

Comisión n°4, Contratos: “Formación progresiva del contrato: tratativas y pactos preliminares”

LAS TRATATIVAS Y LA RESPONSABILIDAD PRECONTRACTUAL EN EL CCCN

Autor: Alejandro Daniel Frascchetti*

Resumen:

El CCCN regula las tratativas contractuales receptando de manera equilibrada algunos de los principios mayoritariamente recogidos en doctrina y jurisprudencia. El trabajo analiza el concepto, los principios involucrados, y la responsabilidad precontractual que se puede generar en ese período. En particular se estudia la duración, el fundamento, los presupuestos de la responsabilidad por el apartamiento de mala fe y la violación del deber de confidencialidad, y la prescripción de esas acciones. También se mencionan otros casos de responsabilidad en las tratativas (dolo, revocación y caducidad de la oferta), y las normas aplicables a los instrumentos que se entregan las partes en ese período.

1. Introducción.

Las tratativas contractuales, período previo al consentimiento que conecta a los futuros contratantes en los contratos paritarios o negociados, han sido estudiadas a los fines de determinar su concepto, duración y efectos. En particular, si las conductas desarrolladas en ellas pueden generar responsabilidad para el caso de que el contrato no se perfeccione, o bien sea declarado nulo.

El CCCN regula el tema específicamente en los arts. 990 a 993, receptando de manera equilibrada algunos de los principios mayoritariamente recogidos en doctrina y jurisprudencia. La presente ponencia efectúa un análisis de los mismos, y propone algunas pautas de interpretación.

2. Las tratativas contractuales

Las tratativas contractuales o precontractuales son actos realizados por alguna de las partes de un futuro contrato en orden a su celebración. Pueden consistir en actos materiales (como por ejemplo pintar la cosa que se ofrecerá en venta) o incluso en actos jurídicos con una finalidad inmediata buscada (como por ejemplo una oferta concreta de venta dirigida a una persona determinada)¹. Pero en todos los casos se desarrollan con anterioridad a la formación del consentimiento.

El nuevo CCCN, decide incorporar correctamente su regulación en una sección especial (3ª, arts. 990/993) dentro del capítulo de la formación del consentimiento (3, título II del

¹ LEIVA FERNÁNDEZ, Luis. *Responsabilidad precontractual. Aportes para su estudio*, LL 1988-D-1229, sostiene que las tratativas comprenden tanto los meros actos lícitos tal como adecuar físicamente la cosa objeto del contrato futuro, cuanto los actos jurídicos como comprar la cosa que se habrá de revender en el contrato que se negocia. También comprende las comunicaciones entre las futuras partes.

libro III), incorporando varias pautas que ya se venían sosteniendo en la doctrina, aunque dejando algunos aspectos sin regulación específica.²

3. La libertad de contratación

El principio liminar en materia de obligaciones contractuales fue, y sigue siendo, el de autonomía de la voluntad (1197 CCiv. ley 340, 959 nuevo CCCN). Es el consentimiento o acuerdo libremente alcanzado la causa de las obligaciones de los contratantes, y su falta o ausencia impide que se generen los efectos jurídicos deseados.

El principio está presente en los contratos paritarios o negociados, donde exhibe sus dos aspectos de libertad de contratar, y libertad contractual, y también en los contratos por adhesión, donde el último está ausente, ya que la adhesión elimina la posibilidad de negociar el contenido del acuerdo. De todas maneras, es posible que existan contratos predispuestos que admitan algún grado de negociación en aspectos parciales o puntuales, sin que por ello pierdan su calidad de tales (art. 986). Lo mismo ocurre en los contratos de consumo, que pueden ser por adhesión o no.

La adopción de este postulado como principio básico impone necesariamente reconocer la libertad a los futuros contratantes de retirarse cuando deseen de las negociaciones. Caso contrario, se le reconocería a ese período previo un efecto jurídico que desvirtuaría aquél. De allí que se sostenga que la libertad de contratar (art. 958 CCCN) incluye como un derivado lógico la libertad de no hacerlo, es decir, de retirarse en cualquier momento de las tratativas mientras que el negocio no se haya perfeccionado.

