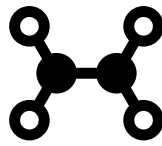
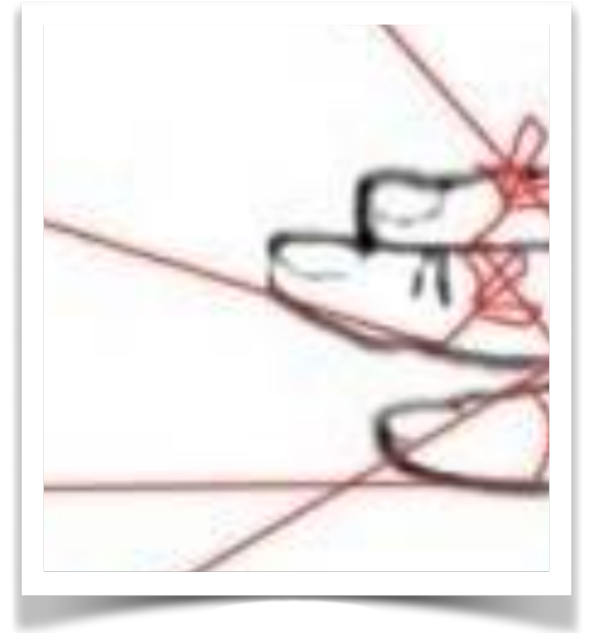


The background of the slide features a light cream color with several thin, dark red lines crisscrossing diagonally. On the right side, there is a faint, stylized illustration of a hand holding a pen, as if writing on a piece of paper.

CURSO DE OBLIGACIONES I LA FACULTAD DE EXIGIR



LA FACULTAD DE EXIGIR EL CUMPLIMIENTO DE LA PRESTACIÓN



Venimos estudiando varias situaciones en las que por la ocurrencia de un hecho al que el Derecho atribuye el efecto de crear una obligación (causa fuente) se vinculan dos personas (por lo menos) asumiendo los roles de acreedor y deudor, relación jurídica cuyo objeto está constituido por un PLAN O PROYECTO PRESTACIONAL, que debe realizar el deudor, y el INTERÉS del acreedor en que este proyecto se concrete efectivamente.

La vida nos pone frente a muchas personas que, cuando se encuentran en el rol de deudor, proceden a realizar en tiempo, espontánea y adecuadamente la conducta prometida. Pero muchas veces el acreedor deberá “provocar” que eso ocurra, esto es EXIGIR el cumplimiento. Podemos reducir las actitudes posibles del acreedor entre: comunicar, interpelar o demandar judicialmente el cumplimiento.

COMUNICAR VS. INTERPELAR

Esta actuación del acreedor tiene distintos niveles, según la intensidad con la que decida ejercer sus facultades, intensidad que dependerá de las circunstancias en las que se encuentre. Por ejemplo, un acreedor puede pensar que su deudor se ha olvidado de cumplir, entonces bastaría con “recordarle” o “informarle” a su deudor, confiando en que una vez que éste se acuerde, procederá como corresponde. En estos casos el acreedor remite una **MERA COMUNICACIÓN**.

Por ejemplo: Estimado Pedro. Te escribo para recordarte que todavía no me has pagado los \$100 que te presté.

Además, cuando se trata de comunicar o exigir “remitiendo” por escrito una carta, existe un lapso entre el momento en que envío y el momento en que el destinatario recibe. Algunas veces, los efectos de estos actos se producen el día en que se envía, otras los efectos jurídicos se producen el día en que el destinatario recibe la comunicación. Hoy nos interesan estas últimas, que por el hecho de que el efecto del acto se produce el día en que recibo la comunicación se denominan **COMUNICACIÓN RECEPTICIA**.

Pero puede ser que el acreedor quiera ser más enfático, es decir, no sólo “avisarle” o “informarle” la situación, sino pasar a **EXIGIR** que la conducta prometida se efectivice. La diferencia es muy importante, pues **EXIGIR** el cumplimiento produce efectos jurídicos

diferentes que solo comunicar. Estudiaremos más adelante los efectos que produce exigir, por ahora nos concentraremos en reconocer cómo se comunica y cómo se debe exigir para aprovechar los efectos de este acto.

