

¿DISPONE EL FIADOR CONSUMIDOR DE UN DERECHO DE DESISTIMIENTO IURE PROPRIO? UNA RECIENTE EXPERIENCIA ALEMANA Y UNA CONTRAPROPUESTA*

*Ángel Carrasco Perera***
Catedrático de Derecho civil
Centro de Estudios de Consumo
Universidad de Castilla-La Mancha

Fecha de publicación: 10 de octubre de 2023

La razón de dudar

1. Ni la Directiva 2011/83 ni la Ley española de consumidores y usuarios daban ocasión para pensar que un fiador no profesional no pudiera ser considerado consumidor o que, cuando menos, el contrato de fianza que hubiera celebrado con el acreedor no estuviera sujeto a la normativa específica de consumidores. Esta natural aplicación del derecho de consumo a la relación de fianza venía reclamada por el nuevo concepto de consumidor asumido por el art. 3.1 LGDCU. Nadie dudaba entonces que el régimen de cláusulas abusivas, por ejemplo, o el de prácticas comerciales desleales, eran indiscutiblemente aplicables a la relación de fianza, hubiera recibido o no (casi siempre no) el fiador una compensación propia pagada por el financiador por haber solicitado la intercesión del consumidor por deuda ajena.
2. Más enrarecido era el dilema de si también el fiador consumidor disponía de un derecho de *desistimiento* en los casos en que la LGDCU concede tal derecho a un consumidor, si el fiador (con independencia de lo que hubiera hecho el deudor

* Trabajo realizado en el marco del Proyecto de Investigación PID2021-128913NB-I00, del Ministerio de Ciencia e Innovación y la Agencia Estatal de Investigación (AEI) cofinanciado por el Fondo Europeo de Desarrollo Regional (FEDER) titulado “Protección de consumidores y riesgo de exclusión social: seguimiento y avances”, dirigido por Ángel Carrasco Perera y Encarna Cordero Lobato; y en el marco de las Ayudas para la realización de proyectos de investigación aplicada, en el marco del Plan Propio de investigación, cofinanciadas en un 85% por el Fondo Europeo de Desarrollo Regional (FEDER), para el proyecto titulado “Modelos jurídicos eficientes de consumo sostenible”, con Ref.: 2022-GRIN-34487 dirigido por Ángel Carrasco Perera y Ana I. Mendoza Losana.

** ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0003-3622-2791>

principal) hubiera prestado garantía fuera de establecimiento mercantil o en una modalidad de contratación a distancia. Triunfó finalmente el entendimiento de que un fiador puede ser consumidor, aunque la deuda principal no sea deuda de consumo. Pero no quedó resuelto si aquel principio comportaba que el fiador consumidor estuviera legitimado para ejercer *su propio derecho de desistimiento*, sin hallarse condicionado por lo que hubiera hecho o fuera hacer el deudor con el suyo propio, si es que disponía de él.

3. El asunto no ha tenido en España una repercusión práctica notable. El mercado de las fianzas de consumo es el mercado de los créditos de consumo. No es usual que este contrato se celebre a distancia o en el domicilio del deudor, al menos cuando el título de deuda ha de estar documentado en póliza notarial a efectos ejecutivos. Mucho más importante hubiera sido el caso si el fiador hubiera dispuesto de un derecho de desistimiento en *toda modalidad* de crédito al consumo, o si pudiera apropiarse *iure proprio* el derecho del art. 28 de la Ley de Crédito al Consumo. La semántica y la estructura de la Ley fortalecen la vehemente sospecha de que el legislador (tampoco el europeo, así STJUE 23 marzo 2000, As-208/98) no ha querido reconocer al fiador esta facultad *iure proprio*. Ya es relevante que ni tan siquiera se haya impuesto la necesidad de realizar una evaluación de la solvencia del fiador solidario.
4. En principio no habría ocasión para dudar que, allí donde el derecho de desistimiento está reconocido al consumidor en general, también puede valerse de aquel el consumidor que presta fianza, dándose el resto de las condiciones objetivas de la ley. Así se infiere de los amplios términos de los arts. 59, 92 LGDCU y de la inexistencia de una exclusión expresa en los arts. 93 y 103. Pero también advertimos que los arts. 59 bis y 104 distribuyen el universo posible de contratos de consumo “desistibles” entre los de entrega de bienes y los de prestación de servicios, como si *tertium non datur*. La fianza no pertenece a ninguna de estas clases, cuando es el consumidor el que la presta en favor de un profesional, con o sin contraprestación. ¿Qué hacer?

