

Lección 3ª: La formación del contrato

Profesor: Joaquín Ataz López

Universidad de Murcia — Facultad de Derecho

Grupo I. Curso 2025–2026



Facultad
de Derecho

UMU

Preliminar

El «*item*»
contractual

Los tratos
preliminares

La oferta y la
aceptación
(perfección del
contrato)

El precontrato

Resumen final

Ubicación sistemática de la lección

¿Por qué se incluye en este punto del programa la formación del contrato?

- ✓ El programa de la asignatura tiene su lógica, y entenderla ayuda a comprender la materia.
- ✓ En la lección 2ª se estudió el primer elemento esencial de todo contrato (**consentimiento**) y en las lecciones 4 y 5 se estudian los otros dos elementos (**causa** y **objeto**).
- ✓ Entonces: ¿Por qué insertamos esta lección entre los elementos del contrato?
 - Porque en la vida real hay un **tránsito** desde las voluntades individuales de los contratantes hasta la voluntad común.
 - El consentimiento no siempre es un «chispazo» instantáneo, sino que en muchas ocasiones sigue un proceso o camino de formación (*iter*, en latín); el cual puede llegar a ser muy complejo.

► Conclusión:

*Como el consentimiento es el elemento central del contrato, el proceso de formación del consentimiento es también el **proceso de formación del contrato**.*

El llamado «íter» contractual

Las fases en la vida de un contrato

Lección 3ª: La
formación del
contrato

Profesor: Joaquín
Ataz López

Preliminar

El «íter»
contractual

Los tratos
preliminares

La oferta y la
aceptación
(perfección del
contrato)

El precontrato

Resumen final

- ✓ La doctrina suele distinguir tres fases o momentos en la vida de un contrato, a las que a veces se hace referencia conjunta con el nombre de **íter contractual**:
 1. **Fase preliminar**: Fase de formación del consentimiento → Incluye los tratos preliminares y negociaciones entre las partes previos al consentimiento propiamente dicho.
 2. **Fase de perfección**: Es decir, el momento en el que se manifiesta el consentimiento.
 3. **Fase de consumación**: Periodo durante el que las obligaciones nacidas del contrato se cumplen.
- ✓ Aunque este esquema, en realidad, sólo es plenamente aplicable a los contratos de cambio, de los que el prototipo es la compraventa.
 - En un contrato gratuito, por ejemplo, no tiene sentido hablar de una «fase previa de negociación»;
 - tampoco hay verdadera fase de negociación en los **contratos de adhesión**;
 - y en un **contrato formal**, la perfección no se produce con la simple manifestación del consentimiento.
- ✓ El Código civil sólo regula parcialmente la segunda de estas tres fases, en el **art. 1262**, dedicado a establecer en qué momento y lugar exacto hay que considerar que ha tenido lugar el consentimiento.

Los tratos preliminares (I)

Naturaleza y régimen jurídico

- ✓ En contratos de cierta entidad, es habitual una fase de tanteo o negociación antes del acuerdo definitivo. Esta fase es conocida con el nombre de **tratos preliminares**.
- ✓ Nuestro Código civil no los regula pues, en teoría, carecen de relevancia jurídica ya que aún no hay contrato ni compromiso:
 - O sea, las partes pueden abandonar las negociaciones cuando quieran sin penalización alguna (**libertad de desistimiento**).
 - Sí establece una regulación para esta fase la PMCC 2023 en los artículos 1241 y ss.
- ✓ La "irrelevancia jurídica" de los tratos preliminares no es absoluta pues **hay dos conjuntos de supuestos en los que de la fase previa de negociación surgen efectos jurídicos**.
 1. Cuando las partes suscriben **compromisos específicos** previos al contrato propiamente dicho.
 2. Cuando una de las partes actúa con **mala fe** durante la negociación, **causando un daño**.