El art. 990 prescribe esta libertad de negociación: “Las partes son libres para promover tratativas dirigidas a la formación del contrato, y para abandonarlas en cualquier momento”, y sirve, junto en el 958 de principio general en la materia. De allí que el sólo apartamiento no genere responsabilidad, salvo que exista una disposición legal expresa que lo disponga, y que su reconocimiento sea de interpretación restrictiva.

4. La responsabilidad precontractual

Durante el período de formación del contrato cualquiera de las tratantes puede incurrir en responsabilidad.³ Ya bajo el esquema del anterior Cód. Civil la doctrina se había ocupado de analizar diversos aspectos del deber de responder, en la denominada responsabilidad *in contrahendo* o precontractual.

Entre esos aspectos, nos interesan destacar: a) la extensión del período precontractual que podía originar responsabilidad; b) su fundamento; c) y sus presupuestos.

4.1. La extensión del período.

² “Cabe preguntarse, por ejemplo, si cualquier tratativa, en cuanto a su grado o nivel de avance, es susceptible de generar responsabilidad por ruptura intempestiva; si cualquier ruptura es apta para generar responsabilidad o acaso requiere de cierta calificación especial o de una conducta imputable; si cualquier daño es resarcible en tanto fuera probado y tuviere nexo causal o se reparará solamente el daño al interés negativo en línea con lo resuelto por la jurisprudencia al respecto. Estos son algunos de los cuestionamientos que las normas proyectadas generan, fundamentalmente, por su falta de precisión, sea en su redacción, sea en sus conceptos” (Di Chiazza, Iván G. *Tratativas previas y responsabilidad precontractual en el Proyecto de Código*. LL 2013-C , 815. Cita Online: AR/DOC/843/2013).

³ MOSSET ITURRASPE, Jorge. *Contratos*. Ediar. Buenos Aires, 1992, p. 357.

En cuanto a su extensión se discutió desde qué momento podía considerarse que el apartamiento de las tratativas (bajo determinadas condiciones por cierto) generaba responsabilidad. Para algunos era necesaria la formulación de la oferta, mientras que otros sostenían un criterio más amplio, requiriendo sólo la existencia de un nexo adecuado de causalidad.⁴

Esta última fue la tesis que se impuso en el CCCN: el art. 991 expresamente impone el deber de buena fe para el período de tratativas *aunque no se haya formulado una oferta*. De todas maneras, el avance de las negociaciones se relaciona de manera directamente proporcional con las expectativas y la confianza de llegar a buen puerto que un tratante despierta en el otro, por lo que es relevante a la hora de analizar si la conducta del primero ha sido de buena o mala fe.

4.2. El fundamento de la responsabilidad

También se discutió en doctrina cuál era el fundamento de la responsabilidad: a) contractual (tesis inicial de Ihering), basada en la existencia de un acuerdo implícito u obligación preexistente entre los futuros contratantes; b) extracontractual, fundada en que la conducta que genera responsabilidad es previa a cualquier tipo de consentimiento; c) tercer género: supuesto autónomo basado en la protección de la confianza.⁵ Ha prevalecido la tesis de la responsabilidad extracontractual.

Dentro de los sostenedores de la tesis extracontractual, se mencionaron como fundamentos la comisión de un acto ilícito. Además de las nociones de un acto ilícito de base subjetiva (dolosa o culposa), en particular se ha sostenido la tesis del ejercicio abusivo de los derechos, en concreto del derecho a no contratar o a apartarse de las tratativas, cuando el apartamiento ha sido intempestivo y sin justificación; o cuando se ha frustrado una confianza que se ha contribuido razonablemente a construir.⁶

El nuevo CCCN funda esta responsabilidad en el principio de buena fe, que se violentaría si se frustran las tratativas injustificadamente, rompiendo la confianza del otro tratante quien a su vez debió haber actuado sin culpa.⁷ Señala Lorenzetti: “En la responsabilidad precontractual una de las partes se hace una representación del futuro contrato, contando con bases suficientes para ello, que tienen su fundamento en la conducta de otra parte.”⁸