La singularidad consumerista de la fianza

5. Hay dos rasgos idiosincráticos de la fianza al consumo que podrían explicar que el legislador no haya tenido el propósito de referirse a este contrato. Primero, el fiador por lo común no recibe nada de la contraparte acreedora, no realiza un acto de *consumo* de activos con valor patrimonial, no es destinatario final de un activo generado en el mercado. Segundo, y consecuencia del anterior, el derecho de desistimiento del fiador cursaría sin restitución, porque nada habría que devolver.



Pero la LGDCU considera la devolución una especie de casi elemento natural de la institución. Claro que se podría objetar que este rasgo es un *factum estadístico*, pero no un presupuesto causal de la figura, y allí donde nada hay que devolver – como si el bien se hubiera perdido por caso fortuito en poder del comprador- , el desistimiento cursa sin restitución. Con todo, me preocupa en este punto la siguiente consideración. El legislador *no fomenta el desistimiento*, porque todo desistimiento cursa con costes bilaterales y costes sociales; un bien nuevo sale del mercado y una extensa sombra se extiende sobre el futuro de ese bien casi nuevo en una economía circular que acaso no contempla un mercado de segunda mano para tales bienes. En la ponderación de intereses, el legislador ha contado con que el consumidor *no tenga siempre los incentivos precisos para desistir*. Pero un consumidor que desiste sin costes de la fianza prestada días atrás no internaliza costes de desistimiento. Diríamos entonces que *ceteris paribus* el fiador desistirá de obligarse con una probabilidad tan alta que raya con la certeza; no sufre costes de devolución, todo es para él ganancia en desistir.

6. El subyacente de la fianza prestada por el consumidor acostumbra ser un contrato de crédito. Si el deudor principal es también consumidor y se dan el resto de condiciones objetivas para la aplicación de la Ley 16/2011, el prestatario dispondrá de un derecho de desistimiento del art. 28, que aprovechará al fiador si aquel hace uso del derecho. Pero la Ley 16/2011 no concede un derecho de desistimiento propio al consumidor. Ya lo he dicho anteriormente ¿Cómo se puede justificar que el prestamista ya haya transferido el crédito a la cuenta del deudor y que inopinadamente se quede sin la garantía de la fianza? Habría que reconocerle un derecho a retrotraer el crédito, por desaparición sobrevenida de la garantía. Por lo demás, se puede justificar que el deudor, habiendo reflexionado luego, pueda convencerse de que ya no quiere ni necesita el crédito. ¿Pero en qué escenario puede decirse que el fiador ya no quiere ni necesita la fianza, pues de principio todo lo que recibe es indiscutiblemente y sólo un pasivo contingente, sin la consolación de haber realizado un acto de consumo, de haberse dado un capricho? No es el tiempo transcurrido el que despierta el arrepentimiento del entusiasmo inicial. Pero los partidarios de reconocer siquiera una aplicación analógica del art. 28 aducen con motivo que no encuentra sentido que se prive al fiador del derecho de desistimiento cuando indiscutiblemente correspondería al consumidor que *accediera a la asunción directa* y cumulativa de la deuda (ya no ajena) del prestatario. Veamos.
7. Un consumidor que *asume como propia* y cumulativamente la deuda financiera de un tercero (el padre firma como codeudor del préstamo) tiene la protección del prestatario, porque lo es, y responde solidariamente del pago, con independencia



de la titularidad y montante del derecho de regreso o del destino final del importe acreditado. La STS 417/2020, de 10 julio, trata de un conflicto de esta clase, cuya lectura es aconsejable. La situación expuesta se modifica si un tercero *insider* del deudor asume *no contextualmente* una deuda financiera ajena cuando el préstamo o crédito ya estuvo dispuesto y cargado en cuenta del deudor prestatario. En estas condiciones, la asunción de deuda ha de recharacterizarse como fianza. Y entonces no existe contradicción entre el fiador y el asuntor de deuda ajena, aunque materialmente éste desempeñe funciones de garante. El acreedor tiene que contar con que el deudor prestatario desista del contrato, y si el crédito ha sido concedido solidariamente, está protegido por la exigencia de unanimidad para el ejercicio del desistimiento, que no puede tener lugar pro parte. El asuntor desiste como coprestatario, y sujeto a la necesidad de acuerdo entre los deudores.

