olvide de sus otras obligaciones económicas.

- Asegúrese de que entiende las potenciales consecuencias fiscales de cualquier conciliación, especialmente si lo hace por menos de la cantidad total adeudada. Si se cancela alguna deuda como parte de una conciliación, la deuda cancelada puede considerarse un ingreso para usted que puede estar sujeto a impuestos.

  Si no está de acuerdo con la deuda, puede pedir que se incluya en la conciliación una declaración de impugnación de la deuda, lo que puede significar que la deuda cancelada no cuente como ingresos.

- Evite incluir una cláusula de confidencialidad en el acuerdo de conciliación, a menos que el demandante o su abogado insistan en incluirla. Como mínimo, puede utilizar esta cláusula como ventaja en sus negociaciones para que el demandante acepte algo que usted quiera. Por ejemplo, si el demandante acepta eliminar la información negativa de su informe de crédito, usted aceptará incluir la cláusula de confidencialidad.

- Antes de hacer cualquier pago, asegúrese de obtener los términos del acuerdo de conciliación <u>por escrito</u> y revíselos detenidamente. También asegúrese de tener una copia del acuerdo firmada por usted Y la otra parte. Después, cuando haya pagado su deuda, pida una confirmación <u>por escrito</u> de que ha pagado la totalidad de su deuda.

Contenido del Acuerdo de Conciliación

Si llega a una conciliación, el acuerdo por escrito debe incluir los siguientes términos:

- Deberá especificar la cantidad de la conciliación, si se paga en un pago único o a plazos, y las fechas de vencimiento de los pagos.
    - El acreedor debe reducir la cantidad total de la deuda.

- Si acepta un plan de pagos, asegúrese de que incluye una declaración de las fechas de vencimiento de los pagos, cómo y cuándo se acumularán los intereses y la dirección a la que debe enviar los pagos.

- Si acepta un plan de pagos, asegúrese de que incluye la posibilidad de retrasarse en los pagos, dándole automáticamente un "período de gracia" o exigiendo al demandante que le avise por escrito del pago atrasado y le dé la oportunidad de corregirlo (más tiempo para hacer el pago).
    - Intente obtener al menos 10 días para hacer el pago atrasado.

- Una declaración de que el acreedor aceptó la cantidad como pago total de la deuda y que no exigirá más dinero en el futuro.

- Una declaración de que el acreedor renunciará a los intereses, honorarios y costos judiciales.

- Una declaración de que el demandante no venderá, cederá, entregará ni transferirá de ningún otro modo la deuda.

- Una declaración de que la deuda se ha impugnado.

- Una declaración de que el acreedor eliminará la deuda de su informe de crédito o, como mínimo, informará de su cuenta a las agencias de crédito como "Pagada en su totalidad" en lugar de "Resuelta" o "Pagado en la conciliación".

- Si se disputa la deuda, una declaración similar a la siguiente "Este acuerdo es el resultado de una "obligación impugnada" que se impugnó de buena fe y no constituye la liberación o cancelación de ninguna deuda para fines de 26 U.S.C. § 61(a)(11). El demandante acepta, por lo tanto, que no extenderá un aviso 1099-C del IRS. Sin embargo, se recomienda al demandado obtener asesoramiento fiscal independiente relacionado con las consecuencias fiscales de este Acuerdo. Esta Sección representa un acuerdo entre las partes de que ninguna de las partes sostendrá que nada de lo que se incluye en este Acuerdo constituye la liberación de una deuda, pero no constituye un consejo legal ni fiscal respecto a las consecuencias de este Acuerdo".

- Una declaración de que no se dictará sentencia en su contra.

- Una declaración de que el caso se desestimará con pérdida de derecho a otro juicio, y cuándo se desestimará. Esto significa que no podrán presentar el caso de nuevo.

MEJORES PRÁCTICAS PARA NEGOCIAR UNA CONCILIACIÓN

- Consiga siempre todo por escrito, léalo detenidamente y haga preguntas si hay algo que no entiende.

- No tiene que entregar una prueba de sus ingresos, bienes ni cuentas bancarias, si no quiere. Si decide dar esa información, puede redactar o bloquear los números de cuenta y los nombres de su empleador y banco.

- Intente mantener la calma, independientemente de lo que digan el demandante o su abogado. Si le preocupa que el proceso se esté descontrolando, tómese un descanso o pida continuar la negociación otro día.

- Nunca le dé a la otra parte información de su cuenta bancaria ni acepte reintegros automáticos de sus cuentas.

- Tenga cuidado de no firmar ninguna negociación que no lo beneficie. Antes de firmar, hágase preguntas como:
  - ¿Protege este acuerdo los intereses que son más importantes para mí?
  - ¿Incluye este acuerdo todas las cosas que creo que aceptamos cuando negociamos?
  - ¿Creo que resolver este conflicto es mi única opción? ¿Me siento presionado para llegar a un acuerdo?
  - ¿Qué posibilidades tengo de obtener mejores resultados en un juicio?

- Las negociaciones para llegar a una conciliación no detienen automáticamente la demanda legal. Si se presentó una demanda legal y usted no responde a tiempo, el demandante aún puede obtener un fallo por incomparecencia en su contra.[2]

  Si intenta negociar *antes* de responder a una demanda legal, debe pedir al demandante un plazo extra para responder a la demanda legal, en caso de que sus negociaciones fracasen. El demandante puede aceptar darle 15 días más para que responda a la demanda legal.
  - Asegúrese de que cualquier acuerdo al que llegue para ampliar el plazo se haga <u>por escrito</u> (por ejemplo, por correo electrónico).

[2] Si recibió personalmente el aviso de la demanda legal (le entregaron directamente los documentos del tribunal), tiene 30 días a partir de la fecha en que lo recibió para responder. Si recibió el aviso por entrega sustitutiva (el tribunal le dejó los documentos a un adulto en su domicilio y se los enviaron por correo), tiene 40 días a partir de la fecha del envío por correo para responder. Si no responde a tiempo, el demandante puede pedir al tribunal que dicte un fallo por incomparecencia en su contra.