

Reconocimiento y aplazamiento de deuda: algunos consejos prácticos para documentar el acuerdo con el deudor.

En numerosas ocasiones, al llevar a cabo las gestiones de recobro pre – judicial con nuestros deudores, nos encontramos con su imposibilidad de hacer frente a la deuda en un solo pago y con su demanda de un aplazamiento para saldar la deuda que, realmente, ya está vencida.

CONVENIENCIA DE ESTE TIPO DE ACUERDOS DE PAGO.

Esta solución, salvo en casos en los que conocemos que la empresa deudora está al borde del concurso de acreedores o aquellos casos en los que el deudor ya ha incumplido previos aplazamientos concedidos, es una buena oportunidad para el acreedor, pues **ofrece estas ventajas:**

a) Nos permite reducir el período de pago respecto al de la reclamación judicial.

El período de pago del aplazamiento será casi siempre inferior al período de tiempo que nos llevaría cobrar vía reclamación judicial.

Así, por ejemplo, si el deudor nos pide pagar en seis meses y está dispuesto a firmar un documento de reconocimiento y aplazamiento de deuda no debemos dudar en firmarlo pues:

- Si cumple los plazos habremos cobrado en un período inferior al que hubiese supuesto la reclamación judicial.
- Si no cumple algún plazo habremos ganado que, por un lado, ya habremos cobrado parte de la deuda con los plazos que sí atendió y, por otro lado, que la reclamación judicial será más efectiva y menos dilatada en el tiempo, pues el contrato de reconocimiento de deuda hace que el deudor no tenga prácticamente posibilidad de negar su existencia.

b) Nos permite mejorar el título o documentación que prueba la existencia de nuestro derecho de crédito.

Así, al firmar el reconocimiento expreso de la deuda, la existencia de la obligación de pago, la determinación del importe a pagar y la clara identificación del sujeto que ha de responder por la misma quedan documentados de forma inequívoca, es decir, quedan claros y determinados todos los extremos que, llegado el caso, hemos de acreditar o probar ante el Juzgado.

Esto es una gran ventaja para la eficiencia y rapidez de la reclamación judicial en caso de que no cumpla con los plazos de pago.

Pensemos en que normalmente, al no existir reconocimiento de deuda, la demanda de reclamación de cantidad la acompañamos con las facturas impagadas y, cuando lo tenemos, con los albaranes que justifican la entrega de lo vendido o la prestación del servicio.

Con esa documentación el deudor tiene más o menos fácil inventarse algún motivo de oposición a la demanda (que no pidió o contrató el bien o servicio, que no los recibió o que lo hizo pero no se adecuaban a lo que había contratado, etc...) para que, aunque él sabe que no conseguirá eludir la condena al pago, se dilate el procedimiento de reclamación lo más posible.

Sin embargo, es mucho más difícil que el deudor pueda oponerse a la demanda o negar la deuda cuando lo que aportamos a la demanda es un documento en el que:

- El deudor reconoce que se le entregaron los bienes o prestaron los servicios recogidos en las facturas adeudadas y que no existen quejas que oponer por su parte sobre lo servido o entregado.
- Expresamente reconoce que adeuda las facturas en cuestión.
- Se fija la cantidad exacta adeudada.

c) Nos permite negociar y obtener garantías adicionales del pago de nuestro crédito.

Si sabemos cómo negociarlo y plantearlo, es perfectamente factible negociar con el deudor mejores garantías de pago a cambio de concederle el aplazamiento.

Hay que saber vender o hacer valer que si quiere el aplazamiento nos está pidiendo que, sobre el plazo de crédito que ya le concedimos para el pago de la factura, le concedamos un plazo adicional y que ello requiere que nos sea compensado mediante alguna contraprestación. Esta contraprestación podría ser dinero, en forma de un capital o de unos mayores intereses, pero a él le resulta más barato que la contraprestación sea darnos mayores garantías del pago de la deuda, como pueden ser: que el administrador de la deudora asuma personalmente la obligación de pago en caso de que la mercantil no cumpla, que se ofrezca algún inmueble como garantía del pago, etc...

Intentar esta negociación es siempre bueno porque, por un lado, si conseguimos una garantía adicional es beneficioso para nuestras expectativas de cobro y, por otro lado, porque a veces la actitud de la deudora de negarse en rotundo a garantizar el pago nos hace ver claramente que no quiere hacerlo porque no piensa pagar los plazos que se acuerden y, por tanto, no merece la pena perder el tiempo concediéndole una nueva oportunidad para pagar.

FORMA Y REQUISITOS MÍNIMOS DEL RECONOCIMIENTO DE DEUDA Y APLAZAMIENTO DE PAGO.

