



***GUÍA PARA PRESENTAR UNA DEMANDA
COMERCIAL EN NUEVA YORK***

**111 John Street, Suite 510
Tel: +1-212-619-4500
zara@zaralawny.com**

**New York, NY 10038, USA
Fax: +1-212-619-4520
www.zaralawny.com**

EL PROCESO LEGAL EN LOS TRIBUNALES DE NUEVA YORK

El fin primordial de esta guía es facilitar una introducción, no técnica, sobre la interposición de una demanda comercial así como los subsecuentes procedimientos en los Tribunales de Nueva York. Con esta guía pretendemos contestar las preguntas más frecuentes de aquellos no familiarizados con los juicios mercantiles en Nueva York.

Esta guía además, tiene el objetivo de permitir al lector y en particular al lector extranjero, la toma de decisiones eficientes y con conocimiento, sobre la decisión demandar en Nueva York.

INTRODUCCIÓN

Para entablar una demanda, exceptuando los Tribunales o Juzgados especiales, existen tres (3) Tribunales en Manhattan (New York County): 1. El de lo Civil (NYC Civil Court); 2. El Supremo, del Estado de Nueva York (Supreme Court of the State of New York); y 3. El Tribunal Federal (Federal Court), del Distrito Sur de Nueva York.

El demandado debe tener suficientes vínculos con el Estado para que los Tribunales puedan tener competencia y jurisdicción sobre el mismo. Por ejemplo, los Tribunales de Nueva York pueden tener jurisdicción sobre compañías de Nueva York o sobre entidades que operen desde sus oficinas permanentes aquí en Nueva York. Para entablar una demanda a nivel federal, la cuantía de dicha demanda debe ser superior a los \$75.000; además deben cumplirse o reunirse ciertos requisitos técnicos.

RESOLUCIÓN DEL CASO SIN INTERPONER UNA DEMANDA

A no ser que el cliente nos instruya iniciar un juicio de inmediato, podemos intentar solucionar el asunto sin entablar demanda alguna. Sin embargo, según nuestra experiencia profesional, es difícil negociar, sin la presión que causa una demanda a la contraparte. No obstante algunas veces una simple carta enviada por un abogado, puede constituir el inicio de una negociación entre las partes, evitando así el inicio de un juicio.

LA DECISIÓN DE INICIAR UNA DEMANDA

Según la experiencia profesional de este bufete no vale la pena iniciar un juicio en NY a no ser que el caso reúna cada una de los cinco (5) requisitos siguientes:

1. Deben existir bases de responsabilidad jurídica que obliguen al demandado a rembolsar al demandante la suma total que le haya sido acordada en juicio. En otras palabras, su demanda debe ser legalmente válida, aspecto éste que el abogado ha de determinar. En general, cuando el comprador no paga por la mercancía ordenada, vendida, entregada y no devuelta, la ley provee bases de responsabilidad suficientes, permitiendo al vendedor entablar una demanda con causa justificada.

2. La cantidad de daños a recuperar no debe ser inferior a \$20.000; excepto si aceptamos su caso en base a una cantidad a pagar antes de comenzar el caso más un porcentaje de lo recuperado.

3. El demandado debe ser individuo, corporación u otra entidad en condiciones de satisfacer la sentencia definitiva¹. Desafortunadamente, siempre existe un pequeño porcentaje de demandados "a prueba de sentencia", que pueden hacer desaparecer sus bienes o haberes, o transferirlos a terceros, de manera tal que una sentencia contra ellos, se convierta en un proceso caro e infructuoso. En ciertos casos, algunos demandados no

¹ *Una persona física o jurídica, que puede ser un individuo, una corporación, empresa o cualquier otro tipo de entidad legal que pueda ser demandada.*

dan contestación a la demanda, dando lugar a la llamada sentencia en su contra por rebeldía. También existen demandados que en vez de contestar a la demanda presentan una petición formal de quiebra, para producir el bloqueo de la demanda. Para información más detallada sobre estos dos extremos, por favor, refiérase a los apartados correspondientes, más adelante (páginas 5 y 11).

4. Además, su demanda deberá constar de documentos escritos y firmados que justifiquen la demanda.

5. Un pleito es costoso. El cliente debe considerar si realmente merece la pena contratar un abogado para instar una demanda.

