

13 de octubre de 2026

¿ARREPENTIRSE DE UN CONTRATO TODAVÍA NO FIRMADO?

Una sentencia italiana sobre las cartas de intención, los contratos preliminares y la responsabilidad por abandonar negociaciones.

La contribución de un lector.

Un asiduo visitante de estas páginas nos ha hecho llegar una interesante sentencia dictada en Italia, que vale la pena comentar.

Los hermanos Gabriella y Marco Fratini eran propietarios, cada uno, del cincuenta por ciento del capital de SAF (Società Autotrasporti Fabriano S.r.l.), una sociedad constituida en aquel país.

Como ocurre con cierta frecuencia en las sociedades familiares, la convivencia empresarial había dejado de ser satisfactoria. Los hermanos decidieron entonces explorar una solución que permitiera a uno de ellos quedarse con la totalidad de las participaciones sociales.

Las negociaciones no fueron sencillas. Además de las participaciones en SAF, existían inmuebles de propiedad común y otras cuestiones patrimoniales que debían resolverse.

En diciembre de 2016 las conversaciones estaban suficientemente avanzadas como para que, el 12 de enero de 2017, los hermanos, asistidos por sus respectivos asesores, firmaran un documento.

Según ese acuerdo, Marco vendería su participación del cincuenta por ciento a Gabriella, quien podría adquirirla personalmente o mediante una sociedad constituida al efecto.

El precio se fijó en € 1.131.760, al que debía agregarse una suma calculada sobre la base de los resultados del ejercicio 2016, después de ciertos ajustes impositivos.

El documento contemplaba otras obligaciones: la transferencia de dos automóviles, la liberación de garantías personales otorgadas por Marco y la realización de una valuación de SAF.

Finalmente, establecía que antes del 28 de febrero de 2017 debía suscribirse un contrato preliminar de compraventa de las participaciones sociales.

Parecía que los hermanos habían encontrado el camino para separarse comercialmente.

Pero apenas cinco días después, el 17 de enero de 2017, el asesor de Marco comunicó que su cliente no estaba dispuesto a cumplir los compromisos asumidos.

Según Marco, lo firmado no era un contrato obligatorio, sino una mera carta de inten-

ción. Gabriella no compartió esa interpretación.

¿Un contrato o una simple carta de intención?

La controversia llegó a los tribunales.

Gabriella sostuvo que el acuerdo de enero de 2017 tenía carácter vinculante. Solicitó, principalmente, que se dictara una sentencia que produjera los efectos de la transferencia de las participaciones sociales no concretada. Subsidiariamente, pidió la resolución del acuerdo por incumplimiento y la indemnización de los daños sufridos.

Marco, en cambio, alegó que el documento era apenas una etapa de las negociaciones.

Su argumento principal consistía en que las partes habían previsto celebrar posteriormente otro contrato preliminar. Si todavía era necesario firmar ese segundo documento, razonaba, el primero no podía considerarse obligatorio.

Agregó que el precio no estaba completamente determinado y que subsistían cuestiones accesorias pendientes de definición.

En primera instancia se declaró resuelto por incumplimiento de Marco el acuerdo de enero de 2017, pero se rechazaron las restantes pretensiones de Gabriella, incluida la indemnización reclamada.

Ambos hermanos apelaron.

La controversia fue resuelta por la Cámara de Apelaciones de Ancona¹, que respaldó la opinión del juez de primera instancia respecto de la interpretación del acuerdo de enero de 2017 como un verdadero acuerdo

con efectos vinculantes para las partes contratantes.

El «contrato preliminar del contrato preliminar».

La cuestión central consistía en determinar si un acuerdo por el cual las partes se obligan a celebrar posteriormente un contrato preliminar puede generar obligaciones jurídicamente exigibles.

La figura se conoce en Italia como *preliminare di preliminare*: literalmente, el contrato preliminar de un contrato preliminar.

A simple vista, la expresión parece una complicación innecesaria. ¿Para qué obligarse a celebrar un contrato que, a su vez, solamente obligará a celebrar otro?

Durante mucho tiempo, la validez de este tipo de acuerdos fue objeto de controversia en el derecho italiano.

La Cámara aplicó un precedente de la Corte de Casación italiana, en pleno, resuelto en 2015, según el cual un *preliminare di preliminare* no es necesariamente nulo por falta de causa.²

Puede ser válido cuando existe un interés digno de tutela en que el contrato se forme progresivamente, mediante acuerdos sucesivos con contenidos y alcances diferentes.