Por ejemplo: Estimado Pedro. Te escribo para exigirte que me pagues los \$100 que te presté.

Al exigir también comunicamos por lo que podemos decir que el acto por el que exigimos es una especie más “refinada” de comunicación recepticia, en la que agregamos a la información comunicada la actitud de EXIGIR.

Como te darás cuenta, la actitud del acreedor no es la misma cuando realiza un acto de mera comunicación que cuando adopta la de exigencia. Ambas conductas constituyen actos jurídicos, pues el ordenamiento jurídico otorga efectos jurídicos tanto a las comunicaciones como a los actos que constituyen la exigencia de cumplimiento. Los efectos de uno y otro son distintos y los estudiaremos más adelante. Hoy lo importante es distinguirlos.

A esta posibilidad de exigir también le podemos dar mayor fuerza jurídica, y esto lo logramos si procuramos que nuestro acto de exigir cumple los llamados requisitos para que sea considerada una **INTERPELACIÓN**. Interpelar significa (en su primera acepción) Requerir, compeler o simplemente preguntar a alguien para que dé explicaciones sobre algo o para que cumple una obligación. (Aquí puedes consultar esta y cualquier palabras en la página de la Real Academia Española <https://dle.rae.es/interpelar>). Como ves cuando interpele entonces pongo al destinatario en la situación de tenés que reaccionar (dando explicaciones, cumpliendo), en cambio, cuando hago una mera comunicación sólo le envío la información.

La **INTERPELACIÓN** es la forma más segura y la que produce mayores efectos jurídicos, por lo que en nuestra práctica profesional procuramos redactar el mensaje conteniendo todos los requisitos para que nuestro acto se considere una **INTERPELACIÓN**, que son los siguientes:

1. El reclamo debe ser **categorico**
2. Debe ser **descriptivo y apropiado** (en cuanto a qué debe cumplir el deudor, cuándo, dónde y cómo)
3. Debe ofrecer una oportunidad **FACTIBLE**, de cumplimiento.

(Para profundizar en las formas y requisitos de la interpelación puedes consultar el Tratado de Responsabilidad Civil de Daniel Pizarro y Gustavo Vallespinos, p. 282) El fragmento de esta obra se encuentra disponible en el aula virtual.

Es muy importante que el texto que se comuniqué cumpla con estos requisitos, pues de otra manera no se considera interpelación y por lo tanto no surtirá sus efectos. (No te preocupes hoy por los efectos, serán tratados más adelante). Pero esfuérzate por entender cómo redactar el texto que se comunica para cumplir sus requisitos.

Por ejemplo, si Pedro Gonzalez es deudor de entregar un auto y Juan Gimenez quiere interpellarlo podría hacerlo mediante el siguiente texto:

De: Juan Gimenez

Para: Pedro Gonzalez

Quien suscribe, Juan, lo **para que en el término de 5 días** proceda a la entrega del **vehículo Ford Falcon, patente M187690, modelo 78**, cuya entrega comprometió por contrato de compraventa celebrado entre nosotros con fecha 25 de enero de 2019, entrega que **deberá ser efectuada en mi domicilio sito en calle Patricias Mendocinas 793 de la ciudad de Mendoza**, para lo cual me encontraré a disposición para recibirlo entre **las 8 am y las 17 hs.**

Las palabras que usamos para redactar no responden a ninguna formalidad, es decir, podemos elegir cómo decirlo, siempre que cumpla con ser un reclamo categórico, descriptivo y brinde una oportunidad factible de cumplimiento. Debes procurar ser claro y puedes agregar cualquier otra información que creas útil para el mejor resultado de la interpelación (por ejemplo, llamar al teléfono 43533433 para coordinar el horario recepción, o un correo electrónico para comunicarse, etc.)