A continuación, encontrará información más detallada sobre cada uno de estos cinco (5) puntos.

1. Bases de Responsabilidad:

A no ser que el demandado sea declarado legalmente responsable por las pérdidas del demandante, éste no tendrá derecho a recuperar dichas pérdidas. En otras palabras, el demandado tuvo que haber incumplido una obligación previa con el demandante, impuesta por ley, contrato, o de alguna otra manera. El demandante debe demostrar, que el demandado es responsable por los daños sufridos, por los cuales busca compensación. En algunos casos, la responsabilidad es fácil de determinar; en otros no lo es.

Por lo tanto, parte del trabajo de los abogados, es determinar antes de iniciar el juicio, si la ley² que se aplica en Nueva York, reconoce o no una base de responsabilidad contra el demandado (técnicamente conocida como "causa"). Antes de iniciar cualquier demanda en un Tribunal, el abogado debe identificar la causa, que justifique y permita el inicio del juicio. Sin ésta, el caso además de considerarse frívolo puede resultar en un desperdicio de dinero.

² La ley de Nueva York o la ley extranjera, ya lo hayan elegido las partes contractualmente, o si la ley extranjera es aplicable en virtud del derecho privado internacional, por ejemplo "reenvío."

Al respecto, nuestros clientes deben saber que todos los abogados de Nueva York deben, por ley, firmar personalmente toda la documentación a presentar al Tribunal, en cualquier controversia. Dicha firma certifica que el abogado ha examinado los hechos y la ley o leyes aplicables. Se deben reunir tres condiciones para que el abogado proceda con dicha certificación, (a) que haya mérito legal en todo alegato, (b) que todos los hechos materiales sean verídicos y (c) que la documentación presentada no sea con la intención de prolongar innecesariamente el juicio u hostigar, o dañar maliciosamente a la otra parte.

Por otra parte, a no ser que la responsabilidad sea aceptada (como en la situación donde el demandado no responde a la demanda una vez iniciada ésta), el propósito principal de un juicio es establecer la responsabilidad legal del demandado. Sin ésta, el demandante no podrá satisfacer su pretensión ante la Corte y por ende, el demandado no tendrá la obligación de reembolsarlo. Ver apartado de "daños", a continuación.

2. Daños:

En demandas comerciales, una vez establecida la responsabilidad del demandado, el demandante tiene el derecho de cobrar por dos (2) tipos de daños: daños reales y otros daños adicionales sufridos como consecuencia directa o indirecta del incumplimiento del demandado. En casos extremos se podrá probar daños con carácter punitivo.

La cantidad exacta (en dólares y centavos) a cobrar por el demandante, se determinará una vez que éste haya probado la responsabilidad del demandado, mediante el proceso de "investigación judicial".

En la investigación judicial, el demandado no puede disputar su responsabilidad, si esta ya fue establecida en juicio, fue determinada por sentencia dictada en rebeldía. Sin embargo, el demandado puede presentar u oponerse a cualquier evidencia, para que se le reduzca el monto de los daños a pagar al demandante.

Los tipos de daños en una demanda comercial son:

Daños reales: daños que el demandado ha causado al demandante, por falta de cumplimiento de sus obligaciones.

Por ejemplo, falta de pago de mercancías por un valor de \$100,000.00; aquí el demandante ha sufrido daños reales de \$100,000.00. El demandante tiene por tanto derecho, si prevalece en juicio, a sumarle los intereses a los daños reales, computados desde el momento del incumplimiento de la obligación de pago. Según las leyes de Nueva York el interés a pagar es del 9%, computados a partir de la fecha en la que el demandante debería haber cobrado, a no ser que las partes lo hayan establecido de otra manera por contrato.

El demandante, sin embargo, debe saber que bajo ciertas circunstancias, está obligado a mitigar, o sea reducir la cuantificación de sus daños. El demandante no debe simplemente confiarse de los derechos que le da ley. Por ejemplo, bajo la ley de Nueva York, un vendedor de mercancías perecederas tiene la obligación de tratar de revender esta mercancía que el comprador se ha negado a aceptar.

Daños adicionales: Son aquellos daños que no se derivan directamente del incumplimiento de la obligación del demandado.

