

MEMENTO EXPERTO
FRANCIS LEFEBVRE

Impago
de deudas
comerciales

ACTUALIZADO A JUNIO 2009

Este libro ha sido realizado
por iniciativa de
Ediciones Francis Lefebvre

Las opiniones y criterios vertidos en esta obra constituyen el fruto exclusivo de las reflexiones de los siguientes Autores –integrados en BROSETA Abogados y LEXER Abogados– derivadas de su propia experiencia práctica profesional:

Isabel Martínez Romero
(Abogado. Lexer Abogados)

Ignacio López Arbide
(Abogado. Lexer Abogados)

Miguel Ángel Rosell Blasco
(Abogado. Lexer Abogados)

Paz Guillén Bañuelos
(Abogado. Broseta Abogados)

Beatriz Carbonell Rebolleda
(Abogado. Broseta Abogados)

Esteban Barreda Becerra
(Abogado. Broseta Abogados)

© EDICIONES FRANCIS LEFEBVRE, S. A.
Santiago de Compostela, 100. 28035 Madrid. Teléfono: (91) 210 80 00. Fax: (91) 210 80 01
www.efl.es
Precio: 46,80 € (IVA incluido)
ISBN: 978-84-92612-20-8
Depósito legal: M-27414-2009
Impreso en España
por Printing'94
Puerto Rico, 3. 28016 Madrid

Cualquier forma de reproducción, distribución, comunicación pública o transformación de esta obra solo puede ser realizada con la autorización de sus titulares, salvo excepción prevista por la ley. Diríjase a CEDRO (Centro Español de Derechos Reprográficos, www.cedro.org) si necesita fotocopiar o escanear algún fragmento de esta obra.

ÍNDICE

	nº marginal
PARTE 1ª Consideraciones previas	
CAPÍTULO 1. Consideraciones previas sobre impago de deudas comerciales	100
A. Concepto de crédito y acreedor	110
B. Incumplimiento contractual	130
C. Impago de obligaciones dinerarias	160
PARTE 2ª Gestión extrajudicial	
CAPÍTULO 2. RECLAMACIÓN DE DEUDA EN VÍA AMISTOSA	200
A. Formas de reclamación de la deuda	225
B. Aplazamiento del pago	255
C. Dación en pago	265
D. Resolución del contrato por impago	330
E. Tiempo recomendado para exigir el pago en vía amistosa	375
CAPÍTULO 3. IMPOSIBILIDAD DE CONTACTO CON EL DEUDOR	420
A. Medidas de localización de deudores	425
B. Ficheros de morosidad	445
CAPÍTULO 4. IMPOSIBILIDAD DE RECOBRO EN VÍA AMISTOSA	490
A. Cesión de deuda	500
B. Averiguación de bienes del deudor	540
C. Devolución del IVA	545
D. Coste mínimo de las actuaciones judiciales	580
E. Documentación para interponer la demanda	665
PARTE 3ª Gestión judicial	
CAPÍTULO 5. PROCEDIMIENTO MONITORIO	700
I. Régimen general	705
A. Características	710
B. Aplicación práctica	730
C. Requisitos	750
D. Oposición	785
E. Título ejecutivo	795

	nº marginal
II. Procedimiento monitorio europeo	800
A. Características	805
B. Procedimiento	825
CAPÍTULO 6. JUICIO CAMBIARIO	900
A. Aplicación práctica	910
B. Requisitos	925
C. Clases de acciones cambiarias	965
D. Sujetos intervinientes	985
E. Juzgado competente	1000
F. Demanda cambiaria	1010
G. Embargo preventivo	1020
H. Costas	1030
I. Tasas judiciales	1035
J. Intervención de abogado y procurador	1040
K. Cuantía a reclamar	1045
L. Acumulación de acciones cambiarias	1050
M. Oposición cambiaria	1055
N. Despacho de ejecución	1075
CAPÍTULO 7. PROCEDIMIENTO DECLARATIVO	1100
A. Características	1110
B. Juicio ordinario	1150
1. Ámbito de aplicación	1155
2. Demanda	1180
3. Posibles actuaciones del demandado	1200
4. Audiencia previa	1225
5. Juicio	1240
C. Juicio verbal	1245
1. Ámbito de aplicación	1250
2. Demanda	1270
D. Medidas cautelares	1275
CAPÍTULO 8. EJECUCIÓN DE TÍTULOS JUDICIALES	1300
A. Requisitos de la ejecución	1315
1. Títulos ejecutivos judiciales	1320
2. Títulos ejecutivos no judiciales	1325
3. Requisitos temporales para solicitar la ejecución de títulos judiciales	1335
4. Otros requisitos de la ejecución	1350
B. Características de la ejecución	1355
C. Oposición a la ejecución	1440

