

## La Respuesta Española A La Proliferación Decartas De Intenciones En La Contratación Privada

*The spanish response to the proliferation of letters of intent in private contracting*

**Aurelio Barrio Gallardo**

Acr. Profesor Contratado Doctor de Derecho Civil.  
Universidad de Zaragoza.  
E-mail: abarrio@unizar.es

---

### Resumen

El empleo de instrumentos precontractuales importados del comercio internacional, como la *letter of intent* o el *memorandum of understanding*, comienza a ser cada vez más frecuente en la contratación privada interna. Tampoco son escasas las ocasiones en que estos documentos sirven de apoyo a una acción interpuesta ante los Tribunales españoles (vid. p. ej. la reciente SAP Barcelona 15 marzo 2013) donde se reclama la perfección y ejecución del contrato, una vez superada la negociación preliminar y, en consecuencia, la indemnización del interés positivo, que comprende no sólo el daño emergente, propio de la responsabilidad precontractual, sino también el lucro cesante. Es preciso, por tanto, analizar qué respuesta están dando la jurisprudencia y la comunidad científica a la incorporación masiva de estas instituciones jurídicas foráneas en nuestro país, intentar extraer unas pautas generales de actuación y dilucidar si pueden tener cabida concediéndoles carta de naturaleza en nuestro Derecho o, si por el contrario, deben ser reconducidas a las categorías jurídicas tradicionales vinculadas a la formación del contrato: tratos preliminares, precontrato y contrato.

**Palabras Clave:** Negociación del contrato. Fase precontractual. Cartas de intenciones. Respuesta nacional legal y jurisprudencial.

---

### Abstract

The use of pre-contractual instruments imported from international trade, such as letters of intent (LOIs) or memoranda of understanding (MoUs), is be-

coming increasingly common in domestic commercial relations. Not are few occasions in which these documents support an action brought before the Spanish courts (vid. recent SAP Barcelona March 15, 2013) and the plaintiff claims for damages due to a breach of contract; he or she requests the conclusion and performance of contract, once the preliminary negotiations are already finished, consequently, the compensation of positive interest, which includes not only damages (costs incurred), typical of pre-contractual liability, but also lost profits is granted. It is necessary, therefore, to consider what response is giving by law and scholars to the massive incorporation of these foreign legal institutions in our country, try to infer some general guidelines to react properly to this phenomenon and determine whether they can be given an official seal of approval, on the contrary, they must be led back to the traditional legal categories related to contract formation: preliminary negotiation, pre-contractor contract

**Keywords:** Contract negotiation. Precontractual stage. Letters of intent. National legal and case-law response.

---

Sumario: A. Introducción. 1. La regulación nacional. 2. La realidad de la práctica comercial. B. Objetivos y metodología. 1. Breve estudio jurisprudencial. 2. Análisis de la doctrina científica. C. Conclusiones. Bibliografía.

---

## a. Introducción

### 1. La regulación nacional

El legislador español no regula con el detalle deseable la fase preparatoria del negocio jurídico<sup>190</sup> y sigue aferrado al antiguo dogma decimonónico<sup>191</sup> de que el conjunto de actos y operaciones que llevan a cabo los interesados o sus auxiliares con el fin de elaborar, discutir y concertar el contrato<sup>192</sup> carecen de toda relevancia jurídica, como si aquello que antecede al cierre de una operación comercial no tuviera ninguna importancia (*all or nothing*)<sup>193</sup>. Parece que la única preocupación

---

<sup>190</sup> Vid. sobre las diversas fases del *iter* contractual, García Cantero, 1992: 700-701; Díez-Picazo, 2007: 309; Martínez de Aguirre, 2011: 387.

<sup>191</sup> Vicent, 2006: 819.

<sup>192</sup> Díez-Picazo, *Fundamentos*, 1993: 267, 270; Llodrà, 2003: 15; cf., además, Moreno Quesada, 1963: 17; Cabanillas Sánchez, 1995: 747; entre las resoluciones, vid. STS 2 diciembre 1991 [RJ 1991, 1718].

<sup>193</sup> Cf. Pasquau Liaño, 2009: 2312.

de los codificadores nacionales<sup>194</sup> comienza con la perfección contractual<sup>195</sup>, siendo irrelevantes las negociaciones preliminares al cruce de voluntades<sup>196</sup>. Sin embargo, es en esta antesala del contrato donde se gesta el consentimiento; etapa, por tanto, de vital importancia, pues en ella se sucederán todos los hechos y circunstancias que a la postre pueden redundar en la nulidad e ineficacia del negocio (capacidad, vicios volitivos, insuficiencia de poder...) sin menospreciar la trascendencia que para la interpretación<sup>197</sup> e integración del contrato a través de la buena fe<sup>198</sup> pueden tener estos tanteos previos.