En nuestro ejemplo anterior de \$100,000.00, por mercancías no pagadas, el demandante alega que debido a la falta de pago, no ha podido pagar a sus proveedores y por ende a perdido su crédito. Éste es un ejemplo de una pérdida o daño adicional que sufre el demandante; al demandado puede hacersele responsable por éste y cualquier otro tipo de daños adicionales.

Daños por lucro cesante: Estos daños representan un interesante subgrupo. La ley de Nueva York permite reclamar al demandado por el lucro cesante o ganancias dejadas de percibir por la violación de un contrato si puede demostrar que dicho lucro cesante:

1. Fueron causado por el incumplimiento del demandado,
2. Fueron contemplados por las partes en el momento en que perfeccionaron el contrato;
3. Pueden ser probados con una certeza razonable. En otras palabras, el demandante no necesita probar dicho lucro cesante con una precisión matemática. Sin embargo, al cuantificarlos para el tribunal, el demandante debe evitar especular demasiado, y emplear parámetros conocidos para llegar a una específica suma de ganancias dejadas de percibir.

Daños de carácter punitivo: Estos son los daños que generalmente se pagan a un demandante más allá de sus pérdidas, cuando la conducta del demandado ha sido particularmente dañina. Se imponen pues como castigo al demandado por su conducta dolosa y además para disuadir a otros de cometer la misma conducta.

No obstante lo dicho anteriormente, generalmente estos daños nunca son otorgados en demandas de carácter comercial y raramente en otros tipos de juicios.

Honorarios Profesionales: La ley en Nueva York no exige el pago de honorarios profesionales por parte del perdedor en juicio. Sin embargo, las partes pueden previamente estipular el pago de estos mediante un contrato.

Generalmente, cuando el demandante ha ganado el juicio, la ley le permite cobrar ciertos costos y gastos especificados en la ley, pero éstos rara vez exceden los \$1.000.

3. EL Demandado es un Individuo o Entidad en condiciones de pagar por la Sentencia Final:

Según las leyes de Nueva York, las sentencias son válidas por veinte (20) años. No obstante, antes de iniciar un juicio, el demandante debe asegurarse de que el demandado tiene, o puede tener en un futuro, bienes suficientes para satisfacer la sentencia.

Efecto de la Quiebra del Demandado- LA PRÓRROGA AUTOMÁTICA

Los Demandantes deben saber que un Demandado puede, en cualquier momento durante el juicio, o en cualquier momento antes de que se pueda hacer efectivo la sentencia, solicitar su quiebra ante el Tribunal Federal de Quiebra.

Dicha solicitud tiene el efecto de detener el pleito o el cumplimiento de la sentencia, en cualquier etapa del mismo. Esto se conoce como la prórroga automática y es impuesta por la Ley de Quiebra. El procedimiento del juicio o el cumplimiento de la sentencia no puede proceder sin la autorización del Tribunal de Quiebra, quien tiene amplios poderes en cuanto a dicha autorización.

4. El Requisito de Escritura (The Statute of Frauds):

Los acuerdos escritos obligan a las partes contratantes, de acuerdo con los términos y condiciones que ellos mismos estipulan.

Nueva York ha adoptado el antiguo Requisito de escritura inglés, que prohíbe iniciar una demanda, a no ser que exista documento escrito y firmado por la persona a la que se pretende demandar.

El Requisito de Escritura invalida necesariamente un acuerdo verbal. Sin embargo, los Tribunales de Nueva York han liberalizado bastante dicho estatuto, permitiendo al demandante presentar documentos, sin ser precisamente contratos formales, que evidencien de una manera el acuerdo en cuestión. Por tanto, para evitar que se aplique el Requisito de Escritura, se acepta, como suficiente, el presentar ciertos documentos del demandado (y no necesariamente un contrato escrito), que establezcan o evidencien la responsabilidad legal de éste hacia el demandante.

5. El Costo de un Juicio:

El cliente debe saber que un juicio, por su naturaleza, es una alternativa generalmente costosa y de larga duración para resolver un conflicto comercial. Además,

no es posible predecir el monto de los honorarios profesionales, ni otros gastos en que el cliente pueda incurrir.