Como no existe consentimiento, entendemos que se trata de una responsabilidad extracontractual. Más allá de que para algunos en el nuevo CCCN se haya unificado el

⁴ Es la tesis de Ihering, para quien el período previo a la formación del contrato comienza con la oferta, y a partir de allí los deberes de diligencia *in contrahendo*. Para Faggella la etapa precontractual se inicia antes de la oferta, en el momento en que las partes discuten e intercambian ideas y proyectan el contrato (ver MOSSET ITURRASPE, *op. cit.* p. 357; ROVIRA, Alfredo L. *Tratativas preliminares al contrato y ruptura en el nuevo Código*. LL diario N° 97 del 28/5/2015).

⁵ LORENZETTI, Ricardo. *Tratado de los Contratos – Parte General*. Rubinzal Culzoni. Santa Fe, 2004, p. 315.

⁶ Por todos ver MOSSET ITURRASPE, *op. cit.*, p. 360.

⁷ Para ROVIRA, *op. cit.*, p. 2: “En concreto, bajo el régimen del CCCN el fundamento de la responsabilidad en el período de tratativas o “pourparlers” radica en un comportamiento abusivo de la libertad de no contratar, especie del género abuso del derecho, en posición también aceptada por la jurisprudencia”. Para este autor entre los negociadores existe un “contacto social” previo al contrato que torna aplicable deberes de conducta extraíbles de principios generales: *alterum non laeder* (art. 1701 CCCN), o se pueden inferir de pautas de conducta comunes a todos los actos jurídicos (arts. 9, 729, 961, 991, 1061, 1067: la buena fe lealtad prevista en el antiguo art. 1198 del CCiv. derogado).

⁸ LORENZETTI. *Op. cit.* p. 310.

régimen de responsabilidad civil, tal “unificación” no es total, sino que existe una regulación única de supuestos diversos, que presentan algunas diferencias. Y en este caso ello impacta en el plazo de prescripción de las acciones derivadas de los arts. 991 y 992 que, al reunir los requisitos de una acción de responsabilidad civil es de tres años (2561 2º párrafo) y no un supuesto de aplicación del plazo general aplicable a los contratos (art. 2560 de 5 años).⁹

4.3. Presupuestos de la responsabilidad por ruptura de las tratativas

4.3.1. Antijuridicidad

Este presupuesto tiene un correlato con la tesis que se sostenga acerca del fundamento de la responsabilidad: los contractualistas lo basan en el incumplimiento de determinados deberes de conducta, los de la tesis extracontractualistas, en el acto ilícito del apartamiento como culposo o doloso (recurran o no a los deberes de origen legal de confianza, explicación, información, colaboración, etc.), en fin, quienes ven un abuso del derecho de no contratar, en la separación intempestiva y arbitraria de las negociaciones.

Recordemos siempre que estamos ante un supuesto de excepción, y que no existe un régimen general de responsabilidad por defraudación de la confianza. El principio general es la libertad de contratación y, por lo tanto, de no contratar, apartándose de las negociaciones.

El nuevo CCCN, al imponer un deber de actuar de buena fe, da las siguientes pautas (art. 991):

- a) el reconocimiento de deberes de conducta durante las tratativas, principalmente un estándar legal o de comportamiento de alguien cuidadoso (buena fe objetiva, lealtad o probidad);
- b) la protección de la *confianza* de quien ha creído seriamente, por las circunstancias del caso, de que la negociación llevaría a buen puerto, que el contrato se celebraría, siempre que no haya actuado con culpa;

La ilicitud surgiría de la lesión a una expectativa jurídica fundada que se ha creado en el otro tratante.¹⁰

De una interpretación del texto del CCCN, de manera conjunta con la normativa propia de esta sección, podemos señalar la consagración legal de algunos de los deberes específicos de conducta que se derivan del principio de buena fe, y cuya violación pueden generar responsabilidad:

- 1) Deber de información: sobre todos los aspectos vinculados al contrato a realizar (sujetos y su capacidad, aptitudes, experiencia, etc.; objeto y causa). Se trata de un deber recíproco, que presenta dos facetas, tanto la posibilidad de solicitar al otro la información de la que dispone, como la obligación de adquirir la información que se ignora (o deber de auto información). Está matizado en función del costo que el mismo demande y la posibilidad de cada uno de brindarla.

