

## **PRINCIPIOS BÁSICOS DE COBRO DE DEUDAS**

### **¿Cómo puedo negociar un acuerdo en un caso de deudas?**

#### **INICIARON ACCIÓN JUDICIAL EN MI CONTRA. ¿ES YA MUY TARDE PARA TRATAR DE LLEGAR A UN ACUERDO?**

No. Las partes pueden convenir un acuerdo en cualquier momento antes de que el juicio inicie la etapa de resolución final.

#### **¿CUÁLES SON LAS VENTAJAS DE LLEGAR A UN ACUERDO?**

- El monto del acuerdo es, por lo general, menor al monto que se pide o el monto reclamado en la demanda.
- Ahorrará tiempo: Antes de que un caso se resuelva, tendría que volver varias veces a tribunales.
- Puede negociar un acuerdo monetario en plazos.
- Evita que tenga una sentencia en su registro, que normalmente aparece en su informe crediticio, y puede llevarlo a que le bloqueen su cuenta bancaria.

#### **¿CUÁLES SON LAS DESVENTAJAS DE LLEGAR A UN ACUERDO?**

- Es posible que termine con un acuerdo desfavorable debido a la presión y a tácticas engañosas de ciertos acreedores y de sus abogados.
- Según el caso, es posible que usted no tenga obligación legal de pagar la deuda, y si continua con el caso, quizás hasta se le absuelva la deuda. Por ejemplo, si recibe asistencia pública, ingreso suplementario del seguro social, beneficios de invalidez del seguro social u otros beneficios gubernamentales, es posible que los acreedores no puedan iniciar una demanda monetaria en su contra. Por lo tanto, sería más conveniente que continuara con el caso, en vez de llegar a un acuerdo.

#### **¿QUÉ NECESITO SABER PARA NEGOCIAR UN ACUERDO?**

- Haga un presupuesto y determine sus LÍMITES antes de ir a la reunión del acuerdo. NO supere ese límite. Es preferible que lo intente en un juicio, si el acreedor o el abogado de la agencia de cobranzas no están de acuerdo con su límite.
- Tenga en cuenta que, a veces, los acreedores aceptan acuerdos por menos dinero, si usted puede darles el monto en un pago único.
- NUNCA sea el primero en hacer la oferta. NO diga cual es su límite enseguida.
- Sólo convenga términos que usted sienta que son razonables, o que usted va a poder cumplir.
- Nunca llegue a un acuerdo por temor o porque lo están presionando. Usted no tiene la obligación de llegar a un acuerdo. Si la reunión del acuerdo se vuelve incómoda, pare la discusión y continúe con las medidas judiciales.
- Asegúrese de comprender quienes son las diferentes personas en el juzgado. El abogado que representa al acreedor, o la agencia de cobranzas, es su adversario legal, pero el abogado del juzgado trabaja para el juez y es un oficial del juzgado.
- Usted sólo debe convenir un acuerdo con un abogado del juzgado presente. NUNCA llegue a un acuerdo en el pasillo o fuera del juzgado.
- Asegúrese de que comprende TODOS LOS TÉRMINOS del acuerdo. Si hay algo que no comprende, pídale al juez o al abogado del juzgado que le explique antes de cerrar el acuerdo.
- No tema presentarse o hablar con un abogado del juzgado o un juez, ya que tienen la obligación de actuar en forma justa y razonable.
- Obtenga el acuerdo por escrito, y asegúrese de que se lo envía al Juzgado para su revisión.