No obstante, para que la firma del acuerdo de reconocimiento y aplazamiento de deuda sea realmente un documento útil y que cubra todos nuestros derechos de cara a un eventual incumplimiento de los plazos pactados, es importante que tengamos en cuenta una serie de precauciones a la hora de instrumentarlo.

Ni nuestra legislación civil ni la mercantil regulan expresamente este tipo de contratos, que sin embargo son perfectamente válidos y eficaces jurídicamente, lo que nos permite darles casi la forma que queramos.

Algunas veces se hacen en forma de contrato o documento jurídico, propiamente dicho, entre las partes, pero en otras ocasiones se llevan a cabo mediante un simple email, fax o documento similar.

Redactarlos en un simple mail o en un contrato sin forma jurídica, con un folio que recoja en lenguaje coloquial lo mínimo del acuerdo, es en la mayoría de los casos más aconsejable, pues esto nos evita que una redacción y apariencia excesivamente formal y jurídica disuada al deudor de firmarlo. Será más fácil que lo acepte si redactamos un documento o mail con lenguaje coloquial que, sin embargo, tenga la misma eficacia y validez a todos los efectos.

De este modo, **lo importante de este acuerdo no es la forma en la que se instrumente el mismo, lo esencial es que en su contenido reflejemos una serie de aspectos relevantes para la protección de nuestros derechos, como son:**

- 1- **Que describa perfectamente no solo el importe de la deuda sino, también, el origen de la misma**, detallando o adjuntando las facturas impagadas que originaron el adeudo.
- 2- **Que recoja que el deudor reconoce expresamente la deuda, su importe y su origen**, admitiendo que proviene del impago de las facturas descritas y dejando claro que no tiene quejas o reclamaciones que justifiquen el impago de las referidas facturas.

3- **Que contenga cláusula de vencimiento anticipado**, es decir, que deje claro en su texto que en caso de incumplirse alguno de los plazos pactados el acreedor podrá dar por vencida la deuda que en ese momento, el del incumplimiento, reste por pagar y reclamarla judicialmente sin necesidad de esperar a ver si se cumplen los posteriores plazos.

4- **Que, en caso de que existan afianzamientos, de forma que otra empresa o persona física garantice solidariamente el cumplimiento del pago de la deuda, tengamos en cuenta aspectos importantes al respecto, como que:**

- El acuerdo lo ha de firmar también el garante, reconociendo expresamente su obligación de pagar la deuda con carácter solidario.
- Que lo que se afiance sean deudas ciertas y determinadas. No es válido el aval indeterminado en cuanto a la cantidad ni el indeterminado en el tiempo. Así, por ejemplo, puede avalarse el pago de 10.000 euros ya adeudados, o el pago de esos 10.000 euros y el de las deudas que la avalada contraiga con el acreedor durante los próximos seis meses. LO que no es válido es que alguien preste aval garantizando todas las futuras deudas que el avalado contrajese con el avalista de aquí a la eternidad, pues el avalista no sabe ni el importe de lo que avala ni el tiempo de duración de la obligación, lo que haría el pacto ilegal y, por tanto, ineficaz.

5- **Que, en determinados casos, es conveniente que el acuerdo sea directamente ejecutable.**

Hay casos en los que, normalmente por el alto importe de la deuda aplazada, es conveniente asegurarnos de que el contrato de reconocimiento de deuda nos permitirá su ejecución ante el Juzgado de forma directa, sin necesidad de que se dirima en un juicio si es cierto o no que nos deben el dinero.

Para que esto sea posible, para tener un título que permita presentarlo al Juzgado para que éste despache directamente ejecución y acuerde el embargo sobre los bienes de la deudora, como si de una sentencia de condena se tratase, es necesario que el documento o contrato lo firmemos ante notario y que, al hacerlo, hagamos constar expresamente que ambas partes reconocen que en caso de incumplimiento de los plazos se podrá ejecutar directamente la deuda ante el Juzgado valiéndose como

título para ello la primera copia de la escritura notarial que firmamos.

Cumpliendo estos mínimos requisitos el acuerdo de reconocimiento de la deuda por el obligado al pago y aplazamiento del pago de la misma, es un documento siempre ventajoso para el acreedor, pues con él se garantiza o bien cobrar en un plazo inferior al que supondría la demanda judicial o, de no cumplirse, que tiene un título mejorado de su crédito, una documentación que prueba de una forma mucho más contundente la existencia del crédito, su origen, su cuantía y la persona obligada al pago del mismo.

Fdo: Gonzalo Quiroga Sardi - Abogado
Presidente Comisión de Morosidad ASSET
Socio Director Quiroga & Asociados