	nº marginal
CAPÍTULO 9. EJECUCIÓN SOBRE BIENES MUEBLES	1500
A. Especialidades del embargo	1510
B. Bienes inembargables	1540
C. Posibilidad de acuerdo entre las partes	1570
D. Orden subsidiario de aplicación de embargos	1575
E. Medidas judiciales de averiguación de bienes del deudor ejecutado	1585
F. Vía de apremio y subasta de los bienes muebles	1625
1. Garantías del embargo de bienes muebles	1630
2. Subasta de bienes muebles	1690
CAPÍTULO 10. EJECUCIÓN SOBRE BIENES INMUEBLES	1700
A. Enervación de la ejecución	1760
B. Oposición	1770
C. Tercerías de dominio	1780
D. Subasta	1815
1. Características	1820
2. Celebración de la subasta	1835
3. Aprobación de remate y adjudicación de bienes	1840
4. Subasta desierta	1870
E. Inscripción de la adquisición	1875
F. Puesta a disposición del bien inmueble hipotecado	1880
G. El mandamiento judicial de cancelaciones	1890
CAPÍTULO 11. MEDIDAS CONTRA LA MOROSIDAD EN LAS OPERACIONES COMERCIA- LES	2000
A. Ámbito de aplicación	2005
B. Plazo de pago	2025
C. Intereses de demora	2035
D. Indemnización por costes de cobro	2050
E. Cláusulas abusivas	2060
F. Reserva de dominio	2075
G. Particularidades del comercio minorista	2085
CAPÍTULO 12. PROCEDIMIENTO CONCURSAL	2100
A. Concurso necesario instado por el acreedor	2110
B. Acreedor declarado en un concurso	2125
1. Comunicación del crédito	2130
2. Reclamaciones de cantidad y concurso de acreedores	2195
3. Otras actuaciones	2225
a. Refacturación de IVA	2230
b. Seguimiento del crédito	2245
c. Asistencia a la junta y voto de la propuesta de convenio	2250
d. Participación en la fase de liquidación	2255
e. Intervención en la sección de calificación	2265

	nº marginal
CAPÍTULO 13. PROCESO EUROPEO DE ESCASA CUANTÍA	2300
A. Características	2310
B. Regulación legal	2350
CAPÍTULO 14. ACTOS DE CONCILIACIÓN	2500
ANEXOS	3000
A. Cuadro comparativo procedimiento monitorio, declarativo y juicio cambiario ..	3100
B. Jurisprudencia	3200
1. Casos en los que procede el proceso monitorio	3205
2. Casos en los que procede el juicio cambiario	3210
3. La oposición a la petición inicial de monitorio	3215
4. Requisitos para la interposición de demanda de ejecución hipotecaria de bienes inmuebles	3220
5. Enervación en procedimiento de ejecución hipotecaria	3225
C. Casos prácticos	3300
D. Formularios	3500
1. Carta de reclamación de pago	3505
2. Reconocimiento de deuda y pago aplazado de la misma	3510
3. Carta por incumplimiento de pago aplazado	3515
4. Petición inicial de monitorio	3520
5. Oposición a la petición inicial de monitorio	3525
6. Demanda de juicio cambiario	3530
7. Transacción judicial	3535
8. Demanda de ejecución de títulos judiciales	3540
9. Demanda de ejecución sobre bienes inmuebles hipotecados	3545
10. Demanda de conciliación	3550
11. Comunicación de crédito a la administración concursal	3555
E. Normativa	4000