⁹ Si la responsabilidad se genera como consecuencia de una acción de nulidad el plazo aplicable sería el del art. 2562 inc. a, 2 años.

¹⁰ ROVIRA, *op cit.*, p. 3.

2) Deber de confidencialidad: condicionado en este caso a que la información brindada tenga ese carácter. Se discutía si era necesario un pacto expreso a los fines de hacer valer este deber. El CCCN no lo exige, sino tan sólo la calificación por uno de los tratantes de tal calidad de la información que brinda al otro. Entendemos que dicha calificación podría surgir también de las características o la naturaleza de la información brindada (datos sobre competidores, estudios de costos, etc.)

También podemos agregar otros deberes señalados por la doctrina:

3) Deber de cooperación: facilitando a la otra parte la celebración del contrato, favoreciendo que ésta disminuya sus costos de transacción.

4) Deber de protección o custodia de las cosas entregadas en el período de las tratativas para su análisis o prueba.

4.3.2. Factor de atribución

Se discutió en doctrina si el factor de atribución era subjetivo u objetivo. El texto del CCCN (991) impone la necesidad de violar el principio de buena fe por parte del responsable, mientras que el perjudicado necesita haberse formado una convicción fundada de que el contrato se realizaría (confianza), sin culpa. Es evidente la nota subjetiva.

Se han señalado como ejemplos:

a) El entrar en negociaciones o continuarlas con la intención de no llegar a un acuerdo (Principios Unidroit art. 2.1.15 párrafo 3). Por ejemplo si ingreso en negociaciones con una persona para evitar que ésta a su vez inicie tratativas con un tercero por un objeto similar, y de cuya celebración me podría derivar un perjuicio. O cuando para conocer el valor real de mercado de un bien lo pongo en venta, al sólo efecto de conocer cuánto están dispuestos a pagar los compradores eventuales, pero sin tener la intención de venderlo.

b) No avisar a mi contratante de la existencia de una mejor oferta, permitiéndole que realice gastos, y comunicándole el apartamiento de manera tardía una vez confirmado el negocio alternativo.

c) El rechazo hecho por una empresa vendedora de terrenos de una propuesta de compra formulada en calidad de reserva ad referendum, si la empresa comunicó al potencial comprador el rechazo de la oferta, una vez vencido en exceso el plazo estipulado al efecto pues, dicha circunstancia permite tener por configurado un supuesto de culpa in contrahendo en virtud de haber mediado un ejercicio abusivo de la libertad de no contratar. El futuro comprador reservó un lote a través de un corredor y entregó una seña. La reserva debía ser confirmada por la vendedora en el plazo de 48 horas de recibida la seña, y la misma fue rechazada 26 días después. (Cámara Nacional de Apelaciones en lo Comercial, sala C • 30/04/2010 • Gómez, María de los Ángeles c. Cordis S.A. y otro • La Ley Online • AR/JUR/21725/2010).

d) La ruptura intempestiva de las tratativas por parte de la demandada, si un empleado de ésta había confirmado la fabricación de los muebles encargados a la actora por medio de correos electrónicos enviados desde una casilla institucional de la empresa demandada, y que existía entre las partes la costumbre de formular los pedidos de trabajo en forma verbal antes de la remisión de las notas de pedido (Una sociedad dedicada a la fabricación de muebles interpuso una demanda de daños y perjuicios en

virtud de la ruptura intempestiva de las tratativas por parte de una empresa que a través de correos electrónicos le había confirmado un pedido que luego se negó a pagar). (Cámara Nacional de Apelaciones en lo Comercial, sala D, Bunker Diseños S.A. c. IBM Argentina S.A. • 02/03/2010. LL 2010-C, 542 con nota de Eduardo L. Gregorini Clusellas • LL 2010-E, 62 con nota de José Fernando Márquez).