Preliminar

El «item» contractual

Los tratos preliminares

Concepto

Compromisos durante la
negociación, previos al
contrato

La llamada responsabilidad
civil precontractual

Publicidad e información
previa en la contratación
con consumidores

La oferta y la aceptación (perfección del contrato)

El precontrato

Resumen final

Los tratos preliminares (II)

Compromisos durante la negociación, previos al contrato

- ✓ Las partes pueden autolimitar su libertad de desistimiento mediante pactos que generan obligaciones específicas antes del contrato definitivo.
- ✓ En la práctica esa autolimitación o compromisos previos precontractuales, adoptan muchas modalidades. Las más corrientes son las siguientes:
 1. **Acuerdos o cartas de intenciones:** Documentos donde las partes expresan su voluntad de iniciar o continuar negociaciones, fijando reglas de juego (gastos, calendarios) y, a veces, niveles de compromiso vinculante o no.
 2. **Pactos de preferencia:** Acuerdo por el cual una parte se obliga, en caso de decidir vender o contratar, a dar prioridad a la otra parte frente a terceros, en igualdad de condiciones.
 3. **Contratos marco:** Establecen las condiciones generales y la estructura jurídica para futuros contratos (operaciones repetitivas), evitando tener que renegociar todo en cada pedido individual.
 4. **Pactos de exclusividad y confidencialidad:** Obligación de no negociar con otros (*lock-out*) y de no revelar ni usar en beneficio propio la información sensible intercambiada durante la negociación.
- ✓ **Efecto:** Su incumplimiento genera ya una responsabilidad claramente contractual (derivada del pacto).

Los tratos preliminares (III)

La responsabilidad civil precontractual (*culpa in contrahendo*)

- ✓ Se llama **responsabilidad civil precontractual** a aquella responsabilidad que surge cuando, aun sin existir un contrato o pacto previo, una parte rompe las negociaciones de forma contraria a la buena fe causando un daño.
 - A la conducta generadora de este tipo de responsabilidad se la denomina doctrinalmente **culpa in contrahendo**.
- ✓ **Supuestos típicos:**
 - Inicio de negociaciones sin intención real de contratar.
 - Ruptura injustificada de la negociación cuando la misma estaba tan avanzada que generó una **confianza legítima** de que se contrataría.
 - Vulneración de deberes de información o confidencialidad (aunque no se haya firmado un pacto de confidencialidad).

Dudas doctrinales en torno a la responsabilidad precontractual

1. **Naturaleza:** ¿Contractual o extracontractual? La jurisprudencia mayoritaria opta por la extracontractual.
2. **Daño indemnizable:** Solo se resarce el **interés contractual negativo** (gastos realizados), no el beneficio que se esperaba obtener del contrato.

Los tratos preliminares (IV)

Publicidad e información previa en los contratación con consumidores

- ✓ En la contratación entre empresarios y consumidores no suele haber una verdadera negociación previa, pues estos contratos suelen ser **contratos de adhesión**.
 - En la lección 8 veremos, con detenimiento, exactamente a quién se considera «**consumidor**» a los efectos legales. De momento consideraremos como tal a **la persona que, en un contrato, actúa con un propósito ajeno a su actividad profesional**.
- ✓ Pero, a cambio, el TRLGDCU impone al profesional el deber de informar exhaustiva y completamente al consumidor de las condiciones jurídicas y económicas del contrato proyectado: **Art. 60.1 TRLGDCU**.
- ✓ Además, para evitar la publicidad engañosa, el **art. 61.2 TRLGDCU** dispone que el contenido de la oferta, promoción o publicidad de los bienes o servicios serán exigibles por los consumidores, aunque no figuren expresamente en el contrato final.

Integración de la publicidad en el contenido del contrato

¿Se los llevó todos por 39.90 pesos?