Principales abreviaturas

AC	Aranzadi Civil
AEAT	Agencia Estatal de la Administración Tributaria
AN	Audiencia Nacional
aptdo.	apartado/s
AR	Aranzadi
art.	artículo/s
AP	Audiencia Provincial
ASNEF	Asociación Nacional de Establecimientos Financieros de Créditos
BOE	Boletín Oficial del Estado
CC	Código Civil
CCAA	Comunidades Autónomas
CCI	Centro de Cooperación Interbancaria
CCom	Código de Comercio
CE	Comunidad Europea
CGPJ	Consejo General del Poder Judicial
CIF	Código de Identificación Fiscal
CIR	Central de Información de Riesgos
CIRBE	Central de Información de Riesgos del Banco de España
Circ	Circular
CNMV	Comisión Nacional del Mercado de Valores
Const	Constitución española
D	Decreto.
DGRN	Dirección General de los Registros y del Notariado
DCTPF	Dirección General del Tesoro y Política Financiera
Dir	Directiva
disp.adic.	disposición adicional
disp.derog.	disposición derogatoria
disp.trans.	disposición transitoria
DNI	Documento Nacional de Identidad
DOUE	Diario Oficial de la Unión Europea
ICO	Instituto de Crédito Oficial
INSS	Instituto Nacional de la Seguridad Social
IRPF	Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas
IVA	Impuesto sobre el Valor Añadido
JM	Juzgado de lo Mercantil
JUR	Jurisprudencia Base de Datos Aranzadi
L	Ley
LCAP	RDLeg 2/2000 Texto refundido de la Ley de Contratos de las Administraciones Públicas
LCon	L 22/2003 Concursal
LEC	L 1/2000 de Enjuiciamiento Civil
LEC/1881	RD 3-2-1881 de Enjuiciamiento Civil
LGT	L 58/2003 General Tributaria
LH	L 8-2-1946 Hipotecaria
LJCA	L 29/1998, de la Jurisdicción Contencioso Administrativa

LO	Ley Orgánica
LOPJ	L 6/1985 del Poder Judicial
LRJPAC	L 30/1992 de Régimen Jurídico de las Administraciones Públicas y Procedimiento Administrativo Común
modif	modificado/a
NIE	Número de Identificación Fiscal
OM	Orden ministerial
RAI	Registro de Aceptaciones Impagadas.
RD	Real decreto
RDL	Real decreto ley
RDLeg	Real decreto legislativo
Rec	recurso
Resol	Resolución
Rgto	Reglamento
RJ	Repertorio jurisprudencia Aranzadi
TCo	Tribunal Constitucional
TDC	Tribunal de Defensa de la Competencia
TGSS	Tesorería General de la Seguridad Social
TJCE	Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas
TS	Tribunal Supremo
TSJ	Tribunal Superior de Justicia

PRÓLOGO

Este Memento de Gestión de Impagados es una obra dirigida a profesionales del Derecho y de otras especialidades relacionadas con el mundo empresarial, así como a pequeñas, medianas y grandes empresas que se enfrenten a menudo con la difícil tarea de gestionar **impagos de deudas comerciales**.

La gestión de impagados es una materia que en ocasiones puede llegar a afectar notablemente la estabilidad financiera de una empresa que vende mercancías o presta servicios a sus clientes. Junto a los dilatados plazos de pago y el impacto financiero que ello puede suponer, la existencia de un crédito fallido y la decisión de su reclamación extrajudicial o judicial supone habitualmente la dedicación de tiempo y recursos económicos que es necesario racionalizar.

La opción por la gestión extrajudicial o judicial, las actuaciones para la localización del deudor y la averiguación sobre la situación patrimonial del deudor, así como la elección del tipo de procedimiento judicial a iniciar, requieren de unos conocimientos y una experiencia práctica que hasta el momento no se habían recogido en un manual o en cualquier otra obra al uso.