## 2. La Realidad De La Práctica Comercial

El marco normativo contrasta con la *praxis* de los actores económicos; la realidad es mucho más sofisticada<sup>199</sup> y conoce novedosos instrumentos como la *battle of forms*, *letter of intent*, *merger clauses* propios de una contratación por etapas<sup>200</sup> importados del tráfico internacional, donde las empresas norteamericanas imponen su particular modo de hacer negocios. La regulación del Cc español responde así a una contratación de perfección instantánea (S. XIX), en la que oferta y aceptación concurren simultáneamente<sup>201</sup>, y no a una contratación progresiva o por etapas<sup>202</sup> caracterizada por mediar un lapso sustancial entre el intercambio de consentimientos<sup>203</sup>; dicha temporización<sup>204</sup> es propia de una economía globalizada (S. XXI)<sup>205</sup>. Estos proyectos de gran envergadura, p. ej. *merges & acquisitions*<sup>206</sup>, *joint ventures*, ciertas compraventas de acciones<sup>207</sup> así como otras operaciones típicas del crédito

<sup>194</sup> Illescas & Perales Viscasillas, 2003: 135; Calvo Caravaca & Carrascosa, 2006: 154; Martínez de Aguirre, 2011: 387-388; BernadMainar, 2014: 359.

<sup>195</sup> Cfr. art. 1262 Cc español.

<sup>196</sup> Vid. Pasquau 2009: 2312; Viguri, 1994: 135.

<sup>197</sup> Oviedo, 2012: 76; BernadMainar, 2014: 359.

<sup>198</sup> Alonso, 1971: 859

<sup>199</sup> Valpuesta: 633; Vicent, 2006: 819; Gaspar, 2010: 127.

<sup>200</sup> Cf. Vicent, 2006: 820; BernadMainar, 2014: 356.

<sup>201</sup> Menéndez Mato, 1998: 98-99; Valpuesta: 663.

<sup>202</sup> Aznar Giner, 2010: 53; Vicent, 2006: 820; STS 3 de junio de 1998 [RJ 1998, 3715].

<sup>203</sup> Moreno, 1956: 115

<sup>204</sup> García Granero, 2002: 328.

<sup>205</sup> Así, Calvo Caravaca & Carrascosa, Curso, 2006: 154.

<sup>206</sup> Lutter, 1982: 11, 149; Wolf, 1995: 15; Miquel, 1998; Gaspar, 2010: 127; Serrano Acitores: 6; Echarri, 2002: 27, 260.

<sup>207</sup> Vicent, 2006: 231.

bancario internacional<sup>208</sup>, son tan complejas técnicamente que su negociación puede prolongarse durante meses<sup>209</sup>.

Intervienen en ellas expertos que asesoran sobre la repercusión financiera del negocio<sup>210</sup> y se incurre en gastos exorbitantes que en caso de fracaso resultan inasumibles, conduciendo a la inmediata quiebra de uno de los intervinientes (es paradigmático p. ej. el caso *Texaco, Inc. v. Penzco, Inc.* en EEUU)<sup>211</sup>. La parte que pecha con ellos no quiere dejar la recuperación de esa cuantiosa inversión inicial a la libre operatividad del régimen de los tratos preliminares, cuyo resarcimiento del interés negativo<sup>212</sup> (*reliance damages*) resulta muy excepcional<sup>213</sup>, sino disipar toda incertidumbre al prever anticipadamente cómo se distribuirá el coste económico de una operación fallida.

El vacío legal de los textos nacionales se suple mediante la autorregulación de la etapa precontractual al amparo del principio general de la autonomía de la voluntad. Se aprecia así entre los sujetos empresariales una tendencia a contractualizar la fase negociadora<sup>214</sup>. Los agentes conciertan un contrato rector de la negociación, es decir, un contrato sobre cómo hacer otro contrato (*contract to make a contract*)<sup>215</sup>, un acuerdo sobre cómo negociar la operación final<sup>216</sup> imponiéndose mutuamente deberes de confidencialidad (*confidentiality agreement*) y exclusividad (*no-shop clause*)<sup>217</sup>, repartiendo convencional y equitativamente las expensas realizadas en atención al futuro contrato para el caso de que no se llegue a celebrar<sup>218</sup> o cuantificando el valor del desistimiento a través del pago de una penalización (*walk-away fee*)<sup>219</sup>

<sup>208</sup> Carrasco & Álvarez Arjona, 2004: 89; Egusquiza, 1998: 209.