Las propuestas

8. Nosotros hemos sostenido en el Cap. 38 del *Tratado de los Derechos de Garantía*, 4ª edic, por CARRASCO, CORDERO Y MARÍN, que el fiador consumidor que reúne las condiciones oportunas diseñadas en los nichos legales disfruta del derecho de desistimiento en las mismas condiciones en que pueda hacerlo un comprador o prestatario de servicios finales. En la doctrina y jurisprudencia alemana mayoritaria hasta 2020 prevalecía la misma interpretación. Pero el Tribunal Supremo alemán BGHZ 227, 72 ha revocado esta tesis, entendiendo que el parágrafo 312 del Código Civil alemán sólo atribuía este derecho de desistimiento cuando existiera una prestación sinalagmática de parte del empresario, circunstancia que no concurre en la contraparte profesional de un contrato de fianza. En efecto, ésta era la redacción del parágrafo 312 (1) vigente hasta el 31.12.2021. Pero tampoco la redacción actual promueve la causa de un derecho de desistimiento en la fianza, porque la norma hoy se expresa de esta forma: *Die Vorschriften der Kapitel 1 und 2 dieses Untertitels sind auf Verbraucherverträge anzuwenden, bei denen sich der Verbraucher zu der Zahlung eines Preises verpflichtet.* Esto es, el consumidor *ha de haber pagado precio*, y el fiador no realiza una prestación similar al pago de un precio. Primero porque no “compra” por precio su obligación de interceder como fiador. Segundo, porque tampoco está pagando un precio cuando finalmente tenga que pagar al acreedor del deudor afianzado, ya que él cumple la deuda *intercedendi causa*, no *solvendi causa*.
9. En el número 222 del *Archiv für die civilistische Praxis*, 2022, pp. 604-634, Mathias FERVERS ha publicado un interesante trabajo (*Bürgschaft und*



Verbraucherschutz: Irrwege und Auswege) en el que se posiciona a la vez contra la doctrina del Tribunal Supremo y contra la opinión que propugna la procedencia de un derecho de desistimiento en favor del fiador que contrata en las condiciones previstas por la ley (contratos a distancia y fuera de establecimiento). Voy a reflexionar sobre el tema tomando como partida este trabajo, con el que, finalmente, estoy en desacuerdo.

Desarrollo: para qué desistimiento

10. Es indudable que la posición debitoria del fiador es más expuesta y su asimetría con la contraparte financiera más marcada que la de un comprador *on line*, pues éste recibe al menos una contraprestación por el precio que paga. Todo lo que recibe el fiador en virtud de este contrato es riesgo de tener que pagar sin contraprestación. Siendo pues la posición del fiador más, en apariencia, digna de protección, parece poco fundamentado que se le prive de un derecho del que goza el deudor principal. Salvo que aquél dispusiera de un remedio alternativo.
11. La comparación anterior entre fiador y comprador *on line* no es fructífera. Y no porque el fiador no sea un sujeto contratante más expuesto al riesgo de contrato que la contraparte de cualquier contrato bilateral, que lo es, sino porque las condiciones de mercadotécnica que existieron para que el Derecho de la UE concediera a ciertos contratantes un derecho de escape son condiciones que apenas son imaginables en la contratación de garantías personales o reales. No se firman fianzas en el domicilio del consumidor ni clickeando en un portal de venta a distancia. En otras palabras, aunque se concediera la aplicación, siquiera analógica, se habría conseguido con ello apenas incidir en el riesgo contractual típico de un garante consumidor. Por tanto, no puede apostarse alto por el reconocimiento de un derecho excepcional que, incluso reconocido, tendría un impacto marginalísimo en el mercado de las fianzas.
12. El derecho de desistimiento protege al consumidor como clase porque hay modalidades de contratación, se dice, en las que el consumidor sufre un riesgo característico de insatisfacción. En las dos clases de contratación para las que el desistimiento se prevé existe el peligro de precipitación en la prestación de consentimientos contractuales no auténticos, lastrados por la compulsión a sucumbir a la tentación apariencial publicitada pero no contrastada con el hecho, por el riesgo de presentación falseada del producto, por la existencia de un ambiente singularmente coercitivo, y todo ello aconseja que el consumidor disponga de una segunda oportunidad. Pero en la fianza no se producen riesgos de esta clase. De hecho, no es mayor el riesgo de sucumbir a la emisión de una



