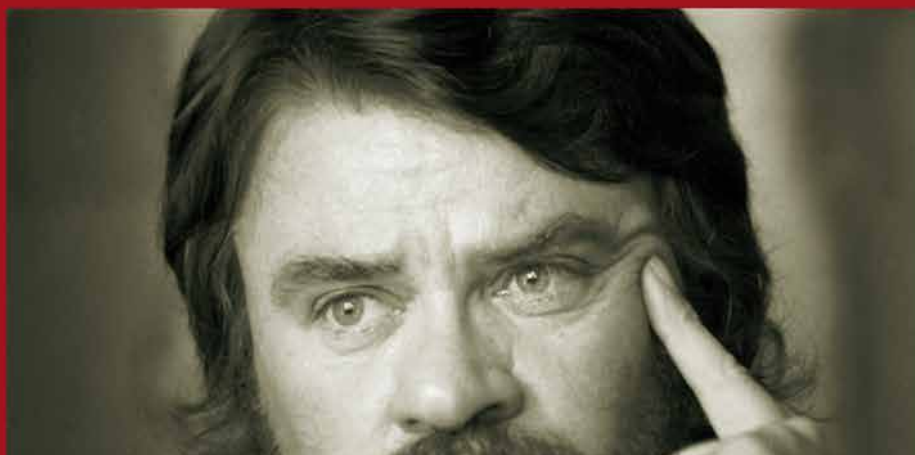


HOMENAJE A FERNANDO DE TRAZEGNIES GRANDA



Capítulo 43

COMITÉ EDITOR

Jorge Avendaño Valdez
Alfredo Bullard González
René Ortiz Caballero
Carlos Ramos Núñez
Marcial Rubio Correa
Carlos A. Soto Coaguila
Lorenzo Zolezzi Ibárcena



FONDO
EDITORIAL

PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL PERÚ

Prohibida la reproducción de este libro por cualquier medio, total o parcialmente, sin permiso expreso del Comité Editor.

Homenaje a Fernando de Trazegnies Granda

© Fondo Editorial de la Pontificia Universidad Católica del Perú, 2009

Editado por el Fondo Editorial de la Pontificia Universidad Católica del Perú, 2009

Av. Universitaria 1801, Lima 32, Perú

Teléfono: (51 1) 626-2650

Fax: (51 1) 626-2913

feditor@pucp.edu.pe

www.pucp.edu.pe/publicaciones

Cuidado de la edición: Carlos A. Soto Coaguila

Diseño, diagramación y corrección de estilo: Fondo Editorial PUCP

Primera edición: junio de 2009

Tiraje: 500 ejemplares

Hecho el Depósito Legal en la Biblioteca Nacional del Perú N° 2009-06815

ISBN: 978-9972-42-888-3

Registro del Proyecto Editorial: 31501360900257

Impreso en Tarea Asociación Gráfica Educativa

Pasaje María Auxiliadora 156, Lima 5, Perú

LA ANTESALA CONTRACTUAL: RUPTURA INJUSTIFICADA DE LAS TRATATIVAS Y RESPONSABILIDAD PRECONTRACTUAL*

*Jorge Avendaño V.**

A Fernando de Trazegnies, quien sabe de estos temas bastante más que yo.

1. LAS TRATATIVAS Y SU CARÁCTER NO OBLIGATORIO

El artículo 1362 del Código Civil señala que los contratos deben negociarse, celebrarse y ejecutarse según las reglas de la buena fe y común intención de las partes. El término «negociarse» alude a la etapa de las tratativas, que pueden calificarse como los diálogos preliminares conducentes a la celebración del contrato y que por consiguiente se ubican en la etapa que precede a su perfeccionamiento.

Actualmente son pocos los contratos que se celebran con arreglo al esquema tradicional de la oferta y aceptación. En efecto, a la celebración de los contratos suele preceder una fase preparatoria (denominada «tratativas» o «pourparlers»), en la cual se produce un intercambio dinámico de propuestas que hacen difícil determinar con exactitud, en la mayoría de los casos, quién es el oferente y quién es el aceptante del negocio celebrado.

Las tratativas se producen normalmente cuando «[...] el contrato tiene notable importancia económica, o un contenido particularmente complejo. Las tratativas están dirigidas, esencialmente, a reconocer los puntos de divergencia, a buscar soluciones idóneas, a moderar las pretensiones contrapuestas, y a resolver el conflicto de los intereses contrapuestos¹.