Con el fin de reducir los gastos de juicio, la Comisión de la Asociación de Abogados del Estado de Nueva York está diseñando para ciertos casos comerciales, un modelo de pleito, mediante Resolución Simplificada que pueda aplicarse en asuntos de menos de \$75.000.

EL PLEITO:

Un juicio consta generalmente de tres (3) partes: la de declaraciones, la del descubrimiento de pruebas, y la del juicio en sí. Además, pueden interponerse varios recursos en el transcurso del juicio. En la mayoría de los casos, las partes suelen solicitar órdenes del Tribunal, mediante lo que se conoce en este sistema jurídico como "Moción". A continuación, se presentará una breve explicación de cada uno de estos pasos que beneficiará al lector.

1. Declaraciones:

Éstas generalmente consisten en la demanda inicial, la contestación a la misma, que puede, a su vez, contener una contra-demanda, en cuyo caso existiría también la respuesta a la contra-demanda.

La demanda identifica los alegatos y solicita la suma que se reclama. Generalmente una demanda incluye una o más pretensiones. Para más información, consulte las bases de responsabilidad en las páginas (2) y (3).

La contestación de la demanda generalmente niega la mayoría de las alegaciones o hechos reflejados en la demanda, y en particular, la responsabilidad del demandado. A veces, el demandado decide añadir una contra-demanda en su contestación al demandante.

En Nueva York, una contra-demanda, puede ser consecuencia de un hecho relacionado directamente con el demandante, por ejemplo cuando demandado pierde dinero debido a que la mercancía del demandante es recibida tarde. La contra demanda puede ser también consecuencia de un hecho ajeno a la demanda, como por ejemplo, cuando el demandante inicia una demanda por incumplimiento del contrato X, y el demandado lo contra-demanda por el incumplimiento del contrato Y.

Si el demandado ha presentado una contra-demanda, el demandante debe presentar una contestación, generalmente negando la contra-demanda.

2. EL Período Probatorio:

Las leyes de Nueva York permiten a los litigantes obtener recíprocamente, así como de cualquier otra persona previa notificación, cualquier material de prueba (cartas, documentos o testimonios), sin tener en consideración la carga de la prueba. Esta regla general está sujeta a algunas excepciones técnicas como la prueba privilegiada, o la que es producto del trabajo de cualquiera de los abogados en el caso.

Usualmente comenzamos esta parte del litigio buscando de la otra parte todo tipo de documentos que son de interés para el caso (“Request for Production of Documents” o Solicitud de Documentación).

El siguiente paso consiste en preparar preguntas escritas específicas dirigidas a la contraparte (llamadas “interrogatorios” o interrogatorios) con el objeto de obtener evidencia crítica en caso de un juicio. Sin embargo, los demandados, muchas veces ofrecen respuestas evasivas e inconclusas a dichos interrogatorios.

El descubrimiento de pruebas concluye cuando el demandado es interrogado personalmente. Este interrogatorio consiste en una sesión de preguntas y respuestas que tiene lugar en las oficinas del abogado que interroga.

Al comienzo del interrogatorio, un estenógrafo solicita el juramento del testigo. A continuación el abogado procede a hacerle preguntas pertinentes a la demanda, con el

objeto de probar su caso en juicio. El énfasis en estos interrogatorios se centra usualmente en:

1. Quién accedió a qué, bajo qué términos incluyendo el precio, cuándo y con quién;
2. Preguntas sobre los documentos obtenidos de la parte que está prestando declaración (o de otra fuente);
3. Aclaración de las respuestas (si resultan vagas o no concluyentes) a los interrogatorios.

El demandado siempre está representado por su abogado durante estos interrogatorios. Un demandado que se niegue a contestar preguntas en este proceso, se arriesga a daños cuantiosos para su caso en el juicio, mediante sanciones del Tribunal.

Aunque algunos de nuestros clientes prefieren estar presentes en los interrogatorios de la otra parte, esto no es necesario, ya que la ley no les permite hacer comentarios, preguntas o participar en éstos.

Algunas declaraciones duran varias horas, otras varios días (siempre con intervalos, si son necesarios). La cantidad de evidencia a cubrir, las evasivas de los testigos interrogados, y la meticulosidad con la que el abogado conduce la deposición y determina el tiempo de las declaraciones.