fianza indeseable si el contrato se firma dentro o fuera del establecimiento financiero del acreedor; incluso mayor, cuando se está impelido a firmar en la oficina del banco. Porque el riesgo del fiador no se encuentra en la precipitación del impulso de gasto o en la coerción física del acreedor, sino en un sesgo específico de este tipo de contrato, cual es que el fiador no es capaz de anticipar correctamente el montante de su riesgo contractual, incurre en sobreoptimismo, alimentado sensible o insensiblemente tanto por el acreedor como por el afianzado. El sesgo de infravalorización del riesgo real arrastra al fiador a minusvalorar la probabilidad real de que llegue un día en que tenga que cumplir por el deudor insolvente. Poco se puede hacer por conjurar este riesgo mediante un incremento de los deberes de información a cargo del empresario. Un consumidor no puede sucumbir a la curiosidad o a la fantasía de “comprar fianzas” en un establecimiento de crédito, y tanto da si nos referimos al interior como al exterior de la entidad. Y no es ésta la idiosincrasia más potente como contrato de una fianza prestada por un consumidor, sino que lo es el ordinario vínculo de familia o afectividad que le une con el deudor en la relación de cobertura y que es la causa impulsiva por la que el garante no pueda negarse a interceder. El consumidor no cobra por prestar fianza, porque no se cobra a la familia. O es un *insider* del negocio del que surge la deuda (vgr. es el cónyuge del gestor dominante de la sociedad familiar) o es un familiar sin participación en la empresa subyacente (padres o, en menor medida, hijos del deudor).

13. En tales condiciones, no es la coerción del espacio de contratación ni la rendición a una satisfacción de gasto determinada por un producto o servicio imaginado las que justificarían un tiempo de enfriamiento en la decisión de “compra”. Porque las razones impulsivas que conducen a la contratación de una fianza no se mitigan por el tiempo, ni el fiador puede realmente obrar de otra manera, aunque se le conceda una segunda oportunidad. El tiempo no opera destruyendo la fantasía de compra, porque ninguna hubo al prestar fianza. No hay un antes ni un después significativos al momento de perfección del contrato. No hay ninguna ilusión que deba ser enfriada con el tiempo. El tiempo puede obrar para intensificar el miedo de haber afianzado, pero el fiador no está normalmente en condiciones de aventurar un arrepentimiento en un plazo de 14 días, al menos mientras el deudor principal no haya hecho lo propio, desistiendo de la compra o del servicio contratado; pero en este caso el fiador no requeriría la disponibilidad de un derecho de arrepentimiento propio, le basta la regla de accesoriedad de cualquier fianza, que no puede existir sin una obligación principal eficaz.
14. No se avanzaría sustancialmente aunque se procediera legislativamente a conformar un derecho de desistimiento autónomo del fiador. Porque el motivo



irracional por el que el sujeto se ofrece como fiador sigue existiendo. El fiador seguirá subestimando el riesgo de un mal resultado; en cualquier caso, la “presión interna” seguirá pesando sobre él. Al final, el garante sólo se apartará del contrato si tiene suerte de que el prestatario no llegue a firmar o desista del consentimiento.