Lección 3ª: La formación del contrato

Profesor: Joaquín Ataz López

Preliminar

El «item» contractual

Los tratos preliminares

Concepto

Compromisos durante la negociación, previos al contrato

La llamada responsabilidad civil precontractual

Publicidad e información previa en la contratación con consumidores

La oferta y la aceptación (perfección del contrato)

El precontrato

Resumen final

La oferta y la aceptación (I)

Distintos procedimientos de formación del consentimiento

- ✓ En los **contratos consensuales** (que son la inmensa mayoría), el contrato se perfecciona en el momento en el que las declaraciones de voluntad de ambas partes coinciden.
- ✓ Esto normalmente sucede cuando una de las partes **acepta**, sin cambiar nada, la **oferta** de la otra.
 - Ello, a veces, es consecuencia de una **negociación** en la que las partes se van haciendo sucesivamente propuestas una a la otra hasta que finalmente llegan a un acuerdo.
 - ▷ En este caso se considera que la oferta fue la propuesta final, aceptada por la otra parte.
 - Pero también es posible que tanto la oferta como la aceptación sean tácitas. Así ocurre en la **contratación automatizada** y en las llamadas **relaciones contractuales de hecho**.
 - Otras veces los interesados en la celebración del contrato acuerdan algún procedimiento alternativo para determinar cuál será la oferta que se acepte. Esto es lo que ocurre en el caso de la **subasta** y en la **contratación mediante concurso**.
- ✓ El CC de todo esto sólo dice (art. 1262-I) que **el contrato se manifiesta por el concurso de la oferta y de la aceptación**.

La oferta y la aceptación (II)

Concepto y requisitos de la oferta

- ✓ **Concepto de oferta:** Declaración de voluntad unilateral, completa y recepticia, por la que el oferente propone a su destinatario la celebración de un determinado contrato.
- ✓ **Requisitos:**
 1. Ha de ser **completa** → Ha de incluir todos los elementos necesarios para el contrato que se proyecta.
 2. Ha de ser hecha **con intención de obligarse** → Distinción de figuras afines: Oferta publicitaria e *invitatio ad offerendum*.
 3. Ha de tener un **destinatario**, aunque éste puede ser el público en general.
- ✓ **Eficacia de la oferta:**
 1. La **vinculación** del oferente a la oferta.
 - Eso significa que si la oferta es aceptada el contrato nace automáticamente, sin necesidad de que el oferente vuelva a consentir.
 2. **Periodo de eficacia** de la oferta.
- ✓ **Extinción:**
 1. Extinción por caducidad.
 2. Extinción sin caducidad.
 3. En particular: Extinción por revocación. Requisitos de la revocación. Ofertas irrevocables.

La oferta y la aceptación (III)

Concepto y requisitos de la aceptación

- ✓ **Concepto de aceptación:** Declaración de voluntad unilateral y recepticia por la que el destinatario de una oferta que está aún vigente, presta su conformidad a la misma, sin alterarla, y con intención de hacer nacer el contrato.
- ✓ En principio la aceptación ha de ser pura y simple y referirse a la totalidad de la oferta sin establecer ninguna modificación en la misma.
 - No obstante el TS en alguna ocasión ha aceptado la fuerza vinculante de una aceptación que introducía algún cambio menor en un elemento no esencial del contrato.
 - ▷ Idea esta que es recogida por el art. 1250.2 PMCC 2023.
 - También tiene fuerza vinculante la aceptación que añade condiciones no mencionadas en la oferta que en todo caso habrían de aplicarse.
- ✓ La aceptación puede ser **tácita**, mediante actos concluyentes.
 - Pero en general no se admite casi nunca como aceptación el **mero silencio** por parte del destinatario de la oferta → En materia de contratación no suele ser cierto que «el que calla otorga».
 - En **contratos con consumidores** nunca puede admitirse que el silencio equivale a la aceptación (arts. 101 y 66 quáter TRLGDCU).
- ✓ Como declaración recepticia que es, la aceptación debe ser comunicada al oferente para que el contrato quede perfeccionado → Véase más adelante el momento exacto en el que eso sucede.

