NEGRI & PUEYRREDON ABOGADOS

Montevideo 850 Piso:1
C1019ABR - Buenos Aires
Argentina
Tel: (54-11) 5556-8000
e-mail: np@negri.com.ar
web: www.negri.com.ar
ISSN 3072-9173

DOS MINUTOS DE DOCTRINA
OTRO LENGUAJE PARA LA COMPRENSIÓN DEL DERECHO

Año XXV Número 1274

3 de noviembre de 2026

¿ASÍ QUE SOS SOCIO? ¡DEMOSTRALO!

Vender las cuotas de una SRL no resultó tan sencillo: uno de los socios pidió explicaciones.

Terapeuticenter era una sociedad de responsabilidad limitada italiana dedicada a actividades sanitarias y médico-quirúrgicas ambulatorias. Entre sus socios se encontraban Luciano Contù y Ermanno Margaglia. Ambos se conocían desde hacía años y compartían intereses profesionales y empresariales.

Como sucede con frecuencia en las sociedades cerradas, el estatuto contenía una cláusula destinada a impedir que cualquier socio pudiera introducir libremente a un extraño en la sociedad.

En consecuencia, quien quisiera vender sus participaciones debía ofrecerlas previamente a los demás socios, que tenían derecho a adquirirlas en las condiciones convenidas con el tercero interesado.

Es lo que se conoce como *derecho de preferencia*.

El sistema parecía sencillo. Pero cuando Luciano decidió vender su participación, las cosas se complicaron.

Una oferta de cien mil euros

El 15 de septiembre de 2024, Luciano comunicó a Ermanno que pretendía vender su participación, equivalente al 33,6 % del capital de Terapeuticenter, a un tercero, un tal Salvatore Rizza, por cien mil euros.

El estatuto concedía a Ermanno quince días para decidir si ejercía su derecho de preferencia.

Pero había un problema: pocos meses antes, Luciano y Ermanno habían adquirido participaciones de otro socio, atribuyéndoles un valor considerablemente inferior al que ahora Luciano pretendía obtener.

¿Por qué, en tan poco tiempo, las participaciones de Terapeuticenter parecían haber aumentado tanto de valor?

Había, además, un aumento de capital próximo a realizarse, cuyas consecuencias sobre la operación no estaban claras.

Ermanno comenzó a desconfiar. No necesariamente porque considerara imposible que las participaciones valieran cien mil euros, sino porque quería saber exactamente qué había convenido Luciano con el tercero.

El 24 de septiembre respondió a su socio. Su carta comenzaba con una manifestación inequívoca de interés: quería ejercer su derecho

de preferencia sobre la totalidad de las participaciones ofrecidas.

Pero inmediatamente formuló varias observaciones: pidió documentación que acreditara la autenticidad y seriedad de la oferta de Salvatore Rizza, información sobre las condiciones del negocio y aclaraciones acerca del aumento de capital. También solicitó elementos que demostraran la disponibilidad de los fondos necesarios para la compra.

Su posición era que, sin esa información, no podía considerarse que hubiera recibido una oferta válida y completa.

La respuesta de Luciano no contribuyó a mejorar las relaciones.

Una invitación al notario

Luciano entendió que las preguntas de Ermanno eran maniobras destinadas a obstaculizar la operación. Sostuvo que no tenía por qué demostrar la seriedad de la oferta de Salvatore Rizza. Según su razonamiento, si el tercero no estaba verdaderamente interesado, simplemente no compraría las participaciones. Y si eso ocurría, tampoco tendría efecto la oferta dirigida a Ermanno.

En otras palabras, Luciano parecía considerar suficiente comunicar que había encontrado un comprador dispuesto a pagar cien mil euros, sin aportar documentación que permitiera comprobar la existencia de un compromiso firme.

Pero fue más lejos: convocó a Ermanno a comparecer ante un notario el 8 de octubre de 2024 para formalizar la compra y pagar los cien mil euros.

Le advirtió que, si no lo hacía, consideraría que su derecho de preferencia no había sido ejercido.

Había un detalle importante: el estatuto establecía que el plazo de pago para el socio que ejerciera la preferencia no podía ser inferior a ciento veinte días desde ese ejercicio.