Tiempos de espera precontractual

15. Alguien ha propuesto que, como se ha dispuesto en el art. 14.1 a) Ley 5/2019, y en la Directiva de que trae causa, el fiador consumidor no pueda obligarse de ninguna forma antes de haber transcurrido un plazo determinado. Mathias FERVER parece estar de acuerdo con esta idea, aunque no la reputa solución óptima. En mi opinión, el remedio en cuestión tendría poco recorrido si no se configura correctamente. Si el crédito subyacente ya ha sido contraído, la misma compulsión existirá sobre el fiador, que no puede redimir su ansiedad ni su provocado sobreoptimismo por el hecho de que pasen catorce días. Y si, como será lo apropiado, el prestamista no concederá el crédito hasta que transcurra el período de espera, y entonces exigirá la firma conjunta, la situación acaba siendo la misma que si se hubiera celebrado el contrato de presente y sin desistimiento, tampoco, para el fiador.
16. Imaginemos dos posibilidades ideales. En la primera, el fiador dispone de un plazo de espera de 14 días y el deudor dispone de un derecho de desistimiento de 14 días del art. 28 de la Ley 16/2011, a contar desde “la fecha de suscripción del contrato de crédito”. En la segunda, deudor y fiador disponen de un tiempo de espera de 14 días. En el primer caso, si el prestamista retarda la firma del crédito hasta que el período de espera – de que sólo el fiador goza, en el primer caso- se agote, todavía tendrá que contar con que, después de la firma del crédito, disponga el deudor de 14 días para desistir; cierto, pero no tendrá que cargar con el riesgo adicional de que el fiador desista ya de su obligación. En el caso de que el deudor también goce de un plazo de espera, el transcurso de ese plazo no le priva de su derecho de desistimiento en las condiciones legales, pero el fiador queda vinculado definitivamente, salvo que el prestatario desista del crédito. Por tanto, se podría conseguir por vía convencional (si el prestamista está dispuesto a retrasar la firma unos días) lo mismo que se tendría si nos obstináramos en reconocer al fiador un derecho a desistir *iure proprio*. Habría gozado, igual, de un tiempo de reflexión, no siendo injusto que el deudor contara con dos tiempos de reflexión, porque cuanto mayor sea el tiempo en el que el deudor puede desistir, mejor es la posición del fiador.



17. Mas contamos con otra posibilidad. El fiador presta fianza por deuda todavía no contraída por el deudor principal (art. 1852 CC), deuda que se perfeccionará cuando el deudor principal ya definitivamente se obligue. Al financiador le daría prácticamente igual que el fiador hubiera dispuesto de un plazo de espera o que hubiera podido desistir en 14 días desde la firma de la fianza, con tal de que aquel ya esté obligado cuando se conceda el crédito, y sin perjuicio del desistimiento propio del deudor, menos probable, porque tendría que restituir. La hipótesis es apenas imaginable si la operación tiene que ser documentada en póliza. Además, podría objetarse a este desistimiento inocuo para el acreedor que no tiene sentido un derecho de desistimiento antes de que el fiador “haya tomado posesión del problema” que se le viene encima, que sólo ocurre cuando el prestatario se endeuda.
18. A diferencia del deudor, que firma y recibe el dinero, *cambiando de posición frente a su situación inicial*, el fiador no cambia de posición, que siempre es la misma desde que firma el contrato, y no recibe nada que pueda abrirle los ojos. Ciertamente sería entonces una buena idea en principio concederle un tiempo de espera antes de firmar. ¿Pero a partir de qué momento empezaría a contar la espera? Porque el fiador puede siempre retrasar su firma cuanto quiera, no está compelido a firmar, ni siquiera por precontrato. Si puede tomarse tanto tiempo como quiera, parece poco sensato que la ley le conceda un tiempo determinado durante el cual no puede firmar. Tiene todo el tiempo del mundo, *antes de firmar* y nadie le obliga a firmar en fecha cierta. Pero la cosa acaso tiene sentido si el *dies a quo* empezara a correr a partir de un momento intermedio que fuera un anclaje significativo, por ejemplo, el momento en que ya estuviera en la oficina la documentación para la firma y las partes hayan sido avisadas. En este momento, el fiador se encuentra más cerca de su problema y es posible que pueda cambiar de posición respecto de lo que alegremente había concedido cuando el contrato estaba aún lejos, porque ahora el estado de cosas no es el mismo.
19. Bajo estas condiciones, el reconocimiento legal de un plazo de espera, bien construido, puede convertirse en un instrumento interesante para la defensa del fiador consumidor, que no dispone en principio de derecho de desistimiento, ni debería disponer de tal derecho *ceteris paribus*.