La oferta y la aceptación (IV)

Régimen especial de las ofertas comerciales

- ✓ Las llamadas **ofertas comerciales** no son verdaderas ofertas en el sentido del art. 1262-I CC, sino más bien campañas de lanzamiento de productos o servicios realizadas por una empresa.
 - El TRLGDCU exige ([art. 20](#)) que dichas ofertas sean veraces, y contengan toda la información necesaria para que el consumidor pueda saber exactamente qué contrata.
 - Además el contenido de la oferta comercial, así como el de la publicidad, se integrará en el futuro contrato, aunque en éste no se haga mención de ello ([art. 61 TRLGDCU](#)).
- ✓ La exposición de productos en un establecimiento abierto al público y dedicado a la venta de los mismos, **sí constituye una verdadera oferta** (en el sentido del art. 1262-I CC) y genera la obligación de vender dicho producto a quien lo solicite aceptando las condiciones de venta fijadas por el propio establecimiento ([art. 9 LOCM](#)).

Casos especiales de oferta y aceptación (I)

La subasta y el concurso

Lección 3ª: La
formación del
contrato

Profesor: Joaquín
Ataz López

Preliminar

El «*item*»
contractual

Los tratos
preliminares

La oferta y la
aceptación
(perfección del
contrato)

Ideas generales

La oferta

La aceptación

Ofertas comerciales

Casos especiales de oferta
y aceptación

Momento y lugar de
perfección del contrato

El precontrato

Resumen final

► La subasta como medio de formación del consentimiento:

- ✓ En las subastas se oferta «pública e irrevocablemente la venta de un bien o servicio a favor de quien ofrezca, mediante el sistema de pujas y dentro del plazo concedido al efecto, el precio más alto por encima de un mínimo» ([art. 56 LOCM](#)).
- ✓ Clases de subastas: judiciales, administrativas y voluntarias.
 - En las subastas voluntarias, si la subasta es realizada por una empresa especializada, previamente a la subasta propiamente dicha se habrá celebrado un **contrato de subasta** entre el vendedor del bien y la empresa subastadora.
 - En Derecho español este contrato está regulado en los [arts. 57 y ss. LOCM](#).

► La contratación mediante concurso o licitación pública

- ✓ Quien se propone contratar un determinado servicio o actuación, lo anuncia públicamente, estableciendo las bases de la contratación, y solicitando que los interesados le hagan llegar sus ofertas.
- ✓ Es un procedimiento de contratación muy habitual en las Administraciones públicas.

Casos especiales de oferta y aceptación (II)

Contratación automatizada

- ✓ En la venta automática se pone a disposición del consumidor el producto o servicio para que este lo adquiera mediante el accionamiento de cualquier tipo de mecanismo, previo pago de su importe ([art. 49 LOCM](#)).
 - ✓ No hay que confundir las máquinas de venta con las de juego. Éstas últimas están sometidas a una regulación especial.
- ✓ La LOCM contiene una regulación mínima de este procedimiento de conformación del consentimiento ([arts. 49-52](#)).
 - Información que debe figurar en el dispositivo automático ([art. 50 LOCM](#)).
 - Devolución del importe ([art. 51](#)).
 - Responsabilidad ([art. 52](#)).
- ✓ Algunos autores consideran que en el caso de las ventas automatizadas, más que un auténtico contrato (en el sentido clásico de la palabra) hay una **relación contractual de hecho**, las cuales —se dice— se producen también en otros supuestos de la vida ordinaria, y a las que no es de aplicación el régimen general de los contratos.
- ✓ Pero parece más bien que de lo que se trata en estos casos es de que tanto la oferta como la aceptación son tácitas.

