

¿ANTES DE DEMANDAR, CONVIENE REQUERIR? LA UTILIDAD DE LAS CARTAS DE REQUERIMIENTO

AGOSTO 2026

Resumen Ejecutivo:

- Ante el incumplimiento de una obligación contractual, acudir inmediatamente a tribunales no siempre es la única ni la mejor alternativa.
- Una carta de requerimiento, cuando está correctamente estructurada y responde a las particularidades del caso, puede abrir la puerta a una solución negociada, ayudar a definir la postura de la contraparte y fortalecer la posición jurídica y probatoria de la empresa ante un eventual litigio. Sin embargo, su conveniencia debe evaluarse estratégicamente, considerando el contrato, la legislación aplicable y las circunstancias específicas de la controversia.

Cuando una empresa enfrenta el incumplimiento de una obligación contractual, una de las primeras preguntas que suele surgir es si debe acudir inmediatamente a los tribunales para iniciar una acción judicial o intentar una última comunicación con su contraparte. En estos casos, el envío de una carta formal de requerimiento puede ser una herramienta útil para buscar una solución antes de iniciar un litigio y, al mismo tiempo, preparar el terreno en caso de que éste resulte inevitable.

Una carta de requerimiento es, en términos sencillos, una comunicación mediante la cual una parte hace constar formalmente un incumplimiento y solicita a su contraparte que adopte determinadas acciones para remediarlo dentro de un plazo establecido. Dependiendo del caso, puede tratarse del pago de una cierta cantidad adeudada, la entrega de ciertos bienes, el cumplimiento de una obligación contractual o incluso el cese de una conducta que se considera contraria a lo pactado.

Aunque en ocasiones estas comunicaciones son vistas simplemente como una formalidad previa a la

presentación de una demanda, su utilidad puede ir mucho más allá.

En primer lugar, una carta de requerimiento puede abrir una última oportunidad para resolver una controversia sin necesidad de acudir a tribunales. No todos los incumplimientos obedecen a una negativa definitiva de una parte a cumplir sus obligaciones.

En ocasiones existen problemas de liquidez, diferencias sobre la interpretación de un contrato, desacuerdos sobre el monto adeudado o simplemente una falta de comunicación entre las personas encargadas de la relación comercial.

Un requerimiento suficientemente claro puede llevar el problema a personas con capacidad real de decisión y generar una negociación que permita encontrar una solución. Incluso cuando no se obtiene inmediatamente el cumplimiento solicitado, la respuesta de la contraparte puede servir para conocer su posición, identificar los puntos verdaderamente controvertidos y evaluar con mayor precisión si existe espacio para alcanzar un acuerdo.

Por ejemplo, pensemos en una empresa que le ha prestado servicios a otra durante varios meses y tiene diversas facturas pendientes de pago. Antes de iniciar una demanda, una carta que identifique las facturas adeudadas, el monto correspondiente y un plazo razonable para realizar el pago podría llevar al deudor a reconocer expresamente la existencia del adeudo y proponer un calendario para cubrirlo. Si las partes llegan a un acuerdo, éste puede documentarse adecuadamente y evitar los costos y tiempos asociados con un juicio.

Pero la utilidad de estas comunicaciones no se limita a facilitar una negociación. Una carta de requerimiento también puede tener una función importante desde el punto de vista probatorio.

Cuando una controversia llega a tribunales, las comunicaciones intercambiadas antes del juicio pueden convertirse en elementos relevantes para reconstruir lo ocurrido entre las partes. Una respuesta en la que se reconoce una obligación, se explica la razón de un retraso o se propone una fecha para cumplir puede adquirir importancia posteriormente. Incluso la ausencia de respuesta puede formar parte del contexto en el que un juez analice la conducta de las partes, dependiendo de las circunstancias particulares del caso.

Además, existen situaciones en las que realizar un requerimiento puede tener consecuencias jurídicas específicas. Dependiendo de la naturaleza de la obligación y de lo pactado en el contrato, puede ser necesario requerir formalmente el cumplimiento antes de ejercer determinadas acciones o reclamar ciertas consecuencias derivadas del incumplimiento.

Por ello, antes de enviar una comunicación de esta naturaleza resulta conveniente revisar cuidadosamente el contrato y la legislación aplicable.

Sin embargo, enviar una carta de requerimiento no siempre es la mejor estrategia.

En algunos casos, advertir anticipadamente a la contraparte sobre un posible litigio puede darle tiempo para adoptar medidas que dificulten una eventual reclamación. También pueden existir circunstancias que justifiquen solicitar inmediatamente medidas cautelares o iniciar un procedimiento sin previo aviso. En otros casos, el contrato puede establecer un mecanismo específico que deba seguirse antes de presentar una demanda, por ejemplo, una notificación dirigida a determinada persona o domicilio, o un procedimiento de negociación o mediación.

También es importante cuidar el contenido de la comunicación. Una carta excesivamente agresiva puede cerrar innecesariamente la posibilidad de alcanzar un acuerdo, mientras que una comunicación imprecisa puede generar ambigüedad sobre lo que realmente se pide. Asimismo, incluir afirmaciones innecesarias o reconocer determinados hechos sin haber analizado previamente sus implicaciones pueden afectar la posición de quien posteriormente tenga que acudir a juicio.

Por estas razones, una carta de requerimiento no debería considerarse simplemente como una amenaza de demanda. Bien utilizada, puede cumplir varias funciones al mismo tiempo: comunicar con claridad una posición, generar un espacio para negociar, obtener información sobre la postura de la contraparte y fortalecer la documentación disponible en caso de que posteriormente sea necesario iniciar un procedimiento.

Ante un incumplimiento, la decisión de demandar rara vez debería tomarse de manera automática. En muchas ocasiones, una comunicación oportuna y cuidadosamente estructurada puede resolver el problema antes de que escale. Y cuando ello no sea posible, un requerimiento correctamente preparado puede contribuir a que la parte afectada llegue al litigio con una posición mejor documentada y una estrategia más clara.