



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

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

No. Las partes pueden llegar a 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 el demandante es diferente de la compañía que le prestó el dinero, puede ser imposible que el demandante pruebe su caso, o puede que el demandante haya esperado demasiado para presentar la demanda.
- Si su única fuente de ingresos es asistencia pública, ingresos suplementarios de seguridad, incapacidad de la seguridad social u otros beneficios del gobierno, es probable que el acreedor no pueda cobrar una sentencia en su contra. Por lo tanto, puede ser mejor seguir adelante con el caso, incluso si pierde, sus ingresos están protegidos.

¿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 cuál 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.

¿QUIEN PUEDO CONTACTAR SI TENGO PREGUNTAS?

Puede llamar a Mobilization for Justice al 212-417-3881 los jueves entre 10 am-2 pm.

DESCARGO DE RESPONSABILIDAD: esta hoja informativa brinda información general para los residentes de NYC; no es un aviso legal.