<sup>209</sup> Díez Picazo, 2007: 310; Fernández Rozas, 2013: 264; BernadMainar, 2014: 355.

<sup>210</sup> Lacruz, 2000: 384-385; Serrano Acitores, 2012: 16, 25.

<sup>211</sup> Cf. Viguri, 1994: 70.

<sup>212</sup> Gámez, 2003: 17; Marín Narros, 2012: 305; Ragel, 2000: 241; Aznar Giner, 2010: 99.

<sup>213</sup> Son contadas las ocasiones en que una de la partes negociadoras queda obligar a resarcir el daño de la confianza (Díez-Picazo, 2007: 322; Cuadrado, 2003: 56; Aznar Giner, 2010: 80; Garía Rubio & Otero, 41-42).

<sup>214</sup> Díez-Picazo, 2007: 325; Oviedo, 2008: 108; Bercovitz Álvarez, 2009: 1491-1492; Llodrá-Grimalt, Com.: 4; Marín Narros: 8; García Rubio & Otero, 2010: 5; Serrano Acitores, 2012: pp. 9-10; Sánchez Lorenzo, 2012: 47.

<sup>215</sup> Alpa, 2005: 69; Díez-Picazo, 2007: 392; Marín Narros, 2012: 284.

<sup>216</sup> Calvo Caravaca & Carrascosa, Curso, 2006: 157.

<sup>217</sup> Díez-Picazo, 2007: 326, 392; Echarri, 2002: 261; VicentChuliá, 2006: 231; Aznar Giner, 2010: 78; García Rubio & Otero, 2010: 30-31; Gaspar, 2010: 134; Marín Narros: 15; Marín Narros, 2012: 300; Parra Lucán, 2013: 431; Fernández Rozas, 2013: 266.

<sup>218</sup> Díez-Picazo, 2007: 326; Sánchez Lorenzo, 2012: 48; Mascareñas, 2011: 131; Marín Narros, 2012: 301; Fernández Rozas, 2013: 266.

<sup>219</sup> Marín Narros, 2012: 301.

que se habrá depositado con anterioridad<sup>220</sup>.

Es también común fijar una hoja de ruta (*term sheet*) donde se señalan hitos comerciales y jurídicos<sup>221</sup> estableciendo un calendario de plazos para su consecución. Durante la ejecución del programa, se expone el estado actual de la negociación<sup>222</sup>, se apuntan las cuestiones básicas consensuadas<sup>223</sup> y va dejando constancia documental del avance de las diversas reuniones<sup>224</sup> (*memorialize*)-<sup>225</sup>, recogiendo acuerdos parciales<sup>226</sup> que, en teoría, habrían de operar como seguro anti-renegociación<sup>227</sup>.

## B. Objetivos y metodología

### 1. Breve estudio jurisprudencial

Cuando estos instrumentos foráneos, típicos del comercio internacional<sup>228</sup>, como la *letter of intent*, llegan a los Tribunales españoles resulta harto complicado realizar su encaje dentro del sistema. Lo más común es calificar la carta de intenciones siguiendo el elenco de categorías jurídicas españolas, dado que esta labor compete al tribunal (*iura novit curia*) y no a las partes, distinguiendo en la nomenclatura clásica si se trata de: **a-** una oferta<sup>229</sup>, cuya aceptación genera un contrato, luego

<sup>220</sup> Díez-Picazo, 2007: 326.

<sup>221</sup> Calvo Caravaca, 2006: 156; Miquel, 1998: 151; Echarri, 2002: 28.

<sup>222</sup> Así, Calvo Caravaca & Carrascosa, Curso, 2006: 156.

<sup>223</sup> Fernández Rozas, 2011: 258; Gaspar, 2010: 132; Fernández Rozas, 2013: 264.

<sup>224</sup> Guardiola, 2001: 50.

<sup>225</sup> MoU: Acuerdos precontractuales destinados a contemplar acuerdos parciales que se han ido alcanzando durante las negociaciones sobre el contrato proyectado; documento escrito que proporcionará un registro de las negociaciones que han tenido lugar hasta la fecha (aunque ningún contrato se haya alcanzado) (así, Marín Narros, 2012: 306).

<sup>226</sup> Carrasco & Álvarez Arjona, 2004: 88.

