

PRADO LÓPEZ, PAMELA (2015): *La colaboración del acreedor en los contratos civiles* (Santiago, Thomson Reuters) 316 páginas.

La lectura de este libro de la profesora de Derecho Civil de la Universidad de Valparaíso, Pamela Prado nos hizo recordar, por contraste, el antiguo y conocido refrán que refleja la opinión común sobre un acreedor: “Con el tiempo, todos te olvidarán. Te olvidarán tus parientes, tus vecinos, tus amigos y hasta tus enemigos. Pero nunca tu acreedor”. Hasta después de muerto el deudor, imaginamos a los acreedores buscando que se les pague su crédito.

La imagen típica del acreedor es la de quien persigue por todos los medios que el deudor le pague. Es un acreedor que, lejos de obstaculizar al deudor que quiere pagar, le allana el camino y le da todo tipo de facilidades. Esta actitud no es, sin embargo, la que predomina siempre y, sobre todo en contratos bilaterales de cierta complejidad en que ambas partes deben colaborar entre sí para sacar adelante el proyecto común, se dan conductas poco cooperativas de alguna o de ambas partes.

Muchos motivos pueden ocasionar la resistencia del acreedor a que el deudor cumpla su obligación, desde que se ha desinteresado del contrato y convenido el servicio con otra persona hasta que pretende pedir la resolución del contrato invocando el incumplimiento del deudor o porque debe realizar una conducta que facilita el pago y no está dispuesto a costearla. Por ejemplo, si una constructora se obligó a construir, pero quien encarga las obras no pone a su disposición el terreno donde se debe edificar. Los supuestos no son pocos como lo prueban los numerosos casos judiciales que se citan y comentan en esta obra.

Surge, entonces, la pregunta sobre la legitimidad del acreedor para evitar el pago o no cooperar con el deudor para posibilitarle cumplir la obligación. ¿Tiene derecho el acreedor a desarrollar esta conducta? ¿Puede exigir el deudor que el acreedor preste la colaboración que necesita? ¿Puede quedarse tranquilo diciéndose para sí mismo que si el acreedor no quiere que le paguen, tanto mejor?

La doctrina nacional ya había intentado algunas respuestas a estas interrogantes sobre la base de dos instituciones: la llamada “mora del acreedor” y el pago por consignación. Por la mora del acreedor, basándose en lo dispuesto para el contrato de compraventa en el art. 1827 del Código Civil, se llegaba a la conclusión de que el acreedor estaba obligado a recibir el pago y si se rehusaba a hacerlo, el deudor no quedaba liberado de su obligación pero se reducía su responsabilidad en la conservación de la cosa a dolo o culpa grave y, además, tenía derecho a que se le reembolsaran los gastos en que debía incurrir con dicho motivo. Tratándose de una obligación de dar, el deudor tiene a su disposición, para liberarse de la obligación, hacer el pago por medio de su consignación, con el procedimiento reglamentado en los arts. 1598 y siguientes del Código Civil.

Sin embargo, esta construcción resulta muy básica y no da cuenta de la diversidad de prestaciones contractuales ni de la multiplicidad de supuestos en los que el acreedor puede poner impedimentos o dificultades a la voluntad de cumplir del deudor.

Por eso debe destacarse el aporte de la profesora Prado, la que después de una larga e intensa investigación jurídica enmarcada en el programa de doctorado de la Facultad de Derecho de la Universidad de Chile, nos ofrece un estudio profundo y clarificador sobre “la colaboración” del acreedor en los contratos civiles.

Advirtamos que el término acreedor se utiliza en el libro de un modo funcional, dado que por decisión de la autora, el análisis se realiza en el contexto de los contratos bilaterales, es decir, de los que producen obligaciones para ambas partes. De este modo, cualquiera de ellas puede tener el rol de acreedor dependiendo de la obligación contractual de que se trate. Podría discutirse si no hubiera sido más recomendable hablar sencillamente de la colaboración que deben prestarse ambas partes para cumplir las obligaciones del contrato, sin recurrir a las denominaciones de acreedor y deudor que son propias de una obligación singular, pero entendemos que, hecha la aclaración, se hace más patente con la denominación de acreedor, que se trata de que es el sujeto activo de la respectiva obligación quien no coopera con su cumplimiento o se resiste a que la prestación debida sea efectivamente ejecutada.

El marco teórico en el que se basa la autora queda fijado en el capítulo primero de la obra. Se asume una concepción del contrato que intenta superar, o más bien complementar, la teoría clásica que lo hacía residir en la autonomía de la voluntad, y que hoy se presenta en el llamado Moderno Derecho de la Contratación plasmado en diversos instrumentos que intentan unificar o armonizar el régimen jurídico de los contratos, principalmente a nivel europeo, aunque ya existen esfuerzos incipientes en el ámbito latinoamericano. Se trata, según nos explica la autora, de un concepto de contrato pragmático y realista que lo concibe como un instrumento por el cual las partes buscan la satisfacción de sus intereses patrimoniales.