Algunas frases que se suelen usar para que quede claro que se trata de un reclamo categórico son: EXIJO CATEGÓRICAMENTE A UD.; INTIMO A UD; EMPLAZO A UD. A CUMPLIR. (OJO! No confundas el verbo intimar con intimidar... este último no es lícito y significa algo totalmente distinto –puedes consultar en la página de la real academia española la diferencia de su significado)

Tanto comunicar como exigir pueden realizarse por cualquier medio (por teléfono, en una conversación, por WhatsApp, mandando una carta por correo, enviando una “carta documento” o concurriendo con un escribano a donde se encuentre el deudor y dejando constancia de todo lo que ocurre y se diga en su presencia (el escribano confecciona un “acta notarial” donde deja escrito todo lo que ocurre y todo lo que se dijo ante su presencia). Como verás, el “medio” que se elija para realizar tanto una comunicación como la exigencia de cumplir, va a resultar más seguro a los fines de PROBAR que eso se hizo. Es que los distintos medios brindan distinto **VALOR PROBATORIO**, pues unos son actos que se hacen oralmente, otros por instrumentos particulares cuya autenticidad no ofrece la mayor de las seguridades, en cambio los últimos (carta documento y acta notarial) se consideran MEDIOS FEHACIENTES, es decir hacen fe por sí mismos, por lo que gozan de la presunción de que lo que contienen es cierto.

MEDIOS FEHACIENTES

El carácter fehaciente de una carta documento, está dado por el hecho de que el correo recibe tres copias del texto que se quiere comunicar, quién lo emite (que acredita su identidad en el correo y firma en presencia del empleado postal, consigna la fecha y quien lo recibirá y dónde será entregado. Luego el cartero que lleva la carta, deja constancia de

la entrega (y la fecha de entrega). De esa manera, el correo certifica que la copia que queda en su poder, es idéntica a la que conserva el remitente y a la que fue entregada en la fecha correspondiente al destinatario. En adelante, ni destinatario ni remitente podrán discutir que el texto comunicado difiere de lo que se recibió ni negar la fecha y el lugar en que fue recibido.

EL carácter fehaciente del acta notarial, está dada por la investidura del escribano interviniente, quien tiene la función brindada, reconocida y autorizada por el Estado de dar **FE PÚBLICA** a los instrumentos que redacta y firma. La palabra fe pública puede ser entendida en este lugar como confianza pública, es decir, todos confiamos en que lo que escribió el notario es cierto. Además, los escribanos o notarios deben depositar en depósitos oficiales los llamados protocolos y libros de registro de firmas, en donde constan todas las actas y escrituras que realizan, que se redactan en libros con páginas numeradas y no pueden dejar espacios en blanco, asegurado que nadie adultere esos libros.

Existe otro medio fehaciente, que encontrarás en los libros de estudio, llamado el “telegrama colacionado” que si bien tiene vigencia actual, casi no es utilizado en la práctica.

LA MÁS OPCIÓN MÁS FUERTE: DEMANDAR

Como anticipamos, el acreedor puede comunicar para ver si el deudor cumple, o puede exigir para provocar el cumplimiento voluntario con más ímpetu, pero en ambos casos estamos dando oportunidad de que cumpla espontánea o voluntariamente.

El artículo 724 (aprovecha para leerlo), prevé que el acreedor puede “obtener forzosamente la satisfacción” de su interés, otorgando en el 730 “emplear los medios legales para que el deudor le procure aquello a que se ha obligado”. Estos artículos están brindando al acreedor la facultad de acudir al Juez para que mediante la fuerza pública asegure al acreedor la satisfacción de su interés (técnicamente decimos que la ley le confiere ACCIÓN). Para ejercer esta acción el Acreedor te buscará como abogado para que **INTERPONGAS UNA DEMANDA JUDICIAL**, en la que le pedirás al Juez que condene al deudor a cumplir, y si no lo hace, entonces se ejecutará esa condena, forzando al deudor (en cuanto sea posible) a procurarte lo que te debe. Este camino, el de la **DEMANDA**, tiene muchos ribetes y alternativas.... Pero hoy nos dedicamos a conocer las tres alternativas: comunicar, interpelar y demandar.

Puedes explorar en internet cómo se redacta una carta documento, buscar imágenes o información sobre actas notariales y, por qué no, investigar para ver una demanda judicial para conocer mejor de qué estamos hablando.