Casos especiales de oferta y aceptación (III)

Otros procedimientos

Rifo mi casa a pie de playa por cinco euros

La propietaria de una vivienda unifamiliar en Alcalà de Xivert (Castellón) recurre a un sorteo 'online' con 70.000 papeletas en juego para venderla

MARÍA PITARCH

Castellón - 27 FEB 2018 - 23:28 CET



Imágenes de la casa que se sortea en Castellón. LOTOHOME.ES

Lección 3ª: La formación del contrato

Profesor: Joaquín Ataz López

Preliminar

El «item» contractual

Los tratos preliminares

La oferta y la aceptación (perfección del contrato)

Ideas generales

La oferta

La aceptación

Ofertas comerciales

Casos especiales de oferta y aceptación

Momento y lugar de perfección del contrato

El precontrato

Resumen final

Momento y lugar de perfección del contrato

Lección 3ª: La
formación del
contrato

Profesor: Joaquín
Ataz López

- ✓ En la contratación a distancia (también llamada **contratación no presencial**) se plantea el problema de determinar el momento exacto de formación del contrato, y el lugar en el que éste se considera realizado.
- ✓ **El momento de celebración del contrato:** La regla del art. 1262 CC:
 - Regla general: Art. 1262-II CC (y [54-I Código de comercio](#)).
 - Contratación mediante dispositivos automáticos: Art. 1262-III CC.
- ✓ **El lugar:**
 - Importancia del lugar de celebración del contrato.
 - La regla del art. 1262-II y los problemas de su aplicación en un mundo interconectado.
 - La regla especial para el caso de contratación electrónica con consumidores: [Art. 29 LSSI](#).

Preliminar

El «*item*»
contractual

Los tratos
preliminares

La oferta y la
aceptación
(perfección del
contrato)

Ideas generales

La oferta

La aceptación

Ofertas comerciales

Casos especiales de oferta
y aceptación

Momento y lugar de
perfección del contrato

El precontrato

Resumen final

El precontrato (I)

Ideas preliminares

- ✓ Al principio del tema se ha explicado que en ocasiones, durante los tratos preliminares, las partes adquieren ya ciertos compromisos que les vinculan.
 - Pero esos compromisos afectan a la fase de negociación y no implican que el contrato negociado ya exista.
 - Aunque alguno de los supuestos examinados sí constituyen ya un auténtico contrato, como ocurre en el caso de los **contratos marco**, que son auténticos contratos, aunque distintos de los concretos contratos que se celebran a su amparo.
- ✓ Hay casos, no obstante, en los que el compromiso previo coincide tanto con el contrato definitivo que resulta difícil diferenciarlos. Es en estos casos en los que se habla de **precontrato** o **pacto de contrahendo**.
 - El precontrato es una noción muy compleja, sobre la que existen numerosas dudas.
 - La terminología, además, tampoco ayuda mucho, porque además de precontrato o pacto de contrahendo, se usan otras muchas denominaciones: contrato preliminar, preparatorio, antecontrato...
 - El Código civil no regula el precontrato, pero sí contiene una norma referida a dos casos concretos: la promesa de comprar y la promesa de vender (art. 1451 CC).

El precontrato (II)

Concepción clásica del precontrato

- ✓ La doctrina tradicional llamaba **precontrato**, o **pacto de contrahendo**, al **contrato** en virtud del cual las partes se comprometen a celebrar en el futuro otro contrato.
 - Es decir: **el precontrato es ya un contrato**, y, como tal, es **distinto del contrato posterior** que las partes se obligan a concertar en el futuro.
 - Por ejemplo: las partes acuerdan que, en el futuro, realizarán una compraventa, *pero no la realizan todavía*, aunque se obligan ya a realizarla en el futuro.
 - Por lo tanto, no hay verdadero precontrato:
 - ▷ Cuando *se ha pactado ya* un contrato que *aún no ha entrado en vigor*, por estar sometido a condición o término suspensivos.
 - ▷ Cuando las partes ya han consentido en un contrato que aún no han formalizado.
 - ▷ Cuando, en un contrato de préstamo de dinero, éste aún no se ha entregado por el prestamista al prestatario.
- ✓ Esta concepción clásica es la que recoge el art. 1264 PMCC 2023.