* Doctor en Derecho. Profesor de Derecho Civil en la Pontificia Universidad Católica. Presidente de la Academia Peruana de Derecho. Socio del Estudio Jorge Avendaño V. Abogados. El autor ha contado con la colaboración de Luis Felipe del Risco Sotil, egresado de la Facultad de Derecho de la Pontificia Universidad Católica del Perú.

¹ FERRI (2004: 29).

Como puede apreciarse fácilmente, estos tratos previos forman una verdadera y muy corriente antesala de la contratación moderna, por lo que es clara su trascendencia en orden a la formación e interpretación del contrato.

Ahora bien, en cuanto a la obligatoriedad de las tratativas, Gete Alonso y Calera sostiene que «[...] De estos tratos preliminares no nace [...] una verdadera y real relación jurídica, pues no existe aún una atribución de derechos y deberes entre las partes, sino una primera toma de contacto»².

Efectivamente, las tratativas no pueden ser obligatorias pues su esencia es la absoluta libertad de los llamados «tratantes» para intercambiar ideas, posiciones y proyectos, de manera que no son vinculantes para las eventuales partes. Los «tratantes» no pueden verse constreñidos a celebrar el contrato, ni aun respecto de los puntos sobre los que no existen discrepancias.

En este sentido, a medida que «[...] los intervinientes se van poniendo de acuerdo sobre los distintos puntos del contrato, pueden irlos volcando por escrito, dando nacimiento a lo que se conoce con el nombre de minuta (*punktation*). La minuta no pasa de ser la prueba de la existencia de tratativas, y no pierde ese carácter por el solo hecho de encontrarse firmada»³.

Con similar criterio, Ferri advierte que:

[...] durante las tratativas, no son raras las veces en que los tratantes eligen fijar por escrito los puntos sobre los cuales se ha logrado concordancia, y predisponen una 'minuta' o 'fijación de puntos' eventualmente firmada: dicho documento puede cumplir funciones probatorias solo con respecto a la marcha y al tenor de la tratativa, pero no eficacia vinculante, porque la simple concordancia sobre puntos singulares no equivale a un acuerdo ni a un contrato⁴.

En este orden de ideas, los documentos en que constan los acuerdos parciales adoptados durante la etapa de tratativas no tienen efecto vinculante para las partes, pues el consentimiento no se ha formado sobre el contrato en su integridad. Desde que las tratativas no son obligatorias, «[...] la negativa a contratar no importa sino el ejercicio de una prerrogativa jurídica»⁵.

Ciertamente, los participantes en negociaciones o tratativas pueden decidir retirarse de ellas en ejercicio de su derecho a la libertad de contratar y a la libertad contractual, componentes elementales de la autonomía que rige la contratación privada. El primero de estos derechos significa que nadie está obligado a celebrar contratos; las personas son libres de contratar o no. Por su parte, la libertad

² GETE ALONSO y CALERA (1996: 550).

³ LÓPEZ DE ZAVALÍA (1984: 101).

⁴ FERRI (2004: 29-30).

⁵ MOSSET ITURASPE (1981: 361).

contractual permite fijar con autonomía el contenido de los contratos, razón por la cual, ante el fracaso de las negociaciones, es legítimo que las partes unilateralmente se retiren de ellas.

Dando cuenta de estas ideas, De los Mozos afirma con acierto que «Los que se ponen en relación para iniciar o proseguir tratos preparatorios con vistas a concluir un contrato no están obligados a nada, mientras no lleguen a un acuerdo»⁶. Por lo tanto, resulta claro que los términos alcanzados en una negociación no vinculan a las partes; y es que no todas las tratativas llevarán irremediamente a la celebración de un contrato. Las tratativas pueden fracasar. El asunto central se encuentra en determinar si las causas que llevaron a dicha situación fueron legítimas.

Teniendo en consideración que los tratantes intentan alcanzar una regulación que los satisfaga y que permita llegar al equilibrio deseado, la prolongación en el tiempo de las negociaciones varía según la relevancia y complejidad de los intereses en juego. Sin embargo, el sujeto «[...] que de buena fe, con corrección y lealtad, se involucra en negociaciones, sabe por anticipado que de ellas no nacerá, inexorablemente, a la vida jurídica, un contrato, pues puede suceder, que en el marco de sinceras tratativas, no se alcance, finalmente, un acuerdo»⁷.