Se trata por tanto de una obra eminentemente práctica, dirigida a tratar de facilitar **soluciones** más que a exponer de manera académica conceptos y teorías en una materia que requiere de distintas habilidades y conocimientos no siempre meramente jurídicos. Por ello, esta obra ha prescindido del análisis académico de nuestro derecho de obligaciones y contratos sobre la naturaleza jurídica de diversas figuras, limitándose la exposición teórica a la mera enunciación de cada concepto y a su regulación legal.

Por el contrario, se ha tratado de hacer hincapié en ofrecer información realmente útil y **herramientas prácticas** (cuadros sinópticos, direcciones de Internet donde se encuentra la información relevante, casos prácticos, formularios, etc.) para facilitar la recuperación de impagos de deudas comerciales.

A pesar de ese carácter no académico, y debido a la preocupación práctica que inspira este Memento, se ha procurado introducir en cada apartado las necesarias **referencias jurisprudenciales** que ilustran sobre las posiciones de los Tribunales en relación con determinados problemas concretos que se plantean en la práctica.

Con ello, se pretende convertir este Memento en una especie de guía práctica para la gestión de impagos comerciales que facilite al usuario la solución de problemas y la obtención de resultados.

Tras unas breves consideraciones previas, la obra se **estructura** en torno a dos grandes apartados:

1º. La gestión extrajudicial.

2º. La gestión judicial de los impagados.

En el **primero** de esos dos apartados se exponen los pasos a seguir con la finalidad de obtener la recuperación de una deuda comercial, evitar tener que recurrir a iniciar un procedimiento judicial y, en su caso, facilitar la localización del deudor y averiguación sobre su situación patrimonial.

El **segundo** apartado citado entra a analizar los distintos tipos de procedimientos más utilizados en la práctica: proceso monitorio, juicio cambiario, procedimientos

ordinarios, etc. En relación con el proceso monitorio se analizan dos novedades normativas en esta materia: el procedimiento monitorio europeo y el proceso europea de escasa cuantía.

Asimismo, se presta especial atención a las actuaciones judiciales necesarias para la **ejecución** de un título judicial (Auto o Sentencia) con vistas a obtener el embargo de los bienes y derechos del deudor hasta conseguir la realización de los mismos como forma de recuperar finalmente el importe impagado. Por otra parte, se analiza la ejecución sobre bienes inmuebles con garantía hipotecaria.

Asimismo, se incluye un apartado relativo a la L 3/2004, de 29 de diciembre, por la que se establecen medidas de **lucha contra la morosidad** en las operaciones comerciales, que se ha convertido en una norma fundamental especialmente en lo tocante a la regulación de los intereses de demora y los plazos de pago en el tráfico mercantil.

La obra también incluye con una breve referencia al **proceso concursal** como forma de agotar las posibilidades de cobro de un crédito frente al deudor incluso cuando el mismo se declara insolvente.

Junto con la exposición de estos apartados sobre las distintas actuaciones en vía judicial y extrajudicial, se incluyen como hemos expuesto cinco **anexos** de especial importancia en una obra de naturaleza esencialmente práctica.

- El **primero** contiene un cuadro comparativo de los procedimientos monitorio, declarativo y el juicio cambiario.
- El **segundo** consiste en una recopilación de la jurisprudencia que se considera más relevante en relación con cada uno de los procedimientos analizados.
- El **tercero** contiene una serie de casos como forma de llevar a la práctica el contenido de los anteriores apartados.
- El **cuarto** anexo incluye una serie de formularios sobre las distintas actuaciones que pueden resultar necesarias para llevar a cabo la gestión de impagados comerciales: desde una carta de reclamación extrajudicial, pasando por un documento de reconocimiento de deuda y aplazamiento, incluyendo la petición inicial del monitorio, demanda de juicio cambiario, demanda de ejecución de títulos judiciales y demanda de ejecución hipotecaria, hasta la comunicación del crédito en el concurso del deudor.
- Finalmente, el **quinto** anexo consiste en una recopilación de las normas más relevantes en esta materia.