e) La negativa de una empresa vendedora de automotores que había recibido un vehículo, dinero en parte de pago y la firma de un precontrato, a suscribir un contrato de compraventa definitivo de otro automotor, de manera intempestiva y sin justificativo alguno, sin informar al oferente su no realización, lo cual denota desinterés, desidia y se encuentra alejado de la buena fe contractual. Existió un excesivo tiempo que se tomó la empresa para informar al actor sobre la no realización del contrato de compraventa - once meses-, invocando que la propuesta estaba supeditada a la obtención de un crédito de una entidad financiera, pese a que no acreditó que el accionante haya estado informado de los motivos de la demora, y de no constar en el precontrato tal circunstancia (Cámara de Apelaciones en lo Civil, Comercial y Laboral de Presidencia Roque Sáenz Peña - Pared, José Antonio c. Maurino S.A. y/o Q.R.R., • 15/04/2009 - LLLitoral 2009, diciembre, 1308. Cita online: AR/JUR/17192/2009).

f) La ruptura intempestiva e injustificada de las tratativas encaminadas a la celebración de un contrato de locación de obra - en el caso, la emplazada invitó a determinados estudios de arquitectura a presentar un anteproyecto, con imprecisión respecto al alcance del "premio" para el elegido, para luego desentenderse y atribuirle carácter de contribución voluntaria -, es encuadrable dentro de la responsabilidad precontractual en tanto la demandante vio frustradas sus legítimas expectativas creadas en torno a la invitación formulada. (Cámara Nacional de Apelaciones en lo Civil, sala F. Serra, Fernando H. y otro c. Piero S. A. I. y C. • 02/03/2000. LL 2000-E, 373. Cita online: AR/JUR/4022/2000).

4.3.3. Nexo causal y daño

El daño debe guardar un adecuado nexo causal con el incumplimiento o violación del deber de buena fe, es decir con la violación injustificada de la confianza despertada que se protege.

El CCCN no resuelve expresamente cuál es el daño que se resarce, por lo que hay que estar a los principios generales.

Cobra vigencia aquí la antigua discusión de la doctrina respecto de la clasificación de Ihering para admitir los perjuicios en este tipo de responsabilidad. Hay un daño al interés negativo o de confianza, consistente en el perjuicio sufrido por haber creído en la validez del negocio, y que no hubiera padecido de haber sabido que no era válido (a lo que aquí agregamos directamente por haberse frustrado injustificadamente, por un comportamiento de mala fe). Este perjuicio se contrapone al daño al interés positivo o de cumplimiento, consistente en todo lo que tendría derecho el acreedor de haber celebrado el contrato.

Ahora bien, si el perjuicio se genera por violación a la confianza generada, la misma no alcanza a las ventajas o ganancias derivadas del contrato que no se cumple, ya que nadie puede tener, de buena fe, expectativas de obtener ingresos o ganancias de un negocio que todavía no se celebró.

Es por ello que el único perjuicio resarcible, que guarda adecuado nexo de causalidad, es el daño al interés negativo o de confianza (art. 991). Este daño consistente en los gastos de celebración del negocio. Entre ellos se incluyen:

- a) Los identificados tradicionalmente por la doctrina como gastos de traslado, pago de estudios para la preparación de la oferta, contratación de servicios de asesoramiento, etc.
- b) La pérdida derivada de la no realización de otro negocio en virtud de la confianza que este había despertado, y que luego no se concretó, siempre que exista un adecuado nexo de causalidad, es decir, que sea previsible.