Antes de continuar con el análisis de esta relevante antesala contractual, conviene destacar que las tratativas no deben ser confundidas con los contratos preliminares (título V de la sección I del libro VII del Código Civil). Los primeros son conversaciones destinadas a la celebración de un futuro contrato, mientras que los segundos son verdaderos negocios jurídicos que establecen derechos y obligaciones para las partes.

Respecto a estas dos instituciones, Trigo Represas y López Mesa manifiestan que «Debe, así, distinguirse claramente la responsabilidad derivada de la ruptura de tratativas, de la derivada del incumplimiento de un precontrato; este resulta de toda convención por la cual las partes se obligan a celebrar un contrato ulterior, una vez que venza el plazo o se cumpla la condición. Las diferencias entre ambos supuestos son claras: la responsabilidad precontractual es de esencia aquiliana, mientras que todo precontrato o antecontrato genera responsabilidad contractual»⁸. Sobre la responsabilidad derivada de la ruptura injustificada de las tratativas, volveré más adelante.

⁶ DE LOS MOZOS (2001: 179).

⁷ STIGLITZ y STIGLITZ (1992: 270).

⁸ TRIGO REPRESAS (2004: 703 y 704V).

2. LA BUENA FE EN LA ETAPA PRECONTRACTUAL

La buena fe no solo debe estar presente en las etapas contractual y poscontractual (ejecución del contrato); también se extiende a la fase precontractual. De este modo, las partes involucradas en las negociaciones se deben recíprocamente lealtad y corrección, pues ambas deben confiar en que la otra se desenvuelve con seriedad y diligencia.

Sobre el contenido del principio de buena fe en materia precontractual, Brebbia opina que «[...] consiste en el deber que tienen las partes de respetar la palabra empeñada y de no defraudar la confianza suscitada por una manifestación de voluntad o conducta tenida durante las tratativas»⁹.

En consecuencia, el principio de buena fe en las tratativas obliga a los tratantes a desplegar un comportamiento serio, solidario y leal con su contraparte, estableciendo una relación de confianza que potencialmente pueda culminar con la celebración del contrato.

La buena fe-conducta o buena fe-lealtad es un concepto también presente por ejemplo en la legislación de Argentina, cuyo Código Civil establece en el inciso 1) del artículo 1198 que los contratos «[...] deben celebrarse, interpretarse y ejecutarse de buena fe y de acuerdo con lo que verosímilmente las partes entendieron o pudieron entender, obrando con cuidado y previsión». El Código Civil italiano es en cambio más enfático en el tema de la buena fe en las negociaciones. De hecho, el Código peruano está inspirado en él. La norma pertinente es el artículo 1337, según el cual las partes «[...] en el desarrollo de las negociaciones y en la formación del contrato, deben comportarse de acuerdo con la buena fe».

Sobre la buena fe en la etapa de las tratativas, conviene recordar la distinción entre el concepto de buena fe en sentido subjetivo y en sentido objetivo. En sentido subjetivo, «[...] la buena fe se refiere a la intención con que obran las personas o a la creencia con que lo hacen —adquirente, poseedor, cónyuge del bígamo—, por lo cual se le llama buena fe-creencia; en sentido objetivo, la buena fe actúa como regla de conducta, que orienta la actuación leal del sujeto —negociación del contrato, cumplimiento de la relación obligatoria creada por él—, lo que determina que se le denomine buena fe-lealtad»¹⁰.

Coincido plenamente con los autores que, como Messineo, sostienen que el sentido de la buena fe durante las negociaciones es la objetiva, considerando que los «tratantes» deben observar un «[...] comportamiento inspirado por el

⁹ BREBBIA (1987: 91).

¹⁰ DE LA PUENTE Y LAVALLE (1991: 25).

sentido de la probidad»¹¹. Sin embargo, debo anotar que hay quienes creen que es «[...] la buena fe-creencia lo que está en juego, directiva esta que no solo ha de referirse a la concertación del contrato, sino aun a sus etapas preliminares, se llegue o no a esa relación contractual»¹².

De otro lado, el artículo 1362 del Código Civil peruano no solamente invoca el principio de la buena fe durante la etapa de las negociaciones, sino que hace lo propio con la llamada «común intención de las partes». De la Puente entiende por esta última «[...] la unificación del querer de ambas partes en el propósito de crear una obligación jurídica»¹³. No se explica sin embargo, por qué la negociación debe efectuarse según la común intención de las partes, considerando que en esta etapa puede no existir aún una voluntad común.