El precontrato (III)

Dudas en torno a la figura

- ✓ En teoría el precontrato es perfectamente posible: El principio de libertad de pacto lo permite.
- ✓ No obstante en esta figura se plantean algunas dudas importantes, tales como:
 - ¿Puede alguien obligarse a consentir? → Si alguien consiente en algo que realmente no quiere, pero lo hace porque en un momento anterior se obligó a consentir ... ¿realmente consiente?
 - Si se admite que es posible obligarse a consentir ¿cómo podemos diferenciar el precontrato del contrato definitivo?
- ✓ Por ello ha habido muchas teorías sobre el precontrato: unas lo consideran útil y otras lo consideran un *circuitus inutilis*.
- ✓ En España la opinión más extendida explica el precontrato a partir del supuesto contemplado por el art. 1451 CC (tesis de DE CASTRO).
 - No hay dos contratos, sino **uno solo en dos etapas**.
 - En la primera etapa (precontrato), las partes acuerdan las condiciones del futuro contrato, pero éste aún no se ha contraído.
 - El contrato definitivo tendrá lugar si, en el plazo pactado para ello, una de las partes lo exige a la otra.
 - Es como si en la primera fase se «dibujara» el contrato, y en la segunda fase se «pulsara el interruptor» para ponerlo en marcha.

El precontrato (IV)

La promesa de comprar o vender (art. 1451 CC)

- ✓ El art. 1451 CC regula conjuntamente la promesa de comprar y vender, pero estas figuras son más fáciles de entender si se examinan por separado.

1. Promesa de venta

El promitente se obliga a vender si la otra parte se lo pide. Es la **opción de compra**. El vendedor queda vinculado. El comprador decide.

2. Promesa de compra

El promitente se obliga a comprar si la otra parte decide vender. Es la **opción de venta**. El comprador queda vinculado; el vendedor decide.

Aspectos comunes

- Deben estar ya determinados los elementos esenciales de la compraventa (cosa vendida y precio).
- Debe pactarse un plazo para el ejercicio de la opción.
- La opción puede ser onerosa o gratuita. Cuando es onerosa, no debe confundirse el precio de la opción (al que se suele llamar *prima*) con el de la compraventa.

✓ Diferencia clave con la compraventa:

- Una parte ya ha consentido el contrato futuro, pero la otra tiene un **plazo para decidir** si "activa" el interruptor.
- A este derecho a decidir si finalmente hay o no compraventa, se le llama **derecho de opción**;
- y al contrato por el que se adquiere un derecho de opción, se le llama **contrato de opción**.

El precontrato (V)

Un ejemplo aclaratorio del contrato de opción y sus diferencias con la compraventa

- ✓ **Supuesto:** Un promotor desea construir un hotel, pero solo si el Ayuntamiento aprueba el plan urbanístico en los próximos 12 meses.

Estrategia del promotor

En lugar de comprar el solar (y arriesgarse a que no le dejen construir), pacta una **opción de compra** por un año pagando una **prima** de 15.000 €.

- ▷ **Si se aprueba el plan:** Ejerce la opción y compra al precio pactado.
- ▷ **Si se deniega:** No ejerce; pierde la prima pero evita una inversión fallida.

Situación del propietario

Se obliga a no vender a nadie más durante ese año. A cambio, recibe la prima inmediatamente.

- ▷ Gana la prima **en todo caso** (se ejercite o no la compra).
- ▷ El precio de la venta final ya está "bloqueado"; no puede subirlo aunque la zona se revalore.

- ✓ Tanto para el promotor (comprador, optante) como para el propietario (vendedor, concedente) hay cierta incertidumbre sobre si al final quedarán beneficiados o perjudicados por haber usado esta vía → La opción tiene, pues, cierta similitud con los **contratos aleatorios**.