En otras palabras, las partes pueden querer obligarse desde una etapa temprana de las negociaciones, sin asumir todavía todas las obligaciones que surgirán del contrato definitivo.

La dificultad consiste en determinar qué obligaciones nacen en cada etapa.

No toda carta de intención es obligatoria. Pero tampoco basta llamar «carta de intención»

¹ In re “Fratini c. Fratini”, Cámara de Apelaciones de Ancona, Sección de Empresas, R.G. 271/2022, 28 mayo 2024. Gentileza Marcelo Castrogiovanni.

² C. Cass., Sezione Unite, sentencia 4628/2015

a un documento para privarlo de efectos jurídicos.

Lo decisivo es su contenido y la voluntad contractual que de él pueda inferirse.

Una digresión: el «agreement to agree».

La figura italiana del *preliminare di preliminare* recuerda, en ciertos aspectos, al denominado *agreement to agree* del derecho anglosajón.

Aunque el *common law* inglés ha sido tradicionalmente reticente a reconocer eficacia obligatoria a los compromisos de alcanzar acuerdos futuros, algunas jurisdicciones estadounidenses admiten que ciertos acuerdos preliminares generen una obligación de negociar de buena fe, sin imponer necesariamente la celebración del contrato definitivo.

La distinción es importante: una cosa es obligarse a contratar y otra, diferente, obligarse a negociar lealmente para intentar hacerlo.

En el caso Fratini, ¿el precio estaba suficientemente determinado?

Marco alegaba que el precio de las participaciones no había sido fijado íntegramente, pero la Cámara rechazó ese argumento.

Recordó que el precio de una compraventa puede estar determinado o ser determinable. En este último caso, basta que las partes hayan establecido criterios objetivos suficientemente precisos para calcularlo posteriormente, sin necesidad de alcanzar un nuevo acuerdo sobre su cuantía.

En el caso, ya existía una suma inicial determinada y una fórmula para calcular el importe adicional sobre la base de los resultados de SAF correspondientes al ejercicio 2016.

La circunstancia de que ese cálculo debiera efectuarse más adelante no impedía considerar que el precio era determinable.

La Cámara tuvo también en cuenta que ambos hermanos poseían la mitad del capital social y conocían la marcha de los negocios de SAF.

Tampoco consideró decisivo que estuvieran pendientes ciertos detalles relativos a automóviles, garantías y valuaciones. Esas cuestiones podían precisarse en una etapa contractual posterior.

La posterior formalización de un contrato preliminar ante escribano respondía, según la Corte, a la conveniencia de precisar ciertos aspectos de la operación y permitir, eventualmente, su inscripción.

Además, el tribunal tuvo en cuenta que las negociaciones se remontaban a 2013 y que, antes de firmarse el documento controvertido, ya se había formalizado una Manifiestación de interés en la operación.

A juicio de la Cámara, el acuerdo de enero de 2017 reflejaba una voluntad suficientemente definida de continuar el proceso contractual conforme a los compromisos asumidos.

No era, por consiguiente, una mera enumeración de asuntos discutidos durante las negociaciones.

Obligarse a negociar no equivale a obligarse a vender.

Aquí aparece la distinción más interesante de la sentencia.

La Cámara consideró que el acuerdo era obligatorio. Sin embargo, ello no significaba que Gabriella tuviera derecho a exigir todos los beneficios económicos que habría obte-

nido si la compraventa se hubiera concretado.

Para explicar la diferencia, el tribunal recurrió nuevamente a la jurisprudencia de la Corte de Casación³, según la cual de un *preliminare di preliminare* puede surgir una obligación de no interrumpir injustificadamente las negociaciones, contrariando las exigencias de buena fe y corrección.

Pero esa obligación no equivale necesariamente a la de celebrar o ejecutar el contrato definitivo.

La diferencia tiene consecuencias importantes: si una parte incumple un contrato de compraventa ya perfeccionado, la otra puede reclamar, cuando corresponda, el cumplimiento o la indemnización de los beneficios que habría obtenido de haberse ejecutado el contrato.

En cambio, si se incumple la obligación de continuar de buena fe un proceso de negociación, el resarcimiento tiene un alcance más limitado.

La doctrina italiana (como también lo hace la argentina) distingue, a estos efectos, entre el *interesse positivo* y el *interesse negativo*.