Luciano pretendía, por consiguiente, obtener el pago en unos pocos días.

El 8 de octubre compareció ante el notario un abogado en representación de Ermanno. Según la versión de Salvatore, su propósito no fue concretar la adquisición, sino impedir que se celebrara la venta.

Luciano terminó vendiendo sus participaciones a Salvatore mediante escritura notarial de esa misma fecha.

La controversia, sin embargo, estaba lejos de haber concluido.

El comprador quiere ver los libros

El 25 de octubre, Salvatore solicitó a Terapeuticenter que le permitiera examinar los libros y documentos sociales.

Su petición tenía fundamento en un artículo del Código Civil italiano que reconoce a los socios de las sociedades de responsabilidad limitada que no participan en la administración el derecho a obtener información y consultar la documentación societaria, incluso mediante profesionales de su confianza.

El derecho es amplio. Comprende no solamente los libros sociales, sino también la documentación contable, fiscal y comercial relacionada con la administración. Salvatore consideraba que, después de haber adquirido las participaciones mediante escritura notarial, podía ejercerlo sin restricciones.

Pero la administradora de Terapeuticenter rechazó su solicitud.

¿La razón?

Según la sociedad, la compraventa había infringido el derecho de preferencia de Ermanno y, por consiguiente, no podía serle opuesta.

Ermanno, por su parte, había iniciado un juicio para obtener el reconocimiento de su derecho a adquirir las participaciones o, subsidiariamente, la declaración de ineficacia de la transferencia a Salvatore.

Entonces este último recurrió al Tribunal de Turín para solicitar una medida cautelar urgente que obligara a la sociedad a permitirle el acceso a su documentación, bajo apercibimiento de sanciones pecuniarias[1].

La sociedad se opuso y Ermanno intervino en el procedimiento para sostener la misma posición.

El juez debía resolver una cuestión aparentemente sencilla: ¿tenía Salvatore derecho a examinar los libros de Terapeuticenter?

Pero, para contestarla, debía examinar primero si la sociedad tenía motivos fundados para cuestionar su condición de socio.

¿Qué exige el derecho de preferencia?

El tribunal comenzó por examinar el estatuto.

Éste exigía que el socio vendedor comunicara al beneficiario de la preferencia la identidad del tercero interesado, la cantidad de participaciones ofrecidas, el precio y las modalidades de pago.

Los demás socios disponían de quince días para decidir si adquirían las participaciones.

Si ejercían la preferencia, debían aceptar las condiciones comunicadas, con una excepción importante: el plazo de pago no podía ser inferior a ciento veinte días.

El juez observó que Luciano había omitido indicar en su comunicación a Ermanno las modalidades de pago convenidas con Salvatore.

¿Era suficiente esa omisión para considerar defectuosa la comunicación?

El tribunal respondió afirmativamente, pues el precio no es el único elemento que determina la conveniencia de una compraventa.

No es lo mismo pagar cien mil euros al contado que hacerlo en cuotas, mediante financiación o bajo condiciones particulares.

El socio beneficiario de la preferencia debe conocer las condiciones reales del negocio para decidir si desea adquirir las participaciones.

Pero el juez agregó una exigencia más interesante: no basta con conocer las condiciones que el vendedor afirma haber convenido con el tercero. *El beneficiario también debe contar con elementos suficientes para comprobar que el acuerdo es auténtico*.

De lo contrario, sería demasiado fácil neutralizar un derecho de preferencia mediante la presentación de ofertas aparentes, precios ficticios o condiciones que luego no se aplicarían al tercero.

En el caso, Luciano no había acompañado un contrato preliminar, una oferta irrevocable ni otro documento que acreditara un compromiso suficientemente serio de Salvatore.

---

[1] In re "Rizza c. Terapeutic Center S.r.l.", Tribunale Ordinario di Torino, Sezione Specializzata in Materia di Impresa, ordinanza di rigetto di decreto cautelare, 14 enero 2025, R.G. 21092/2024; n. cronol. 51/2025, Repert. n. 359/2025; reg. 10 julio 2025 n.13432. *GiurisNews 47/2026,* 12 octubre 2026.