Ahora bien, el principio de la buena fe obliga a las partes a cumplir determinados deberes que la doctrina ha tratado de determinar. Entre dichos deberes provenientes de la buena fe durante las negociaciones, se mencionan: (i) el deber de información, pues las partes deben estar informadas de las circunstancias del negocio materia de las tratativas para tomar una decisión adecuada; (ii) el deber de reserva o secreto, de manera que no se divulgue la información que ha sido conocida con ocasión de las tratativas, cuya difusión pueda ser perjudicial para la otra parte; y, entre otros, (iii) el deber «[...] de abstenerse de la realización de actos antifuncionales, entendiendo por tales aquellos que no son idóneos para avanzar la negociación y al mismo tiempo son susceptibles de producir perjuicio al otro precontratante»¹⁴.

El principio de la buena fe impide una ruptura irrazonable y arbitraria de las tratativas. Así, «[...] la ilegitimidad de la ruptura de las tratativas, consiste en que aquella carece de justificación válida y que estas hayan sido conducidas hasta el punto de inducir a la otra parte a confiar razonablemente en que el contrato alcanzaría a perfeccionarse»¹⁵. En este sentido, «[...] los precontratantes se pueden retirar de las tratativas en cualquier tiempo, por su sola voluntad, sin incurrir en responsabilidad, siempre que no se vulnere el principio de la buena fe»¹⁶.

No basta entonces que haya una ruptura intempestiva de las negociaciones pues ella revela precisamente la libertad de las partes de poner fin a la etapa de las tratativas, sino que habrá responsabilidad cuando el comportamiento del sujeto sea claramente reprobable conforme al principio de la buena fe.

¹¹ MESSINEO (1986, tomo I: 337).

¹² SPOTA (1984: 317).

¹³ SPOTA (1984: 47).

¹⁴ BREBBIA (1987: 93).

¹⁵ STIGLITZ y STIGLITZ (1992: 117).

¹⁶ BREBBIA (1987: 98).

Así, de conformidad con nuestro ordenamiento jurídico, se deberá sancionar a quien emprende negociaciones de mala fe. Esta «sanción», como explicaré más adelante, consistirá en soportar las consecuencias económicas generadas por el daño que causó a la contraparte que confió en su conducta. Me refiero, como es obvio, a la obligación de indemnizar.

Una interrupción de las negociaciones puede considerarse justificada cuando todavía existen puntos relevantes sobre los cuales no se ha llegado a acuerdo o cuando sobrevienen situaciones objetivas que inducen a la parte a un razonable cambio de opinión.

En este orden de ideas, uno de los tratantes puede, mediante un acto unilateral, poner fin a las conversaciones en cualquier momento, sin que eso genere responsabilidad, aun cuando se haya producido daño al otro sujeto. En palabras de Brebbia, «Es necesario algo más que una ruptura meramente intempestiva para que nazca la obligación de resarcimiento. Será menester que ese retiro o cualquier otro acto o manifestación efectuados durante el curso de las negociaciones preliminares sea culposo, para que engendre responsabilidad»¹⁷.

3. EL PAPEL RELEVANTE DE LA CULPA EN LA ETAPA PRECONTRACTUAL

La tesis de que la culpa es el fundamento general de la responsabilidad nacida en el período precontractual, es sostenida también por otros autores, como Messineo y De la Puente, para quienes la responsabilidad precontractual surge no por romper inesperadamente las tratativas sino por haber inducido dolosa o culposamente a la otra parte a tener confianza en la celebración del contrato¹⁸.

No obstante, debo advertir que autores como Mosset Iturraspe y Spota sostienen lo contrario. El primero de estos considera que «[...] no es *conditio sine qua non*, para que se origine la responsabilidad precontractual, que se demuestre la existencia de culpa o dolo en quien produce la ruptura intempestiva o arbitraria de las tratativas»¹⁹. Por su parte, Spota es enfático al señalar que la responsabilidad precontractual debe concebirse con prescindencia de la idea de culpa²⁰.

En mi opinión, esta última posición carece de fundamento, si consideramos que la responsabilidad precontractual tiene carácter extracontractual.

¹⁷ BREBBIA (1987: 99).

¹⁸ DE LA PUENTE Y LVALLE (1991: 62).

¹⁹ MOSSET ITURRASPE (1981: 362).

²⁰ SPOTA (1984: 310).