<sup>227</sup> “El acuerdo de intenciones al que han llegado las partes sería demostrativo de un acuerdo entre ellas sobre determinados extremos, que les impediría retractarse, pero han de seguir negociando los restantes hasta su configuración” (STS 3 junio 1998 [RJ 1998, 3715]). Esta misión, propia de la *letter of intent*, en el *CommonLaw*, resulta, sin embargo, bastante dudosa en un sistema civilista (Carrasco, A. Arjona, 2004: 116),

<sup>228</sup> Gámez Jiménez, 2003: 1 (consultado a través de Westlaw).

<sup>229</sup> “Declaración de voluntad de naturaleza recepticia (...) dirigida al otro sujeto y emitida con el definitivo propósito de obligarse si la aceptación se produce” (así, STS 10 octubre de 1980 [RJ 1980, 3623]); entre la doctrina, vid. sobre la oferta, Lobato, 1976: 572; Llodrà, 2003: 16.

vinculante<sup>230</sup>, a veces sometidos a condición suspensiva<sup>231</sup>, otras a la integración de un elemento esencial por parte de un tercero, p. ej. el precio<sup>232</sup>; pues sin él no puede, en principio, haber oferta<sup>233</sup>; **b-**. un precontrato<sup>234</sup> o *pactum de contrahendo*<sup>235</sup>, especialmente en la constitución de sociedades<sup>236</sup> **c-**. o simples tratos preliminares<sup>237</sup>, donde caben también acuerdos parciales, que no implican la obligación final de concluir el negocio<sup>238</sup>. Para realizar esta operación jurídica se combinan dos parámetros, similares a los requisitos para la formación del contrato en el país origen de la figura: la intención<sup>239</sup> o elemento subjetivo (*intention*) y el grado de concreción del acuerdo alcanzado<sup>240</sup> o elemento objetivo (*certainty*).

En la mayoría de ocasiones, el TS ha interpretado el término “acuerdo de intenciones” como indicativo de la ausencia de una verdadera voluntad de las partes de quedar obligado por el contenido de lo rubricado. A título de ejemplo, se manifiesta que tal convenio “no llega a la categoría jurídica de precontrato ni, desde luego, de contrato”<sup>241</sup>; que la suscripción de este documento “seguiría dentro de la zona de los tratos preliminares, que no obligan a la celebración del contrato por su propia naturaleza”<sup>242</sup> o que “no pueden tener otra consideración que la de actos preparatorios del contrato, de los cuales no surge acción para la otra parte por la que pueda exigir su

<sup>230</sup> STS 2 diciembre 1995 [RJ 1995, 9156]; STS 30 enero 1998 [RJ 1998, 353]; SAP Gerona 12 julio 2004 [AC 2004, 1748].

<sup>231</sup> STS 24 julio 1998 [RJ 1998, 6393].

<sup>232</sup> STS 29 noviembre 2000 [RJ 2000, 9245].

<sup>233</sup> STS 31 diciembre 1998 [RJ 1998, 9772].

<sup>234</sup> STS 1 julio 1950 [RJ 1950, 1187]; STS 5 octubre 1961 [RJ 1961, 3284]; STS 4 julio 1991 [RJ 1991, 5325]; STS 14 octubre 1996 [RJ 1996, 7107]; STS 8 febrero 2010 [RJ 2010, 395]; SAP Coruña 9 diciembre 1994 [AC 1994, 2103].

<sup>235</sup> STS 2 febrero 1960 [RJ 1960, 456].

<sup>236</sup> STS 19 julio 1994 [RJ 1994, 6698]; STS 5 julio 1940 [RJ 1940, 684]; STS 9 julio 1940 [RJ 1940, 691].

<sup>237</sup> STS 3 junio 1998 [RJ 1998, 3715]; STS 14 junio 1999 [RJ 1999, 4105]; STS 11 abril 2000 [RJ 2000, 2434]; STS 28 abril 2000 [RJ 2000, 2677]; SAP Valladolid 9 noviembre 1998 [AC 1998, 8974]; SAP Barcelona 26 julio 2004 [RJ 2004, 283215] y, últimamente, SAP Barcelona 15 marzo 2013 [JUR 2013, 214748]).

<sup>238</sup> STS, Sala 4ª, 9 marzo 1998 [RJ 1998, 2372]; STS 3 junio 1998 [RJ 1998, 3715]; SAP Vizcaya 13 octubre 2000 [AC 2000, 2441]; SAP Madrid 13 septiembre 2000 [JUR 2000, 279377]; SAP León 8 febrero 2002 [JUR 2002, 113725]; STSJ Cataluña 5 enero 2012 [RJ 2012, 4201]).