Finalizado el descubrimiento de pruebas, el demandante registra en el Tribunal una notificación de conclusión de dicho período. Tal registro conduce a poner el caso en el calendario de juicios del Tribunal. En Nueva York a los casos civiles se les da fecha para juicio dependiendo del momento en el que se presentó la mencionada notificación de conclusión, a excepción de ciertos casos a los que se les concede preferencia como en los casos en que una de las partes sea mayor de 70 años, o cuando sea en interés de la justicia disponer el juicio en una fecha más temprana, o cuando expresamente lo prevea la ley.

3. El Juicio:

El juicio es generalmente la parte más importante de la controversia. En el juicio, las dos partes tratan de convencer al juez o al jurado, según se haya elegido, que son ellos los que merecen ganar.

La razón del juicio es que existen conflictos en cuanto a los hechos, que deben ser resueltos, a fin de fijar la responsabilidad en el caso en concreto. Al final del juicio, si el demandante ha ganado, se dicta la correspondiente sentencia a favor de éste.

Generalmente, el demandante gana el juicio cuando:

1. Ha establecido demostrado sus pretensiones con relación a su demanda original; y
2. El demandado no ha podido probar la defensa o defensas, alegadas en su contestación a la demanda.

En el juicio, primero cada parte hace su alegato de presentación. Luego, el demandante presenta sus testigos, y el abogado del demandado le repregunta a cada testigo para debilitar sus declaraciones. Después, el demandado presenta sus testigos, y el abogado del demandante les repregunta. En ocasiones el juez evita a las partes el testimonio directo de sus testigos en el juicio, dando orden de que estos testimonios sean comprendidos en declaraciones juradas y no de forma oral.

Finalmente, cada parte da su alegato final resumiendo y entretrejiendo la evidencia presentada, exhortando así al juez o al jurado para que decida en favor de su cliente. También se presentan al tribunal los escritos rogatorios ("motions") durante y después del juicio, pero esto va más allá de la información suministrada en esta guía.

4. Rogatorios (Motion Practice):

En varias etapas de un litigio, las partes en pleito pueden solicitar varias Ordenes Judiciales, registrando la correspondiente solicitud con el Tribunal. El solicitante puede

ser también un tercero, pero quien quiera que introduzca dicha solicitud ha de probar ante el Tribunal que tiene pleno derecho a que se le conceda la orden judicial requerida.

El solicitante probará su derecho a la recibir la Orden Judicial interponiendo ante la Corte, la solicitud en sí, uno o más affidávit, una declaración de abogado (llamada afirmación) y un escrito sobre la ley pertinente y aplicable.

La parte que se opone al rogatorio, generalmente también presentará un affidávit de oposición, una afirmación y un escrito legal.

Una affidávit es una declaración jurada, en forma escrita y firmada por una persona--a veces del cliente, otras veces un tercero-- que tienen conocimiento directo de los hechos alegados.

Una afirmación es una declaración jurada del abogado dando los hechos pertinentes, que permiten al cliente obtener la Orden deseada u oponerse a ésta.

Un escrito legal enumera todas las leyes aplicables a la orden deseada, así como las que se aplican a la oposición de la misma.

Si el Demandado no ha facilitado al Demandante las pruebas solicitadas durante el período de descubrimiento, o si tampoco se ha conseguido dicha información del abogado del Demandado, el Demandante puede solicitar al Tribunal una orden de exhibición de la prueba, obligando así al Demandado a suministrar la información requerida, dentro de un plazo limite; si el Demandado no cumple tampoco con esta orden judicial, corre el gran riesgo de perder el caso.

En la práctica del Tribunal Supremo de Nueva York, el juez tiene sesenta (60) días para tomar una decisión con respecto a la orden solicitada.

También usted debe saber que la ley en Nueva York, permite reconsiderar un rogatorio, aún después de haber sido emitido. Dos tipos de rogatorios pueden ser presentados por el solicitante que desee la reconsideración de una orden ya emitida: de Re-alegato y de Renovación.

Brevemente en la opción De Re-alegato, el solicitante, sin presentar nueva evidencia, trata de convencer al Tribunal para que cambie su Orden.

Por otro lado, en el Escrito de Renovación: el solicitante presenta nueva evidencia, pero ha de dar una buena explicación sobre los motivos por los que dicha evidencia no fue presentada inicialmente.

