

¿QUIÉN INCUMPLIÓ PRIMERO?

Por qué el Derecho no cree en “santos cumplidores de contratos”.

En el mundo de los contratos hay una ilusión persistente: que los conflictos pueden reducirse a una escena moral sencilla. De un lado, el cumplidor virtuoso. Del otro, el incumplidor culpable.

Algo así como una especie de catecismo civil.

Pero el problema es que el derecho —afortunadamente— no es una religión. Y los jueces no están para canonizar a nadie.

Una reciente sentencia del Tribunal de Roma lo recuerda con crudeza¹.

El caso enfrentó a una productora musical con los integrantes de una banda —“Getting Louder”— en el marco de un contrato de producción y edición discográfica. La productora acusó al grupo de abandono del proyecto, actuaciones no autorizadas, uso inde-

bido de grabaciones y ruptura anticipada del contrato. La banda respondió: del otro lado hubo ausencia de apoyo, inexistencia de inversión y abandono del proyecto.

Traducción: todos incumplieron.

El mito del “yo incumplí porque vos incumpliste primero”

Aquí aparece una de las frases más repetidas en la práctica: “yo dejé de cumplir porque el otro incumplió primero”. El problema es que esta explicación —tan humana— suele ser jurídicamente insuficiente.

El Tribunal de Roma lo dijo sin rodeos: cuando hay incumplimientos recíprocos, el juez no puede mirar a una sola parte. Debe hacer algo más incómodo: comparar.

Comparar conductas. Comparar su gravedad. Comparar su impacto.

Y, sobre todo, identificar quién rompió el equilibrio del contrato.

El sinalagma (la palabra que incomoda)

Un contrato no es una suma de obligaciones aisladas. Es un sistema de reciprocidad. Un equilibrio.

¹ In re “Mapples Production Srl c. Componenti di “Getting Louder”, Tribunale di Roma, XVII Sezione Civile, Sezione specializzata in materia di impresa, No. 17898 RGACC; Sent. 19583/2021, pub. 16 diciembre 2021; repertorio 23607/2021; *GiurisNews* 24/2026, 13 abril 2026. Véase <https://giurisprudenzadelleimprese.it/sentenza/inadem-pimenti-reciproci-e-risoluzione-del-contratto-il-caso-getting-louder/>

El derecho llama *sinlagma contractual* a esa dependencia recíproca y ese equilibrio entre las prestaciones de un contrato bilateral (como la compraventa o la locación), donde la obligación de una parte es la causa de la otra. El sinlagma define una relación de interdependencia ("yo doy para que me des"), fundamental para la justicia contractual y la exigibilidad de las obligaciones.

Nosotros preferimos hablar, con menos elegancia pero igual precisión, de la interdependencia de las prestaciones.

Cuando ese equilibrio se rompe, el contrato deja de funcionar. Y el derecho busca al responsable de esa ruptura.

No al primero que falló. Sino al que hizo que todo lo demás dejara de tener sentido.

El culpable "prevalente"

El tribunal italiano introdujo un concepto que debería enseñarse en letras de molde: el incumplimiento prevalente.

No importa que ambas partes hayan fallado. Importa *quién falló de manera decisiva.*

En el caso, la respuesta fue clara: los músicos.

No porque la productora haya sido impecable —el expediente sugiere que no lo fue—, sino porque la banda tomó una decisión fatal desde el punto de vista jurídico: romper unilateralmente el contrato antes de su vencimiento.

Y lo hizo, además, por razones personales. No por un incumplimiento jurídicamente articulado de la contraparte.

Ese detalle, aparentemente menor, es devastador.

Porque en derecho no basta con estar descontento. Hay que saber formular jurídicamente ese descontento.

El pequeño problema de hablar de más (o de menos)

La sentencia contiene una enseñanza destacable: lo que una parte dice en un momento crítico puede condenarla años después.

Durante la conversación en la que la banda anunció su salida, no vinculó su decisión a incumplimientos concretos de la productora. Habló de desmotivación, de cansancio, de razones personales.

En ese instante —quizás sin saberlo— estaba firmando su derrota jurídica. Porque el derecho escucha. Y recuerda.

La cláusula penal: cuando la realidad pone límites a la ficción

El contrato preveía una penalidad de € 200.000. El tribunal la confirmó... pero la redujo a €6.000.

Los jueces llevaron la épica contractual a la sobriedad judicial. ¿Por qué?

Porque incluso el incumplimiento tiene límites. Y la sanción también.

La reducción de la cláusula penal no es un gesto de compasión. Es un acto de higiene jurídica: evita que el contrato se convierta en un instrumento de castigo desproporcionado.

¿Y en la Argentina?

La historia no nos resulta ajena.

Nuestro Código Civil y Comercial contiene herramientas conceptuales muy similares, aunque menos teatrales en su formulación:

Uno de sus artículos permite a una parte negarse a cumplir si la otra no cumple o no o-

frece cumplir: “En los contratos bilaterales, cuando las partes deben cumplir simultáneamente, una de ellas puede suspender el cumplimiento de la prestación hasta que la otra cumpla u ofrezca cumplir”.

Y otro exige que el incumplimiento sea esencial para justificar la resolución del contrato. Y explica que es esencial cuando (a) el cumplimiento estricto de la prestación es fundamental dentro del contexto del contrato; (b) el cumplimiento tempestivo es condición del mantenimiento del interés del acreedor; (c) el incumplimiento priva a la parte perjudicada de lo que sustancialmente tiene derecho a esperar; (d) el incumplimiento es intencional y (e) ha sido anunciado por una manifestación seria y definitiva del deudor al acreedor”.

Y con respecto a las cláusulas penales, el mismo código autoriza al juez a reducir las cuando resultan excesivas.

Nada de esto es inocente.

El derecho argentino, al igual que el italiano, no se conforma con detectar incumplimientos. Exige jerarquizarlos. Distinguir entre lo accesorio y lo decisivo.

La jurisprudencia local —aunque menos explícita en su retórica— ha seguido este mismo camino: la resolución contractual no se

funda en cualquier incumplimiento, *sino en aquel que frustra la finalidad del contrato.*

Dicho sin rodeos: no todo incumplimiento habilita a romper el vínculo. Y quien rompe sin causa suficiente se expone a pagar el precio.

La incomodidad de la realidad

Este tipo de casos deja una lección incómoda, casi irritante: en los casos de incumplimiento contractual, rara vez hay inocentes absolutos; casi siempre hay culpas compartidas, pero el derecho igual decide.

Y lo hace sin consuelo moral. No busca héroes ni villanos. Busca responsabilidades.

Epílogo (para espíritus sensibles)

Si alguien cree que puede abandonar un contrato invocando genéricamente el incumplimiento ajeno, haría bien en pensarlo dos veces.

Porque el derecho no premia la queja. Premia la precisión. Y cuando llega el momento de comparar conductas, el juez no pregunta quién se sintió peor, sino quién rompió el equilibrio.

Todo lo demás —las expectativas, las frustraciones, las ilusiones artísticas— puede ser muy humano. Pero jurídicamente, vale poco.

* * *

Dos Minutos de Doctrina es una publicación gratuita de Negri & Pueyrredon Abogados como servicio a sus clientes y amigos.

No tiene por objeto prestar asesoramiento legal sobre tema alguno.

Director responsable: Juan Javier Negri.

Más información sobre nuestros servicios puede obtenerse llamando al (54-11) 5556-8000 o por correo electrónico a np@negri.com.ar

ISSN 3072-9173

Registro DNDA RL-2025-80561959-APN-DNDA#MJ

[para ver números anteriores haga click aquí](#)