Con todo ello, se ha pretendido como decimos ofrecer al lector una guía práctica para la gestión de impagados comerciales con la esperanza de que resulte de utilidad para la solución de problemas y la obtención de resultados en esta materia.

PARTE PRIMERA

Consideraciones previas

CAPÍTULO 1

Consideraciones previas sobre impago de deudas comerciales

SUMARIO	
A. Concepto de crédito y acreedor	110
B. Incumplimiento contractual	130
C. Impago de obligaciones dinerarias	160

100

En este apartado se expone el contenido de algunos conceptos que aparecen a lo largo de la obra como forma de explicar sucintamente el sentido en que se van a utilizar.

105

A. Concepto de crédito y acreedor

En las **relaciones** contractuales **sinalagmáticas** (es decir, aquellas de las que se derivan obligaciones contractuales recíprocas para cada una de las partes) cada parte viene obligada a realizar la prestación por ella comprometida. En consecuencia, la otra parte tiene derecho a esperar y, en su caso, a exigir de la otra la prestación comprometida. Esto resulta aplicable tanto para las obligaciones de dar, como para las de hacer y las de no hacer.

110

El TS 24-9-97 define las relaciones recíprocas o sinalagmáticas como «aquellas en que cada parte acreedora o deudora es, al tiempo deudora o acreedora respecto de la otra parte; cada una de las obligaciones recíprocas es contrapartida, contravalor o contraprestación de la otra; es esencial a su naturaleza la dependencia o nexo entre una y otra: es el sinalagma del que dice la Sentencia de 15 de noviembre de 1993: el sinalagma está en el génesis de la relación obligatoria, constituyendo el deber de la prestación de una de las partes, la causa por la cual se obliga la otra». En el mismo sentido se pronuncia el TS 26-12-01.

Así pues, la **prestación** es el contenido de la obligación contractual asumida por cada una de las partes. La contraparte tiene por tanto derecho a esa prestación. Tanto en las obligaciones de dar, de hacer y de no hacer, la parte que tiene derecho a una prestación de la otra parte se considera **acreedor** y la parte obligada a realizar esa prestación se denomina **deudor**.

115

En las relaciones contractuales en las que la obligación de al menos una de las partes tiene naturaleza dineraria, la contraparte tiene derecho a una prestación dineraria. El derecho de esa parte a exigir de la otra esa prestación es el denominado **derecho de crédito**.

120

Consecuentemente, el acreedor dinerario es el titular de ese derecho de crédito frente su contraparte contractual o deudor.