Documento notarial

20. Mathias FERVER propone un remedio consistente en la exigencia de forma notarial, como ocurre en el crédito hipotecario. Todavía se puede ir más allá, y condicionar al otorgamiento del documento al “pase de revista” previa por la



notaría en los términos equivalentes del art. 15 de la Ley 5/2019. Pero yo no creo que la mejora sea digna de los muchos costes que esta solución comportaría. El deudor hipotecario (por cuenta propia, que normalmente es el caso) está en condiciones de desasirse libremente de su compromiso, porque en el instante renuncia al crédito y a la hipoteca. Este deudor hipotecario internaliza los costes de su decisión, el crédito no se emite y nadie responde del repago. Pero el garante personal no puede contar con esa posibilidad, porque el crédito sigue un destino propio. Salvo que deudor y fiador acuerden retirarse a tiempo, la liberación final del deudor opera sobre crédito concedido; el deudor – del cual el fiador es un *insider*, y a veces con afecto personal- ya está endeudado. Y si el acreedor no ha querido disponer del crédito antes de que el fiador consienta, el problema sigue siendo el mismo: no hay fianza, pero tampoco crédito, y a lo mejor el deudor primero (la hija que insistentemente clama a sus padres para que la afiancen) sigue queriendo o necesitando ese crédito. Finalmente, como ya he dicho, la propuesta de una documentación pública notarial puede parecer novedosa en Alemania, pero no en España, porque la póliza es una exigencia para la ejecución procesal, si el acreedor es entidad financiera.

Soluciones impugnatorias

21. Le quedará finalmente al consumidor fiador el magro consuelo de poder acaso descargarse de la fianza por medio de una impugnación por error o dolo in contrahendo. Las contrapartes tienen en efecto incentivos para transmitir al fiador una impresión falsa sobre el volumen del riesgo que asume. A diferencia del vendedor que quiere colocar un sofá cama al consumidor, el acreedor financiero que busca fiador no tiene nada de qué jactarse, porque carece de producto, y sólo puede incidir en la voluntad del fiador mediante reticencias comprensibles y ofuscamiento del riesgo verdadero. Lo mismo ocurrirá con el deudor *insider* del fiador, porque muchas veces la zcura de su necesidad o capricho depende de que haya podido engatusar al fiador haciéndole creer que ni la operación es arriesgada ni la solvencia del deudor está puesta en duda. *Bah, no te preocupes, esto es una simple formalidad.*

Final

22. ¿Pero finalmente qué hacemos con el derecho de desistimiento y el fiador, al menos mientras el legislador no haya construido un plazo de espera previo alternativo? En mi opinión, si el acreedor compensó convenientemente al fiador por el riesgo que corre (lo que nunca se ha visto que ocurra en el crédito al consumo), es justo y eficiente reconocer al fiador un derecho de desistimiento,



que normalmente correrá paralelo en plazo al del propio deudor principal. Procede, como digo, no sólo porque entonces *tiene algo que devolver el fiador* (la prima de riesgo), sino porque el acreedor no puede argüir con razón que se le priva de la justa retribución de su crédito (la fianza), porque del crédito se retribuye con el interés, y la fianza retribuye la prima de riesgo, no el crédito.

23. En el resto de los casos, propongo esta solución articulada. Si el acreditado principal no dispone de un derecho de desistimiento por tratarse de una deuda comercial (en los casos reconocidos en la ley), el fiador consumidor ha de disponer de un derecho de desistimiento, porque éste es el justo precio que el financiador ha de pagar por buscar la intermediación de familiares del deudor para obtener garantía en deudas comerciales. Quien da crédito comercial ha de contar con garantías comerciales o garantías reales prestadas por el propio deudor o su *insider* no consumidor. Pero claro, recuérdese que esto ocurrirá sólo en fianzas prestadas fuera de la oficina del financiador o por medio de comunicación a distancia, lo que tampoco es mucho conceder y vuelve a probar la escasa relevancia práctica del problema discutido. En segundo lugar, si el crédito subyacente es de consumo, el fiador, *insider* del deudor, no puede tener mejores defensas que las que el propio deudor dispone. La fianza puede tener una justificación real cuando es de sospechar que las fronteras patrimoniales entre los miembros de la familia son permeables, como acostumbra ser. El acreedor que arriesga perder la fianza merced al desistimiento podría obtener la seguridad perdida limpiamente de otra manera, y más gravosa para el “garante”: haciendo que los *insiders* familiares contraigan conjuntamente el crédito y que ostenten frente al acreedor la misma posición contractual y la misma cesta de riesgos. En otras palabras, que en la concurrencia de *insiders* familiares en la deuda, el período de desistimiento legal debe contar para todos igual y nadie se puede desenganchar en otros plazos ni de otra forma de cómo se desengancha el deudor nominal.