4. LA RESPONSABILIDAD PRECONTRACTUAL EN EL ÁMBITO EXTRACONTRACTUAL

Debe considerarse, como regla general, que la ruptura de una negociación no origina responsabilidad para los tratantes. Esto se debe, repito, a que las tratativas no obligan a que se concluya el contrato. Sin embargo, si estos tratos previos son finalizados arbitrariamente por culpa de una de las partes, defraudando la confianza y lealtad que debe caracterizar la etapa precontractual, habría responsabilidad.

En opinión que comparto, Orgaz considera que «[...] sin esa responsabilidad, la vida práctica de los negocios perdería la seriedad y la lealtad que el derecho debe, necesariamente, asegurar en el libre juego de las relaciones humanas»²¹. Que el derecho asigne responsabilidad al tratante desleal resulta pues fundamental para el correcto funcionamiento del mercado y de la sociedad en su conjunto.

La responsabilidad precontractual puede calificarse como contractual o extrcontractual. No es una tercera categoría conceptual con autonomía propia, sino que debe analizarse dentro de los márgenes generales de la responsabilidad civil establecidos por nuestro ordenamiento jurídico.

En este extremo, coincido con Bianca en que la responsabilidad precontractual no constituye un tercer género de responsabilidad (*tertium genus*), que exceda de los márgenes de aquella que proviene de la infracción de una relación contractual, y de la responsabilidad que se sustenta en los deberes genéricos que pesan sobre la generalidad de los miembros de la sociedad²².

Cuando utilizo entonces el término «precontractual» para referirme a la responsabilidad derivada de la ruptura injustificada de las tratativas, lo hago únicamente con el propósito de ubicar temporalmente dicho fenómeno en la parte inicial del iter de la formación del contrato.

Hechas estas aclaraciones, en las siguientes líneas abordaré el tema de la naturaleza jurídica de la responsabilidad precontractual.

Quienes sostienen que la responsabilidad proveniente de la ruptura injustificada de las tratativas es contractual, fundamentan su posición en una ficción que en mi opinión no tiene correlato en los hechos: que existe implícitamente un pacto para iniciar las negociaciones; es decir, que existe un acuerdo tácito para iniciar la etapa de las tratativas.

Contra esta postura, Cabanillas Sánchez sostiene enfáticamente que «[...] el solo hecho de ponerse en relación dos personas a fin de negociar la conclusión de

²¹ Orgaz citado por TRIGO REPRESAS (2004: 712).

²² Véase Bianca citado por MONATERI (2004: 529).

un contrato establece entre ellas una cierta conexión y crea un estado de recíproca confianza que no debe ser defraudado, ya que una y otra se deben un mínimo de lealtad en el trato; sin embargo, atribuir carácter contractual a esa relación parece excesivo [...] ciertamente, que tal obligación existe, pero no porque así se haya convenido por las partes, cuya voluntad, en realidad, no ha querido todavía producir vínculo alguno, sino tan solo por una norma de carácter general que en todo caso excluye la mala fe y el fraude en las relaciones humanas»²³.

Sobre este tema cabe indicar también que el hecho de tener que observar el principio de buena fe en la etapa precontractual no puede conducirnos a retrotraer a dicho período la vigencia de una obligación contractual²⁴.

Discrepo por tanto de esta posición y adhiero a la que sostiene que en tal supuesto la responsabilidad es extracontractual o *aquiliانا*, pues se trata de una manifestación concreta del deber general de no causar daño a otro (*alterum non laedere*), independientemente de la existencia de una obligación específica con el acreedor.

Por lo demás, la responsabilidad contractual supone la existencia previa de un vínculo contractual entre las partes. Toda vez que las tratativas se desarrollan en la antesala contractual, y en la medida que no existe un campo intermedio de responsabilidad, la ruptura injustificada de estas origina responsabilidad extracontractual.

Por cierto, la posición que considera la responsabilidad precontractual en el ámbito extracontractual es predominante en la doctrina²⁵. Ciertamente, la responsabilidad precontractual «[...] suele incluirse en la categoría de la responsabilidad extracontractual, porque aquella, asimismo, encuentra su fundamento en la vulneración del deber genérico del actuar humano, al margen de la preexistencia de una particular obligación de cumplir en las relaciones inter partes»²⁶.

El encuadramiento de la responsabilidad precontractual en el ámbito extracontractual reviste importancia práctica en la medida que, por ejemplo, el plazo de prescripción para iniciar una acción por responsabilidad extracontractual es de dos años y no de diez.