B. Incumplimiento contractual

- 130** A continuación se expone el contenido de los preceptos legales que regulan de manera general el incumplimiento contractual y sus **consecuencias**. En caso de incumplimiento de una obligación contractual, el perjudicado (es decir, el acreedor que tenía derecho a recibir la prestación incumplida) puede elegir entre:
- exigir el **cumplimiento** de la obligación, o
 - exigir la **resolución** de la obligación.
- En ambos casos, el acreedor tiene derecho al resarcimiento de daños y al abono de intereses (CC art.1124).
- 135** Quedan sujetos a la **indemnización** de los daños y perjuicios causados los que en el cumplimiento de sus obligaciones incurrieren en dolo, negligencia o morosidad y los que de cualquier modo incumplan el tenor de la obligación (CC art.1101). Si la obligación consiste en el pago de una cantidad de dinero, y el deudor incurre en mora, la indemnización de daños y perjuicios consiste en el pago de los intereses acordados y, a falta de pacto, de los **intereses legales** (CC art.1108).
- 140** Se entiende que el obligado a entregar o a hacer alguna cosa incurre en **mora**, desde que el acreedor le exija judicial o extrajudicialmente el cumplimiento de su obligación. No obstante, para que comience la morosidad del deudor no es necesario **requerimiento del acreedor**:
- cuando la obligación o la ley así lo declaren expresamente;
 - cuando de la naturaleza y circunstancias de la obligación resulte que la designación de la época en que había de entregarse la cosa o hacerse el servicio fue motivo determinante para establecer la obligación (CC art.1100).
- 145** **PRECISIONES** En caso de que, por ejemplo, una parte (vendedor-creedor) haya cumplido con su obligación de suministrar o vender una mercancía a favor de la contraparte (comprador-deudor), y este deudor incumpla su obligación de **pago del precio** pactado por esa mercancía, el acreedor puede optar entre:
- a) Exigir judicialmente el **cumplimiento** de esa obligación de pago incumplida, es decir, reclamar el pago del principal adeudado junto con los intereses devengados. En tal caso, la sentencia deberá condenar al deudor a pagar al acreedor el importe adeudado más los intereses acordados. El contrato seguirá en vigor y ambas partes seguirán obligadas al cumplimiento del resto de obligaciones pactadas.
 - b) Solicitar la **resolución** de la obligación contractual por incumplimiento del comprador. En ese caso, la Sentencia declarará la existencia de incumplimiento contractual del deudor y la resolución del contrato, con la consecuencia de la necesaria restitución al acreedor de la prestación por él realizada, es decir, la devolución por el deudor de la mercancía entregada por el acreedor, junto con la indemnización de los daños por ese incumplimiento.

C. Impago de obligaciones dinerarias

Una **deuda** está **vencida** cuando llega su fecha de vencimiento y resulta por tanto exigible a partir de esa fecha. La AP Málaga 8-7-04, JUR 257201, Rec 880/03, establece que una deuda es vencida y exigible cuando resulta «pura y simple, libre de condición, término o cualquier otras circunstancia que impida su reclamación». Por ello, la más importante de las consecuencias del vencimiento de la obligación es su **exigibilidad**. Entre otras consecuencias no menos importantes se encuentra el devengo de intereses.

160

Así, por ejemplo, los efectos de la morosidad en las obligaciones mercantiles que tengan día señalado para su cumplimiento, comienzan al día siguiente de su vencimiento (CCom art.63). El vencimiento de esa obligación mercantil genera la mora y devengo de intereses (CC art.1100 y 1108).

Una **deuda** es **líquida** cuando la cantidad de dinero en que consiste aparezca expresada en el título de crédito con letras, cifras o guarismos comprensibles, tal como establece la AP Madrid auto 5-2-04, RJ 250740 Rec 683/03. Es decir, la deuda aparece como líquida cuando se determina de manera precisa en una cantidad concreta.

165

Únicamente a partir del momento en que una deuda es líquida y arroja un importe concreto en concepto de principal, puede comenzar a generar **intereses** una vez llegado su vencimiento.

PRECISIONES Cierta jurisprudencia del Tribunal Supremo niega la posibilidad de apreciar la mora mientras que la **deuda** permanezca **ilíquida**, no existiendo liquidez cuando para conocer la cuantía de la deuda es necesario entablar un procedimiento judicial (TS 12-7-84; 25-6-93; 19-6-95; 1-6-96).

170

También existe jurisprudencia que ha venido considerando ilíquidas las deudas que sólo son discutidas por el deudor demandado en su cuantía y que resultan concretadas en la sentencia en un **importe menor del reclamado** (TS 11-12-78; 4-4-86; 20-2-88).

No obstante, una corriente jurisprudencial un tanto más moderna entiende que la **mora** puede considerarse producida desde el momento de su reclamación en relación con el importe en que finalmente se concrete la deuda en sentencia, aunque ese importe resulte menor que el reclamado por el acreedor demandante (TS 5-3-92; 18-2-94; 21-3-94; 1-4-97; 1-12-97; 24-9-02, RJ 7840 Rec 823/97).