Este bufete, de acuerdo con su responsabilidad ética, cree que la práctica de Rogatorios (Motions), cuanto menos frecuente sean, más pueden beneficiar los intereses del cliente, y así aliviar a un sistema judicial sobrecargado. Sin embargo, algunas veces, los rogatorios no pueden evitarse por cuanto deben ser respondidos si han sido promovidos por la otra parte para evitar un perjuicio a nuestro cliente. Finalmente, existen solicitudes de órdenes judiciales, como la de una sentencia o juicio breve, que, si es aprobada, puede poner fin al juicio, ahorrando considerables sumas de dinero al Demandante.

5. Solicitud de Sentencia o Juicio Sumario:

En casos donde la responsabilidad es clara y evidente, cada parte puede solicitar al Tribunal una Orden que concluya el juicio. Esta Orden se llama "Orden de juicio sumario" o "summary judgment". El juez negará dicha solicitud de "juicio sumario" y ordenará la continuación del caso, cuando hayan hechos materiales en disputa imposibles de determinar sin la promoción de testigos.

Si la solicitud de juicio sumario tuvo éxito, la orden de juicio sumario termina la controversia, pero puede volver a ser sujeto de nuevas solicitudes y recursos. La orden de

juicio sumario ahorra al demandante unos gastos legales considerables ya que no habrá necesidad de emprender la fase de probatoria ni embarcarse en un dilatado proceso.

6. Apelaciones:

Nueva York tiene una Práctica de Recursos muy liberal, permitiendo que cualquier orden emitida por un juez pueda ser apelada. Sin embargo, si el Demandante ha ganado el juicio, el Demandado debe presentar una fianza para prevenir que el Demandante haga efectiva la sentencia contra los bienes del Demandado.

LA CONCILIACIÓN (SETTLEMENT OF THE LAWSUIT)

Un caso puede terminarse mediante conciliación de las partes; ello puede ocurrir en cualquier momento del pleito, incluso durante el juicio final. La mayoría de los casos en Nueva York se resuelven por acuerdo de las partes, poniendo fin a la controversia. El Demandante suele aceptar una cantidad menor a la demandada. No hay reglas fijas para llegar a la resolución amistosa de un pleito. Por lo tanto, una vez que haya comenzado el juicio, a no ser que el cliente nos haya dado instrucciones específicas en cuanto a un posible acuerdo-conciliación, este despacho habitualmente espera a que el Demandado haga una primera oferta.

Legalmente no podemos resolver el caso de un cliente sin consentimiento previo y por escrito del mismo. Además, es imperativo comunicar al cliente cualquier oferta de conciliación, propuesta por la otra parte.

La práctica habitual de este despacho es evaluar todas las ofertas serias que se reciban, teniendo en consideración siempre los objetivos e intereses del cliente. Nosotros les haremos las recomendaciones oportunas sobre la aceptación o no de una oferta de conciliación. Sin embargo, la decisión final es la del cliente.

No obstante lo anteriormente expuesto, este despacho cree, y es nuestra política, preparar cada caso como si fuera a ir a juicio final.

La oposición puede muchas veces "percibir" un caso mal preparado; y su oferta, si la hay, tendrá en consideración este factor.

Un caso mal preparado siempre tiene menos posibilidades en el juicio final, tanto en el establecimiento de la responsabilidad del Demandado, como en la prueba de daños.

La buena preparación del caso, es la única opción que maximiza las posibilidades de conciliación, y la probabilidad de que el cliente prevalezca en el juicio final.

EL INCUMPLIMIENTO-Sentencia en Rebeldía

Según nuestra experiencia, es una minoría de los Demandados que deciden ignorar las Demandas en su contra. Cuando finaliza el plazo para responder una demanda (generalmente de veinte (20) a treinta (30) días) el Demandante puede solicitar al Tribunal que dicte sentencia en rebeldía.

Los Demandantes deben saber que el incumplimiento del Demandado no resulta automáticamente en una sentencia a su favor por el monto total de la demanda. El Demandante debe primero probar al Tribunal los daños reales sufridos. Dicha prueba se ofrece mediante declaración jurada y documentada evidencia; con ello el juez decide el monto del fallo.