En el supuesto de la violación del deber de confidencialidad, existen a su vez normas propias (992):

- a) La parte que incumple este deber queda obligada a reparar el daño sufrido por la otra. Esta obligación reconoce una causa propia, distinta al apartamiento intempestivo, por lo que la reparación en este caso debe ser integral, con el solo requisito de que guarde un adecuado nexo de causalidad.
- b) Si la parte incumpliente ha obtenido una ventaja indebida de la información confidencial, queda obligada a indemnizar a la otra parte en la medida de su propio enriquecimiento. En este supuesto es una aplicación del principio del enriquecimiento sin causa, y la indemnización puede ser reclamada en la medida de ese enriquecimiento (art. 1794 CCCN)¹¹

4.4. Otros supuestos de responsabilidad que pueden generarse en las tratativas

Existen otros supuestos de hecho que también pueden generar en el período de tratativas, y que reconocen una causa jurídica específica. Así, se han citado como casos:

- a) El dolo: como vicio de la voluntad produce la nulidad del acto si es principal, y si dicho acto es un contrato, lo deja sin efecto por un defecto estructural. Tiene una regulación propia (arts. 271 y ss., en particular el 275 CCCN que prescribe la responsabilidad, y la prescripción es de dos años, art. 2562 inc. a CCCN).
- b) Retracción y caducidad de la oferta: se trata de dos supuestos que la doctrina estudia como eventuales casos de responsabilidad que reconocen una causa específica. La oferta es una declaración de voluntad vinculante para quien la realiza, y sólo puede ser retractada si la comunicación de su retiro es recibida por el destinatario antes o al mismo tiempo que la oferta (art. 975 CCCN). Su falta de cumplimiento genera

¹¹ Una crítica a la redacción de este artículo puede verse en Di Chiazza, Iván G. *Tratativas previas y responsabilidad precontractual en el Proyecto de Código*. LL 2013-C, 815. Cita Online: AR/DOC/843/2013: “Puesto en otros términos, si lo que la norma proyectada ha querido hacer, al no establecer calificación alguna, es que reparará el daño de manera integral en cuanto todo daño probado sin distinción alguna con respecto a si se trata de interés positivo o interés negativo, lo cierto es que la segunda parte viene a contradecirla porque establece un límite: el enriquecimiento de quien se valió de la información. Si la reparación pretendida es integral, entonces, no debería haber límite alguno. En cambio, la segunda parte solo se podría comprender en la medida que la primera no se refiera a una reparación integral. Pero en tal caso, merecería ser aclarado qué rubros quedan comprendidos en la indemnización de la primera parte de la norma”. En nuestra opinión el artículo no es contradictorio. En el primer supuesto se prevé el daño ocasionado al titular de la información por quien viola el deber de confidencialidad. Esa reparación es integral. En el segundo supuesto, se regula el aprovechamiento que el autor del ilícito obtiene en su patrimonio a partir de dicha información.

responsabilidad, y su fundamento es la asunción unilateral de una obligación incumplida.

Respecto de la caducidad, el art. 976 CCCN prescribe: “Muerte o incapacidad de las partes. La oferta caduca cuando el proponente o el destinatario de ella fallecen o se incapacitan, antes de la recepción de su aceptación.” Y en el segundo párrafo establece: “El que aceptó la oferta ignorando la muerte o incapacidad del oferente, y que a consecuencia de su aceptación ha hecho gastos o sufrido pérdidas, tiene derecho a reclamar su reparación.” No existe contrato y hay obligación de pagar por los gastos o pérdidas sufridas. No hay culpa, sino una atribución de los riesgos económicos al oferente, es un supuesto objetivo.¹²

4.5. Instrumentos que pueden suscribir las partes

Por último, el CCCN regula en el art. 993 bajo el título de “cartas de intención” una norma que brinda una pauta general del valor jurídico que debe asignársele a los instrumentos que uno o ambos tratantes emiten durante el período de tratativas, pero que no configuran un contrato por no reunir el consentimiento definitivo.

La doctrina se ha encargado de estudiarlos y formular algunas precisiones acerca de las denominadas “minutas”, “cartas de intención”, “memorándum de entendimiento”, “term-sheet”, etc. En todos los casos no son vinculantes, aunque sirven para acreditar el avance de las negociaciones, y para evaluar la buena o mala fe de la conducta de los negociantes.