PARTE SEGUNDA

Gestión extrajudicial

SUMARIO

Capítulo 2. Reclamación de deuda en vía amistosa	200
Capítulo 3. Imposibilidad de contacto con el deudor	420
Capítulo 4. Imposibilidad de recobro en vía amistosa	490

CAPÍTULO 2

Reclamación de deuda en vía amistosa

SUMARIO	
A. Formas de reclamación de la deuda	225
B. Aplazamiento del pago	255
C. Dación en pago	265
D. Resolución del contrato por impago	330
E. Tiempo recomendado para exigir el pago en vía amistosa	375

200

Ante el impago de una deuda, la gestión extrajudicial debe de ser uno de los pilares básicos de cualquier actuación orientada al cobro de la misma, de manera que si se realiza de una forma rápida y eficaz, puede asegurar un mayor éxito, evitando dilaciones innecesarias y facilitando la información necesaria sobre la **capacidad económica del deudor**, para que en el caso de que no se obtenga el pago por esta vía, tengamos ciertas garantías de cobro, una vez iniciada la fase judicial (nº 700 s.).

205

Tipos de deudas impagadas Cualquier persona, física o jurídica, puede encontrarse con el impago de los derechos de crédito derivados de alguno de los siguientes documentos o contratos:

210

a) **Factura**. Un documento tributario de compra y venta que registra la transacción comercial de carácter obligatorio y aceptado por Ley. Este **comprobante** sirve para acreditar la venta de mercaderías o la prestación de servicios, porque con el mismo queda concluida la operación.

Esta factura, cuando se trata de venta de mercaderías, suele ir acompañada con un albarán, que justifica la entrega de dicha mercadería.

b) **Letra de cambio**. Consiste en un **título valor** que contiene una promesa u obligación de pagar una determinada cantidad de dinero a una convenida fecha de vencimiento.

Constituye una orden escrita, mediante la cual una persona llamada librador, dispone pagar a su orden o a la de otra persona llamada tomador o beneficiario, una cantidad determinada, en una cierta fecha, a una tercera persona llamada librado.

c) **Pagaré**. Es un **título valor** o instrumento financiero muy similar a la letra de cambio y que se usa, principalmente para obtener recursos financieros.

Es un documento escrito mediante el cual una persona se compromete a pagar a otra persona o a su orden, una determinada cantidad de dinero en una fecha acordada previamente.

Los pagarés pueden ser:

- al portador; o
- a la orden, es decir que se pueden transmitir a un tercero.

d) **Cheque**. También consiste en un **título valor** pero de pago inmediato, a diferencia de la letra de cambio y el pagaré, que son documentos de crédito.

215

Se trata de una orden de pago pura y simple librada a un banco en el cual el librador tiene fondos depositados en cuenta corriente o autorización para girar en cuenta corriente con sobregiro.

Los cheques son girados a cargo de los **bancos**, quienes entregan talonarios numerados en serie. También dichos talonarios pueden ser mandados a confeccionar por el librador, pero previa autorización del banco correspondiente. Para librar o girar un cheque el girador debe tener los fondos suficientes o sobre giro que le otorga el banco.

- 220** e) **Contrato de préstamo.** El préstamo es un contrato por el cual una persona (prestamista) entrega una cantidad de dinero u otro bien fungible a otra persona (prestatario) para que se sirva de ella, obligándose este último a restituir otro tanto de la misma especie y calidad (CC art.1740).

El simple préstamo puede ser:

- gratuito; o
- con pacto de pagar interés.

- f) **Contrato de préstamo con garantía hipotecaria.** Es un préstamo cuyo pago esta garantizado por el valor de uno o varios inmuebles.

En caso de impago el prestamista puede iniciar una ejecución judicial sobre el bien hipotecado, pudiendo en su caso llegar el acreedor a adjudicarse la propiedad de ese bien tras el proceso correspondiente.

- g) **Contrato de prestación de servicios.** Es un contrato oneroso mediante el cual una persona, normalmente un profesional, se obliga respecto a otra a realizar una serie de servicios, a cambio de una retribución económica.