El primero corresponde al interés en obtener las ventajas del contrato que debía cumplirse.

El segundo procura colocar al perjudicado en la situación patrimonial en que se habría encontrado si no hubiera confiado en la negociación frustrada.

La Corte consideró que el incumplimiento del *preliminare di preliminare* genera responsabilidad por la violación de una obligación específica nacida durante la formación del contrato. Aunque no se trata pro-

piamente de responsabilidad derivada del incumplimiento del contrato definitivo, sus consecuencias indemnizatorias se asemejan a las de la responsabilidad precontractual.

Por eso, la Cámara rechazó la pretensión de Gabriella de obtener una indemnización equivalente a las ventajas económicas que habría conseguido si hubiese adquirido las participaciones de su hermano y pasado a controlar íntegramente SAF, pues el contrato definitivo de transferencia no había sido celebrado.

¿Qué daños pueden reclamarse?

La respuesta no terminó allí.

Gabriella también había solicitado el reembolso de los gastos efectuados durante las negociaciones y una compensación por el tiempo y las oportunidades comerciales perdidas.

La Cámara recordó que el denominado interés negativo comprende, en principio, dos categorías de perjuicios: los gastos inútilmente realizados durante las negociaciones y la pérdida de oportunidades concretas de celebrar otros contratos.

Pero esas oportunidades deben ser alegadas y probadas. No basta afirmar que se perdió tiempo o que, por ser empresario, se habrían podido realizar otros negocios.

Tampoco puede acudirse automáticamente a la facultad judicial de determinar equitativamente el monto de una indemnización. Para ello, debe estar acreditada la existencia del daño, aunque resulte imposible o especialmente difícil establecer su cuantía exacta.

En consecuencia, el tribunal rechazó la indemnización solicitada por el tiempo y las oportunidades supuestamente perdidas, al no

³ C. Cass., sentencia 31431/2023.

haberse demostrado la existencia de negocios alternativos frustrados.

Distinta fue su conclusión respecto de los honorarios correspondientes a los servicios profesionales prestados durante las negociaciones.

Gabriella había acompañado documentación correspondiente a los servicios de un asesor comercial y de su abogado.

La Cámara consideró acreditados esos gastos y destacó que la contraparte no había formulado una impugnación específica de los documentos y sus importes.

En consecuencia, condenó a Marco a reembolsar a su hermana esos honorarios, más intereses desde la demanda hasta el pago.

También le impuso las costas judiciales de ambas instancias.

Algunas reflexiones.

La sentencia presenta interés más allá de las particularidades del derecho italiano.

En las operaciones societarias es frecuente que las partes documenten progresivamente sus acuerdos mediante cartas de intención, memorandos de entendimiento, hojas de términos y contratos preliminares.

Esos documentos suelen prepararse cuando todavía quedan cuestiones pendientes y ninguna de las partes está dispuesta a asumir todas las obligaciones propias del contrato definitivo.

Pero de allí no se sigue que carezcan necesariamente de efectos jurídicos.

La distinción entre una simple constancia del estado de las negociaciones y un acuerdo

que genera obligaciones debe establecerse mediante la interpretación de sus disposiciones y de las circunstancias en que fue celebrado.

También es indispensable diferenciar las obligaciones asumidas en cada etapa.

Puede existir un compromiso jurídicamente exigible de continuar las negociaciones de buena fe sin que exista todavía una obligación de celebrar la compraventa definitiva. Y el incumplimiento de uno y otro compromiso puede producir consecuencias patrimoniales muy diferentes.

En el derecho argentino, estas cuestiones invitan a examinar las reglas sobre libertad de negociación, buena fe y responsabilidad precontractual contenidas en el Código Civil y Comercial.

La solución italiana ofrece una advertencia útil para quienes participan en operaciones empresarias: la ausencia de un contrato definitivo no significa necesariamente ausencia de obligaciones.

En el caso de los hermanos Fratini, un documento que uno de ellos consideraba una simple carta de intención terminó siendo suficientemente obligatorio como para generar una condena indemnizatoria.

La enseñanza es sencilla: antes de firmar una carta de intención conviene decidir, y expresar con claridad, qué compromisos se pretende asumir y cuáles se desea dejar para más adelante.

Porque, como demuestra este caso, una negociación puede no haber terminado en un contrato definitivo y, sin embargo, haber producido ya consecuencias jurídicas muy concretas.

* * *

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

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

ISSN 3072-9173

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