En este orden de ideas, los elementos para que se configure un supuesto de responsabilidad precontractual son los siguientes: (i) la creación de una razonable confianza en la contraparte sobre la conclusión del contrato; (ii) el carácter injustificado de la ruptura de las negociaciones, evaluado conforme al principio

²³ Cabanillas Sánchez citado por TRIGO REPRESAS y LÓPEZ MESA (2004: 729).

²⁴ STIGLITZ R. y STIGLITZ G. (1992: 48).

²⁵ Véase BREBBIA (1987: 62) y GETE ALONSO y CALERA (1996: 552).

²⁶ TRABUCCHI (1967: 177).

de la buena fe; (iii) la producción de un daño cierto y probado en el patrimonio de una de las partes; y, (iv) la relación de causalidad adecuada entre este daño y la confianza suscitada²⁷.

Ahora bien, habiéndose determinado que se trata de un supuesto de responsabilidad extracontractual para cuyo cumplimiento es necesario el elemento culpa además del daño irrogado, es necesario examinar cómo se define el resarcimiento de este último.

5. EL ALCANCE DEL RESARCIMIENTO EN LA RESPONSABILIDAD PRECONTRACTUAL

Según una clasificación formulada por Ihering, bastante difundida en la doctrina, el daño resarcible por responsabilidad precontractual puede ser positivo y negativo.

La reparación del interés negativo —o también llamado interés de confianza— significa que «[...] el titular de un derecho de resarcimiento, por parte de quien ha frustrado el contrato apartándose de las tratativas, puede ejercer la pretensión de quedar indemne de aquellos tratos, o sea, de que su situación sea como si las tratativas no se hubieran llevado a cabo»²⁸. Como puede apreciarse, el interés contractual negativo equivale a la disminución patrimonial que el sujeto no habría sufrido si no se hubieran desarrollado las tratativas.

Por su parte, el interés positivo —denominado también «interés de cumplimiento»— es aquel que tiene una de las partes en el cumplimiento del contrato que no se llega a celebrar. En otras palabras, el interés positivo deriva de la inexecución de las obligaciones del contrato.

La doctrina es unánime en sostener que la responsabilidad precontractual solo cubre el interés negativo, puesto que el autor del daño «No ha de resarcir como si se tratase de un incumplimiento de contrato que impide conseguir las utilidades previstas —«interés positivo»—, sino en la medida de la disminución patrimonial que sufre el dañado, y que se hubiera evitado si los tratos preliminares no se hubieran iniciado. Por eso tiene derecho a que se le reembolsen todos los gastos efectuados con motivo de aquellos tratos»²⁹. Quedan excluidos entonces los daños derivados del incumplimiento de una obligación «contractual», que en realidad es inexistente porque no hay contrato.

²⁷ Véase DÍEZ-PICAZO (1996: 278).

²⁸ SPOTA (1984: 320).

²⁹ DÍEZ-PICAZO (1999: 65).

En este sentido, Monateri expresa que «El resarcimiento del interés positivo es descartado, en efecto, porque de otra manera se eliminaría la libertad de apartarse de las tratativas, que es invariablemente reconocida por el ordenamiento a aquel que no la ejerce de un modo incorrecto»³⁰.

En lo que no existe unanimidad es que el interés negativo, además de comprender el daño emergente de las negociaciones —gastos de viaje, pago de asesores, por ejemplo— comprende también el lucro cesante, correspondiente a la ganancia dejada de percibir por haberse rechazado otras ofertas. Nótese que en el interés positivo el lucro cesante es distinto que en el interés negativo. En el primer caso, se trata de exigir las prestaciones del contrato cuya celebración se frustró, lo cual es a todas luces inadmisibile en la responsabilidad precontractual. En cambio, el lucro cesante en el interés negativo consiste en la ganancia dejada de percibir por el rechazo de otras ofertas —al haberse confiado en el éxito de las negociaciones—.

Para algunos exponentes de la doctrina italiana, el lucro cesante no está comprendido en el interés negativo, pues «la magnitud del resarcimiento debe ser proporcionada a las consecuencias económicas perjudiciales conexas con la actividad desarrollada durante las negociaciones [...] pero no con las ventajas, o, como suele decirse, con las ‘oportunidades favorables’ eventualmente perdidas al no haberse comprometido en otros contratos»³¹.