- h) **Otros documentos** impagados, además de los enunciados anteriormente, tales como, albaranes, presupuestos, minutas de honorarios, cuotas impagadas de Comunidades de Propietarios, reconocimientos de deuda, y cualquier otro documento mediante el que se acredite que el acreedor tiene algún derecho de crédito frente al deudor.

A. Formas de reclamación de la deuda

- 225** La reclamación de pago de una deuda, para que sea efectiva se debe realizar a la mayor brevedad posible desde el día siguiente del impago de la misma. La reclamación extrajudicial se puede efectuar de las siguientes maneras:

- vía telefónica;
- vía postal o por medios electrónicos.

- 230** **Vía telefónica** Es la forma más rápida, personal y eficaz, siempre que se disponga de un número de teléfono del deudor. Dependiendo de que se trate de la primera o la segunda llamada, se buscarán unos resultados u otros.

En la **primera llamada** se debe tratar de obtener lo siguiente:

- a) Informar del impago al deudor.
- b) Conocer los motivos del impago.

- c) Facilitar el pago al deudor, ofreciéndole diferentes alternativas de pago, como por ejemplo, un aplazamiento del pago de la misma (ver nº 255 s.).
- d) Verificar que los datos personales del deudor (domicilio, teléfono, etc.) son correctos y, en caso de que se facilite un nuevo domicilio, registrarlo para contactar con el mismo en caso de incumplimiento, o en caso de que se llegue a la vía judicial.

La **segunda llamada** se ha de realizar ante el incumplimiento de cualquiera de los pagos aplazados que se hayan pactado con el deudor. Con esta llamada se debe tratar de conseguir lo siguiente:

- a) Informar de nuevo del impago al deudor, haciendo una **advertencia** sobre las consecuencias jurídicas del impago.
- b) Recoger toda la información posible sobre las circunstancias económicas del deudor, con la finalidad de hacer un **estudio de solvencia** del mismo.
- c) Concertar un nuevo **reconocimiento de deuda** por escrito, y concretar en el mismo las fechas de pago, insertando la cláusula de vencimiento anticipado, para que en caso de impago de una sola de las cuotas se pueda reclamar al deudor la totalidad de la deuda (ver nº 260).

233

PRECISIONES Debe tenerse en cuenta que la información sobre la deuda impagada debe de facilitarse única y exclusivamente al deudor, si se trata de una persona física, pues en caso contrario se está infringiendo la LO 15/1999, de **Protección de Datos de Carácter Personal**, pues se está facilitando datos de carácter confidencial a otra persona. Para ello, en cualquier gestión de cobro extrajudicial es necesario asegurar que el contacto telefónico se está realizando con el titular de la deuda, por lo que es necesario confirmar con el interlocutor los siguientes datos: DNI, NIE o Pasaporte, así como que verificar otros datos que tengamos del deudor, con el fin de acreditar la identidad del mismo.

235

Vía postal o medios electrónicos Se puede utilizar ésta vía cuando:

- no se disponga de ningún número de teléfono de contacto;
- las gestiones vía telefónica hayan sido infructuosas;
- se desee acreditar que el acreedor ha requerido de pago al deudor.

240

PRECISIONES En materia de reclamación de deuda vía postal, la siguiente **normativa** es de interés:

- Reglamento Notarial: D 2-6-1944 art.202.
- Reglamento por el que se regula la prestación de los servicios postales: RD 1829/1999.

Medios Dependiendo de la **antigüedad de la deuda**, es aconsejable notificar al deudor de las siguientes maneras:

245

1. **Carta certificada** con acuse de recibo. Es la herramienta que se utiliza normalmente para deudas con una antigüedad inferior a 60 días. Dichas cartas no acreditan el contenido, pero son un medio eficaz para informar al deudor del impago, con el fin de que en un plazo determinado, normalmente nunca inferior a 7 días, pague la deuda o indique los motivos del impago.
2. **Mensajes** de texto a **móviles** o envío a través de **correo electrónico**. Es una herramienta muy útil, que se puede utilizar con deudas con antigüedad inferior a 60 días.