Para el juez, las preguntas de Ermanno no constituían, por sí mismas, una maniobra dilatoria: *eran pedidos razonables frente a una comunicación incompleta*.

Lo que dijeron otros tribunales

Para fundamentar su conclusión, el juez recurrió a varios precedentes de la Corte de Casación italiana.

Lo interesante es que no se referían exclusivamente a sociedades comerciales. Algunos trataban sobre derechos de preferencia entre coherederos; otros, sobre la venta de inmuebles rurales o sobre derechos de preferencia de locatarios.

¿Qué tenían en común esas situaciones? Que una persona gozaba del derecho a adquirir un bien con preferencia respecto de terceros y, para ejercerlo, necesitaba conocer las verdaderas condiciones de la operación proyectada.

La jurisprudencia había establecido que la comunicación de la oferta –denominada *denuntiatio*– debía permitir al beneficiario comprender concretamente el negocio y evaluar su conveniencia.

También debía protegerlo frente a posibles maniobras especulativas del vendedor.

El tribunal consideró que esos principios resultaban aplicables a las relaciones entre socios. Y explicó por qué: no se trataba de imponer una obligación extraordinaria, sino de aplicar los deberes generales de corrección y buena fe que gobiernan las relaciones contractuales.

El Código Civil italiano contiene disposiciones expresas al respecto que exigen que los contratos deben ejecutarse de buena fe y que acreedor y deudor se comporten conforme a las reglas de corrección.

Por consiguiente, la buena fe no es ajena al derecho italiano ni constituye una creación exclusivamente jurisprudencial.

Lo que hizo el tribunal fue extraer de esos principios generales, y de los precedentes relativos a otras clases de preferencia, consecuencias concretas para las transferencias de participaciones societarias.

¿Había que demostrar que el comprador tenía dinero?

Conviene detenerse en un aspecto de la decisión.

Ermanno había solicitado, entre otras cosas, documentación que acreditara que Salvatore disponía de los fondos necesarios para comprar las participaciones.

¿Significa eso que todo socio vendedor está obligado a exigir a un tercero comprador una certificación bancaria de solvencia?

No necesariamente. La sentencia no estableció una obligación general de presentar una certificación bancaria ni exigió que toda oferta estuviera respaldada por una garantía determinada.

Lo que sostuvo es que la comunicación debe permitir comprobar razonablemente la seriedad y las condiciones efectivas de la operación.

En este caso, el tribunal consideró relevante que Luciano no hubiera acompañado ningún documento procedente del tercero que acreditara la existencia de un compromiso firme.

El juez también destacó una contradicción en la posición del vendedor: Luciano pretendía que Ermanno se comprometiera a pagar cien mil euros para ejercer su preferencia, mientras admitía que Salvatore pudiera simplemente desistir de la compra.

El resultado era llamativo: el beneficiario de la preferencia debía asumir una obligación firme frente a una oferta del tercero cuya firmeza no estaba demostrada.

Eso, según el tribunal, colocaba a Ermanno en una situación injustificadamente desventajosa.

Los ciento veinte días

La convocatoria ante el notario agregó otro problema.

Luciano había exigido que Ermanno formalizara la adquisición y pagara los cien mil euros el 8 de octubre. Sin embargo, el estatuto le reconocía un plazo mínimo de ciento veinte días para pagar, contado desde el ejercicio de la preferencia.

No se trataba de una cuestión secundaria: la preferencia debía ejercerse en las condiciones establecidas por el estatuto, no en las que el vendedor decidiera imponer unilateralmente.

El juez consideró que Luciano había infringido nuevamente esas reglas. Y observó que la fecha había sido fijada unilateralmente, con muy poca anticipación, sin que el vendedor hubiera proporcionado previamente toda la información solicitada.

En esas circunstancias, no podía sostenerse que Ermanno hubiera perdido su derecho por no concretar la compra en los términos exigidos por Luciano.

¿Y la inscripción registral?

Salvatore invocó otro argumento: la transferencia había sido formalizada e inscripta en el Registro de Comercio.

El Código Civil italiano contempla la protección del adquirente que inscribe de buena fe su adquisición cuando una misma participación ha sido transferida sucesivamente a distintas personas.