En esta misma línea, se sostiene que la existencia de una ocasión más ventajosa en términos comerciales es un motivo justo de retirada de las tratativas, por lo que si dicha oportunidad es desaprovechada, es improcedente cualquier reclamo que pretenda, por concepto de lucro cesante, el cobro de la ganancia dejada de percibir por el rechazo de otras ofertas.

Admito que este asunto puede resultar discutible. Sin embargo, aun si se aceptara que el lucro cesante está comprendido en el interés negativo, como hace Trabucchi³² su existencia tendría que ser materia de prueba: la pérdida de otras oportunidades favorables para contratar.

Finalmente, debo advertir que es perfectamente posible establecer contractualmente un régimen jurídico para la fase de las tratativas. En efecto, modernamente existe la tendencia de celebrar contratos que regulan de forma integral la etapa de negociación, limitando con precisión los derechos y deberes de los tratantes. Como es obvio, en estos casos el fundamento de la responsabilidad precontractual adquirirá un carácter eminentemente contractual y no se limitará al interés negativo.

³⁰ MONATERI (1004: 566).

³¹ BIGLIAZZI GERI, BUSNELLI y NATOLI (1988, tomo I, volumen 2: 760), Véase también BARBERO (1967: 481-482, y GETE ALONZO Y CALERA (1996: 552).

³² TRABUCCHI (1967: 178).

BIBLIOGRAFÍA

BARBERO, Domenico

1967 *Sistema del Derecho Privado*, tomo I. Buenos Aires: Ediciones Jurídicas Europa-América.

BIGLIAZZI GERI, Lina, Umberto BRECCIA, Francesco BUSNELLI y Ugo NATOLI

1988 *Derecho Civil*, tomo I, volumen 2. Bogotá: Universidad Externado de Colombia.

BREBBIA, Roberto

1987 *Responsabilidad precontractual*. Buenos Aires: Ediciones La Rocca.

DE LA PUENTE Y LAVALLE, Manuel

1991 «El Contrato en General», primera parte, tomo II, volumen XI. En *Biblioteca para leer el Código Civil*, Lima. Fondo Editorial de la Pontificia Universidad Católica del Perú.

DE LOS MOZOS, José Luis

2001 «Responsabilidad en los ‘tratos preparatorios’ del contrato». En DE ANGEL YAGÜEZ, Ricardo e IZQUIERDO TOLSADA, Mariano. *Estudios de Responsabilidad Civil en homenaje al profesor Roberto López Cabana*. Madrid: Dykinson.

DÍEZ-PICAZO, Luis

1996 *Fundamentos del Derecho Civil Patrimonial*, volumen I, quinta edición. Madrid: Editorial Civitas.

DÍEZ PICAZO, Luis y Antonio GULLÓN

1999 *Sistema de Derecho Civil*, volumen II, octava edición. Madrid: Tecnos.

FERRI, Luigi

2004 *Lecciones sobre El Contrato*. Curso de Derecho Civil. Lima: Editora Jurídica Grijley.

GETE ALONSO Y CALERA, María del Carmen

1996 *Manual de Derecho Civil*, tomo II. Marcial PONS (editor), Madrid: Ediciones Jurídicas y Sociales, S.A.

LÓPEZ DE ZAVALÍA, Fernando

1984 *Teoría de los contratos*, tercera edición. Víctor P. DE ZAVALA (editor), Buenos Aires.

MONATERI, Pier Giuseppe

2004 «La responsabilidad precontractual en el ordenamiento jurídico italiano». En Leysser LEÓN, *Estudios sobre el Contrato General en general*, segunda edición, Lima: Ara Editores.

MOSSET ITURRASPE, Jorge

1981 *Contratos*. Buenos Aires: Ediar, Sociedad Anónima Editora Comercial, Industrial y Financiera.

SPOTA, Alberto G.

1984 *Contratos*, volumen I. Buenos Aires: Ediciones Depalma.

STIGLITZ, Rubén S. y Gabriel STIGLITZ

1992 *Responsabilidad precontractual*. Buenos Aires: Abeledo-Perrot.

TRABUCCHI, Alberto

1967 *Instituciones de Derecho Civil*, tomo II. Madrid: Editorial Revista de Derecho Privado.

TRIGO REPRESAS, Félix A. y Marcelo LÓPEZ MESA

2004 *Tratado de la responsabilidad civil. El derecho de daños en la actualidad: Teoría y práctica*, tomo II. Buenos Aires: La Ley.