En este concepto más articulado de contrato se observa que no existen solo obligaciones principales que se generan para cada una de las partes, sino también deberes secundarios, instrumentales o funcionales a las primeras. Se califican de esta forma porque su finalidad es posibilitar el cumplimiento correcto y oportuno de las obligaciones principales. Así, el deber de conservar la cosa es un deber secundario o funcional respecto de la obligación de dar, como lo reconoce el art. 1548 de nuestro Código Civil, al señalar que la obligación de dar “contiene” la de entregar.

La tesis fundamental defendida por la autora en este libro es que la colaboración del acreedor para que el deudor pueda cumplir su obligación, es una exigencia que se deduce del contrato en cuanto deber contractual de carácter secundario, funcional o instrumental. El acreedor “debe” colaborar para que el deudor pueda pagar, y si no lo hace incumple el contrato.

Al asumir que estamos ante un deber contractual, la autora se opone tanto a la idea de que se trate de una obligación propiamente tal o en sentido estricto, como a aquella que la desea incluir en el concepto de carga contractual.

Por nuestra parte, pensamos que la idea de que el deber de colaborar es una forma de carga contractual es bastante plausible, ya que las cargas contractuales tienen por objeto justamente imponer la exigencia de una conducta en interés del propio obligado con la carga. Así el acreedor es el principal interesado en que se le pague, luego su deber de colaborar con el deudor para que realice la prestación debida va en su directo interés. Si no colabora, entonces no obtendrá el pago, que se supone es lo que le interesa.

Pamela Prado discute esta idea, y ofrece sólidos y razonados argumentos. El principal de ellos es que la carga nunca puede ser objeto de cumplimiento forzado, lo que sí puede suceder, al menos en algunos supuestos, respecto del deber de colaboración del acreedor.

Observamos, empero, que esta negativa a incluir el deber de colaboración en el concepto de carga parece no ser tajante ya que en varios puntos de la obra la autora concede que

la colaboración del acreedor podría asumir la naturaleza de carga contractual, lo que sucedería en aquellos supuestos en los que con el incumplimiento no se lesionaran intereses del deudor, distintos del mero interés en liberarse de la obligación. Para guardar la coherencia, se ve forzada a concluir que en aquellos casos tampoco podría hablarse de deber de colaboración, y que este supone que con su incumplimiento se vulneren intereses del deudor, entendidos como bienes jurídicos suyos avaluables económicamente y que están conectados al desarrollo de la relación obligatoria y que son diversos del interés primario de la desvinculación obligacional. Nos parece discutible esta separación tan neta entre interés de liberación y otros intereses para estos efectos, y quizás convenga asumir más sencillamente que el deber de colaboración puede adoptar, en algunos casos, la fisonomía de una carga contractual.

Cabe destacar el esfuerzo de la autora para ofrecer una tipología de las principales formas que puede adoptar el deber de colaboración del acreedor. Entre ellas destaca la negativa del acreedor a recibir el pago, que ha tenido mayor atención por parte de nuestra doctrina con ocasión del tratamiento dogmático de la llamada “mora del acreedor”. La autora identifica otras modalidades del deber de colaboración como las que se dan durante la ejecución en contratos de mayor complejidad, haciendo una subdivisión entre aquellas colaboraciones que están explicitadas en el contrato y aquellas que no lo están pero se deducen de la naturaleza contractual y de las obligaciones primordiales que genera.

El capítulo III y final del libro se dedica al estudio de los efectos que produce el incumplimiento del deber de colaborar del acreedor. Se abordan aquí problemas que son de mucho interés, a la vez dogmático y práctico. Nos limitamos a enunciar algunos que permitirán apreciar la utilidad del análisis: ¿Qué efecto tiene el incumplimiento del deber de colaborar sobre la obligación del deudor? ¿Puede considerarse un modo de imposibilidad sobrevenida que extingue la obligación o es solo una causal de inexigibilidad de la obligación? ¿Cómo opera la excepción de contrato no cumplido ante el incumplimiento del deber de colaboración? ¿Puede el deudor pedir la resolución del contrato fundándose en que el acreedor no ha cumplido con su deber de colaborar? ¿Podría exigir el cumplimiento forzado? Si pide indemnización de perjuicios ¿qué requisitos deben exigirse para su procedencia? ¿Qué implicancia tiene el pago por consignación: es un deber del deudor recurrir a él o es solo una facultad? ¿En caso de ser facultativo, podría considerársele una manifestación del deber o carga de mitigar los daños? No resulta posible, ni tampoco conveniente, en una reseña como esta dar cuenta de cada uno de estos puntos, pero su sola mención será suficiente para que los lectores perciban el valor y la utilidad del libro de Pamela Prado.

A todo ello hay que añadir que obra está muy bien escrita, con un castellano de muy buena factura y con una redacción, a la vez elegante y sobria. Destaca por sobre todo la claridad de los argumentos y el orden en que estos van siendo desarrollados con una naturalidad y llaneza que no siempre se observa en las monografías jurídicas. Es un libro que se hace fácil de leer y que incluso llega a ser ameno y entretenido, al menos para quienes disfrutamos con la excelencia de los buenos análisis jurídicos.

HERNÁN CORRAL TALCIANI  
*Universidad de los Andes*