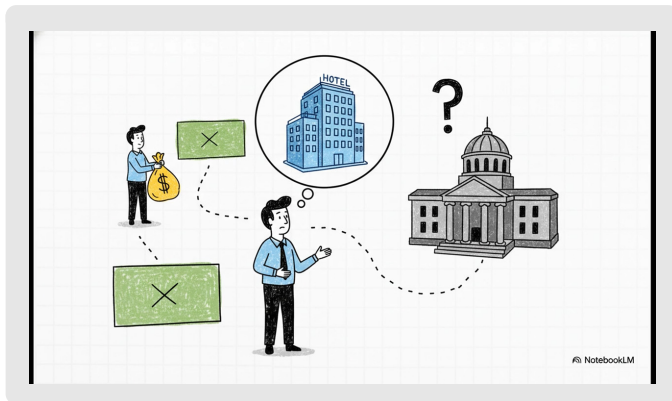
► Utilidad de la figura:

- Permite gestionar la **incertidumbre** económica.
- El optante adquiere una *seguridad jurídica* sobre el futuro contrato sin tener que desembolsar todo el capital ya.

El precontrato (VI)

El mismo ejemplo anterior, pero en vídeo

- ✓ El vídeo que a continuación se muestra reproduce visualmente el ejemplo de la página anterior. Ha sido generado, a partir de él, con **NotebookLM**: una herramienta de Inteligencia Artificial.



Instrucciones: Haga clic sobre la imagen para iniciar la reproducción.

Téngase en cuenta que no todos los visores de PDF pueden reproducir vídeos incrustados.

El precontrato (VII)

El contrato de opción y el derecho de opción

- ✓ No existe sólo la opción de compra o la opción de venta (aunque el CC sólo menciona a éstas) sino que la doctrina admite un **contrato genérico de opción**.
- ✓ **Concepto:** Contrato por el que una de las partes (concedente o promitente) concede a la otra (optante) la facultad de exigir, durante cierto plazo, la conclusión de un contrato determinado.
- ✓ **Requisitos:**
 1. Que en el contrato de opción se hayan previsto todos los elementos esenciales del futuro contrato; incluyendo, en su caso, los requisitos formales si los hubiera.
 2. Que la opción se conceda durante un plazo de tiempo determinado.
 - Si no se fijó plazo de ejercicio, se aplican, por defecto, los plazos de prescripción del art. 1964 CC.
- ✓ **Clases:** Puede ser oneroso o gratuito.
- ✓ **Efectos:**
 1. **Efecto obligatorio** → Para la formalización del contrato definitivo el juez puede suplir la voluntad del concedente de la opción.
 2. Si la opción recae sobre un inmueble, reúne los requisitos del [art. 14 RH](#) y se ha inscrito en el Registro de la propiedad puede oponerse incluso frente a terceros (**eficacia jurídico-real**).
 3. Al derecho adquirido por el optante a exigir el contrato se le llama **derecho de opción** y, en principio, es transmisible a terceros.

Resumen de las distintas fases y niveles de vinculación estudiadas en esta lección

Lección 3ª: La formación del contrato

Profesor: Joaquín Ataz López

✓ La clave para distinguir las figuras es el **nivel de compromiso** adquirido:

1. Tratos Preliminares

- **Vínculo:** Inexistente.
- **Regla:** Libertad de desistimiento.
- **Riesgo:** **Culpa in contrahendo** (si hay mala fe y daño).

2. Compromisos Previos

- **Figuras:** Cartas de intenciones, pactos de preferencia, de exclusividad, y similares.
- **Responsabilidad:** Contractual (por incumplir el pacto previo).

3. Precontrato / Opción

- **Vínculo:** El contrato definitivo ya está diseñado.
- **Efecto:** Facultad de **puesta en vigor**. El juez puede suplir la voluntad.

4. Perfección (Art. 1262)

- **Vínculo:** Pleno y definitivo.
- **Mecanismo:** Concurso de la **oferta** y la **aceptación** (normalmente).
- **Efecto:** Eficacia del contrato y nacimiento de obligaciones.

✓ **Idea final:** El proceso va desde la total libertad hasta la vinculación absoluta, pasando por estadios intermedios de "autolimitación de la libertad".

Preliminar

El «*item*» contractual

Los tratos preliminares

La oferta y la aceptación (perfección del contrato)

El precontrato

Resumen final