De allí que sea positivo la incorporación de las dos reglas que surgen del artículo: a) son de interpretación restrictiva; b) sólo tienen la fuerza obligatoria de la oferta si cumplen sus requisitos.

5. Conclusiones:

a) Las tratativas contractuales o precontractuales son actos materiales o jurídicos realizados por alguna de las partes de un futuro contrato en orden a su celebración. El CCCN las regula de manera equilibrada, siguiendo las pautas de la doctrina mayoritaria, aunque dejando algunas cuestiones específicas sin regulación.

b) La libertad de contratación (art. 958 CCCN) supone también la libertad de no contratar, y de apartarse libremente de las negociaciones (art. 990 CCCN) cuando existieran tratativas en orden a la celebración de un futuro contrato. El sólo apartamiento o abandono no genera responsabilidad, salvo que exista una norma expresa que la disponga, la que es de interpretación restrictiva.

c) Para que se genere responsabilidad precontractual no es necesario que exista una oferta, aunque el avance de las negociaciones se relaciona de manera directamente proporcional con las expectativas y la confianza de llegar a buen puerto que un tratante despierta en el otro, por lo que su presencia es relevante a la hora de analizar si la conducta del primero ha sido de buena o mala fe.

d) El nuevo CCCN funda esta responsabilidad en el principio de buena fe, que se violentaría si se frustran las tratativas injustificadamente, rompiendo la confianza del otro tratante quien a su vez debió haber actuado sin culpa.

¹² El supuesto es igual al que preveía el art. 1165 CCiv. ley 340.

e) Se trata de una responsabilidad extracontractual, lo que impacta en el plazo de prescripción de las acciones derivadas de los arts. 991 y 992 que, al reunir los requisitos de una acción de responsabilidad civil es de tres años (2561 2º párrafo).

f) La ilicitud surge de la lesión a una expectativa jurídica fundada que se ha creado en el otro tratante. Se reconocen legalmente algunos de los deberes específicos de conducta que se derivan del principio de buena fe: deber de información y deber de confidencialidad, cuya violación trae responsabilidad.

g) El factor de atribución es subjetivo, en cuando el art. 991 CCCN impone la necesidad de violar el principio de buena fe por parte del responsable, mientras que el perjudicado necesita haberse formado una convicción fundada de que el contrato se realizaría (confianza), sin culpa.

h) Sólo es resarcible el daño que guarde un adecuado nexo causal. Aunque el CCCN no lo prevé específicamente, como se repara el perjuicio derivado de la *confianza* generada en el otro, sólo se resarce el daño al interés negativo. Éste consiste en los gastos de celebración, y las pérdidas derivadas de la no realización de otro negocio en virtud de la confianza que el negocio frustrado había despertado, siempre que exista un adecuado nexo de causalidad, es decir, que sea previsible.

i) La violación del deber de confidencialidad tiene un sistema propio (art. 992 CCCN): 1) la calificación de confidencial debe provenir en principio de la manifestación de las partes, pero puede surgir de la naturaleza del acto o la información; 2) la parte que incumple este deber queda obligada a reparar el daño sufrido por la otra, perjuicio que no se vincula necesariamente con el interés de celebración, y que es integral; 3) si la parte incumpliente ha obtenido una ventaja indebida de la información confidencial se aplican las reglas del enriquecimiento sin causa (art. 1794 CCCN).

j) Hay supuestos de responsabilidad que nacen en las tratativas diversos al apartamiento o abandono de mala fe y a la violación del principio de confidencialidad, que tienen sus reglas propias: dolo, retractación y caducidad de la oferta.

k) Es positiva la incorporación de un artículo que regule el valor de los instrumentos que uno o ambos tratantes emiten durante el período de tratativas (art. 993 CCCN) y que no configuran un contrato, aunque no debió titularse “cartas de intención” ya que se aplica a otros instrumentos reconocidos en doctrina. Son un acierto las reglas previstas: a) son de interpretación restrictiva; b) sólo tienen la fuerza obligatoria de la oferta si cumplen sus requisitos.