Con respecto a este tipo de casos, este despacho ha representado a clientes contra quienes se han obtenido sentencias en rebeldía. Bajo circunstancias específicas, hemos podido anular dicha sentencia, dando a nuestros clientes la oportunidad de defenderse ante los Tribunales, como si dicho incumplimiento nunca hubiese tenido lugar.

Aún cuando el Tribunal haya rechazado una solicitud de anulación por incumplimiento, mientras que dicho Tribunal no haya emitido su fallo final, podemos

representar al Demandado en la "investigación judicial" para reducir el monto de los daños a pagar.

CUMPLIMIENTO DE LA SENTENCIA

Muchos Demandantes consiguen fallos, pero no todos obtienen justicia, es decir, no consiguen que se les pague. Nosotros advertimos a nuestros clientes que los fallos monetarios contra un Demandante no valen si no son ejecutados.

Supongamos que un Tribunal dicte sentencia contra un Demandado, a favor de nuestro cliente, por la cantidad de \$100.000. Este despacho no envía simplemente una carta al Demandado, esperando que llegue un cheque en el correo. Generalmente, grandes corporaciones cuando son demandadas y poseen suficientes recursos económicos pueden pagar la sentencia que ha sido dictada en su contra. Otros Demandados, sin embargo, deciden no pagar, haciendo caso omiso de la sentencia.

Para hacer cumplir un fallo, primero, intentamos identificar los bienes del Demandado y sus recursos monetarios. Enviamos las notificaciones correspondientes a sus asociados, bancos, empleados y a cualquier otra persona con posible información sobre sus asuntos financieros. Cuando se ubican los bienes, enviamos órdenes para prohibir la transferencia de éstos a terceros, y asegurarse el pago. Si el Demandado tuviese una fuente de ingresos fijo, como un salario, podemos obtener el pago de una parte de sus ingresos (típicamente 10%) para satisfacer la sentencia. Y, si fuera necesario, se presenta una orden de ejecución al alguacil de la localidad, quien puede embargar la propiedad del Demandado y ponerla en subasta para satisfacer el pago de la sentencia.

También trabajamos con investigadores privados que nos proveen con información para ayudarnos a ejecutar la sentencia.

En todos estos procedimientos de ejecución de sentencias, mantenemos un estricto cumplimiento con lo requerido por los estatutos Federales y del Estado de Nueva York que protegen los derechos del deudor.

Ciertos tipos de bienes personales están parcialmente y otros completamente exentos del alcance los acreedores.

EXENCIÓN DE RESPONSABILIDAD

La información proporcionada en esta Guía tiene únicamente una finalidad informativa y no pretende constituir asesoramiento legal u opiniones de Bufete de Abogados Zara Law Offices, ni de ninguno de sus empleados. Zara Law Offices no es responsable y expresamente se exonera de toda responsabilidad causada por el uso de cualquier información, incluyendo la obtenida de esta Guía. El empleo de cualquier información obtenida de esta Guía no crea una relación abogado-cliente. Usted no debe actuar o confiar en ninguna información de la presente Guía sin buscar el asesoramiento de un abogado familiarizado con su situación en particular.

Le invitamos a ponerse en contacto con nosotros y apreciamos su llamada telefónica, carta o correo electrónico para tratar cualquier asunto. Tenga en cuenta que las comunicaciones con nuestra firma por cualquier mediano constituyen una relación abogado-cliente. Dicha relación so se constituirá hasta que se haya afirmado un contrato de representación entre usted y Zara Law Offices. No asumimos ninguna responsabilidad legal al responder a correos electrónicos no solicitados. Los Links que aparecen en la presente Guía tienen la única finalidad de identificar y darle acceso a otras fuentes de información, y no tienen la intención de constituirnos en ninguna relación de asociación con los mismos, ni de promoción o patrocinio de los materiales y/o sitios web expuestos en los links. Zara Law Offices no se hace responsable de por el uso de nombres comerciales, marcas comerciales registradas, símbolos o logos que pudieran aparecer en los presentes links. Aunque periódicamente actualizamos la información incluida en esta Guía, no podemos garantizar que sea correcta, completa y actualizada.

Copyright © 2007 Zara Law Offices. Todos los derechos reservados.