Pero el juez distinguió ambas situaciones: la prioridad registral sirve para resolver conflictos entre adquisiciones válidas y eficaces. No convierte en eficaz una adquisición que presenta defectos jurídicos anteriores.

Según la jurisprudencia citada por el tribunal, la preferencia establecida en el estatuto de una sociedad de responsabilidad limitada italiana tiene eficacia frente a terceros y resulta oponible al tercero adquirente.

Por consiguiente, si la transferencia se realizó sin respetar esa preferencia, su inscripción no elimina el defecto.

El tribunal concluyó que la compraventa de Luciano a Salvatore era inoponible a Terapeuticenter a los efectos examinados en el procedimiento cautelar.

La sociedad, por lo tanto, tenía razones atendibles para negarle a Salvatore el acceso a su documentación. En consecuencia, la medida cautelar fue rechazada.

Una cuestión que quedó pendiente

La resolución no resolvió definitivamente quién era propietario de las participaciones.

Ese asunto estaba sometido a otro proceso.

El juez se limitó a decidir que, frente a los defectos advertidos en la comunicación y en el procedimiento de preferencia, la sociedad tenía motivos suficientes para no reconocer cautelarmente a Salvatore el derecho a examinar sus registros y documentos.

Tampoco declaró simulada la compraventa.

La falta de prueba del cobro efectivo del precio reforzaba, según el tribunal, las dudas sobre la transparencia de la operación, pero no era indispensable para resolver el caso.

Lo decisivo era que Ermanno no había recibido, cuando debía decidir si ejercía su preferencia, información suficiente para hacerlo conscientemente.

¿Y en la Argentina?

La cuestión presenta especial interés para nuestro derecho.

El Código Civil y Comercial argentino contiene una regla general muy clara, pues dispone que **"**los derechos deben ser ejercidos de buena fe". Y en un artículo referido a los contratos, exige que éstos sean celebrados, interpretados y ejecutados de buena fe.

No se trata de una exhortación ética ni de una recomendación de cortesía comercial: la buena fe es una exigencia jurídica que gobierna el ejercicio de los derechos y el cumplimiento de las obligaciones.

Por eso, cuando el estatuto de una sociedad reconoce a sus integrantes un derecho de preferencia para adquirir las participaciones que otro socio desea vender, no basta necesariamente con cumplir de manera aparente las formalidades previstas.

El socio vendedor debe proporcionar la información exigida, respetar los plazos estatutarios y abstenerse de imponer condiciones que tornen ilusorio el ejercicio del derecho.

Naturalmente, las consecuencias jurídicas de una infracción deberán determinarse conforme al régimen societario argentino, al texto de la cláusula estatutaria y a las circunstancias del caso. No corresponde trasladar automáticamente a nuestro derecho la solución italiana sobre la eficacia real de la preferencia.

Pero sí resulta trasladable la enseñanza relativa a la buena fe.

Un socio no puede pretender que el otro adopte una decisión económica importante sin conocer adecuadamente las condiciones del negocio. Tampoco puede invocar una renuncia tácita a la preferencia cuando él mismo ha impedido que su beneficiario disponga de la información necesaria para ejercerla.

Y hay otra distinción importante: *el socio preferente no tiene, por el solo hecho de serlo, derecho a imponer un precio diferente del convenido con el tercero.*

Si quiere comprar, debe respetar las condiciones aplicables. Pero tiene derecho a conocerlas y a comprobar que corresponden a una operación auténtica.

De otro modo, el vendedor podría convertir el derecho de preferencia en una formalidad vacía: comunicar una oferta incompleta, exigir una respuesta inmediata y, ante cualquier pedido de explicaciones, declarar extinguido el derecho.

La sentencia de Turín recuerda que el cumplimiento de una cláusula estatutaria no consiste solamente en respetar sus palabras, sino también en preservar la finalidad para la cual fue establecida**.**

Luciano podía vender sus participaciones. Lo que no podía hacer era desconocer, en el camino, los derechos que el estatuto reconocía a Ermanno.

La diferencia parece sencilla. Pero terminó costando bastante más que una carta aclaratoria.

* * *

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