

**LISTA DE ALERTA ROJA · LLEGÓ UNA OFERTA**

SEÑALES DE UNA OFERTA BAJA

CUATRO SEÑALES DE QUE EL CHEQUE SE QUEDA CORTO.

Una primera oferta es una postura de negociación que se toma antes de que termine el tratamiento, y por eso es baja. Compare las señales de abajo con la carta que tiene enfrente. Si marca cualquier casilla, no firme el finiquito que vino con ella, porque un finiquito general pone fin al reclamo por todas las lesiones, incluidas las que todavía no se han diagnosticado.

CUATRO SEÑALES DE UNA OFERTA BAJA

- ☐ **Llegó antes de que terminara su tratamiento**
Nadie puede valorar un reclamo antes de que un médico diga cómo será la recuperación. Una oferta en las primeras semanas se calcula suponiendo que usted se va a recuperar solo.
- ☐ **Cubre las facturas hasta ahora y no dice nada de la atención futura**
Inyecciones, una segunda resonancia magnética, terapia física, cirugía. Los gastos médicos futuros son una categoría propia de daños según las instrucciones para el jurado de California, y un finiquito firmado hoy renuncia a ellos.
- ☐ **Viene con un finiquito general y poco tiempo para responder**
"Firme y devuélvalo dentro de 10 días" es presión, no un plazo. Su reclamo tiene dos años desde el choque, y el finiquito lo termina para siempre.
- ☐ **La carta culpa a un impacto menor, a pocos daños a la propiedad o a un porcentaje de culpa**
Los daños en una defensa no miden una columna, y un porcentaje de culpa asignado antes de que alguien viera el video es una cifra de negociación. La regla de culpa comparativa pura de California, según el Código Civil, sección 1714, reduce un reclamo según su parte de la culpa. No lo elimina.

TAMBIÉN FALTA EN CASI TODAS LAS PRIMERAS OFERTAS

El derecho de su plan de salud a que se le reembolse con el acuerdo, que sale del cheque. Sus salarios perdidos. Su propia cobertura de conductor con seguro insuficiente, que el ajustador de la otra parte nunca le va a mencionar.

CÓMO ES UNA PRIMERA OFERTA

En uno de nuestros casos de choque por detrás, la primera oferta fue de \$31,500. Después, el cliente tuvo una cirugía de espalda, y el caso se resolvió con un acuerdo de \$1,250,000. Los resultados anteriores no garantizan un resultado similar.

Revisión gratuita de su caso: (424) 235-7879. Sin honorarios a menos que recuperemos dinero para usted. Si no hay recuperación, usted no debe honorarios ni costos del caso. Se habla español. La versión web guarda su avance: <https://www.wiseinjuryfirm.com/es/biblioteca/herramientas/senales-de-una-oferta-baja/>

Escrito y revisado por Josh Kohanim, Esq., State Bar of California n.º 328609. Revisado el 9 de septiembre de 2026. Este sitio web ofrece información general y no constituye asesoría legal. Comunicarse con nosotros no crea una relación abogado-cliente, que solo se forma con un acuerdo de honorarios por escrito y firmado. No cobramos honorarios de abogado a menos que recuperemos dinero para usted. Si no hay recuperación, usted no debe honorarios ni costos del caso. El acuerdo de honorarios por escrito explica esto antes de que comience la representación. Los resultados anteriores no garantizan un resultado similar.

Josh Kohanim, Esq., Wise Personal Injury & Accident Law, APC, 18653 Ventura Blvd., Suite 361, Tarzana, CA 91356. (424) 235-7879. Autorizado para ejercer por el State Bar of California (Colegio de Abogados de California), número de colegiado 328609.