<sup>239</sup> Llodrà, 2003: 18; Parra, 2013: 425.

<sup>240</sup> Llodrà, 2003: 17; Marín Narros, 2012: 284, 304; Parra Lucán, 2013: 426.

<sup>241</sup> STS 11 abril 2000 [RJ 2000, 2434].

<sup>242</sup> STS 3 junio 1998 [RJ 1998, 3715].

cumplimiento<sup>243</sup>. Este significado suele coincidir, en general, con la pretensión de la parte que quiere desvincularse aduciendo que no se está ante una verdadera oferta, sino de una simple declaración de intenciones<sup>244</sup>. Esta última, adopte o no forma epistolar, son sinónimo de invitación ya no a contratar, sino meramente a negociar, o plasmación de los tratos preliminares, es decir, la constancia escrita, a efectos probatorios, de que existe una negociación en curso sin prejuzgar su posible resultado.

### 3. Análisis De La Doctrina Científica

En vista de que bajo expresión “carta de intenciones” se cobijan diversas figuras<sup>245</sup>, y declaraciones de muy diversa índole<sup>246</sup>, incluso disgregadas dentro de un propio instrumento, la comunidad científica evitasentar una regla general acerca de su naturaleza jurídica<sup>247</sup> e indica que no existe efecto típico o propio<sup>248</sup>. Al contrario, esta rica y complicada casuística fuerza a que su eficacia deba inferirse escudriñando su concreto contenido; a pesar de ser soporte documental<sup>249</sup> de un cúmulo de realidades heterogéneas con efectos jurídicos diversos<sup>250</sup>, se es proclive a interpretar que la carta no genera obligaciones entre las partes, más allá de los pactos concretos rectores de la negociación<sup>251</sup> y a situarla en la fase precontractual<sup>252</sup>

Ante la multiplicidad de efectos e imprevisibilidad de sus consecuencias, la *letter of intent* ha sido bautizada en el mundo anglo-americano como “un invento del diablo”<sup>253</sup>; razón por la que los prácticos desaconsejan su uso salvo en procesos

<sup>243</sup> STS 20 abril 1993 [RJ 1993, 3104].

<sup>244</sup> Así sucedió en las STS 19 julio 1994 [RJ 1994, 6698]; STS 28 abril 2000 [RJ 2000, 2677]; STS 8 febrero 2010 [RJ 2010, 395] o en la reciente SAP Barcelona 15 marzo 2013 [JUR 2013, 214748].

<sup>245</sup> Llodrà, 2002: 129-130; Llodrà, 2003: 14-15; Carrasco, 2004: 88; Simó, 2005: 336

<sup>246</sup> Gaspar, 2010: 131; Marín Narros, 2012: 282.

<sup>247</sup> Gaspar, 2010: 131-132.

<sup>248</sup> Egusquiza, 1998: 212; Valés, 2012: 84.

<sup>249</sup> Así, Carrasco, Álvarez Arjona, 2004: 89, 111; Gaspar, 2010: 131; Quesada Sánchez, 2011: 83.

<sup>250</sup> Carrasco & Álvarez Arjona, 2004: 89, 111.

<sup>251</sup> Carrasco & M. Arjona, 2004: 111; Díez-Picazo, 2007: 392; Gaspar, 2010: 133; Parra Lucán, 2013: 431; Aragón, 2000: 102; Mascareñas, 2011: 132; BernadMainar, 2014: 356, 362.

<sup>252</sup> Díez-Picazo, 2007: 392.

<sup>253</sup> Parece que las partes pueden, por un lado, decidir si un pacto de intenciones es un contrato y, por otro lado, no pueden evitar, a pesar del principio de autonomía de la voluntad, que un pacto de intenciones completo, aunque no conste intención de obligarse, sea obligatorio si eso es lo razonable (así, Llodrà, 2003: 18; cfr. también Marín Narros, 2012: 284).

negociación complejos y prolongados<sup>254</sup>. En nuestro sistema continental, parte la doctrina niega que quepa establecer una presunción general de no vinculación<sup>255</sup> y, por este motivo, está muy extendida la recomendación de introducir como cierre del escrito una cláusula de no vinculación<sup>256</sup> (“sin compromiso”<sup>257</sup>, “sujeto a contrato”<sup>258</sup>, etc.) para huir del vínculo contractual<sup>259</sup> al igual que sucede fuera de nuestras fronteras (“without obligation”, “subject to contract”...).

#### 4. Conclusiones

La *letter of intent* contribuye a crear un marco propicio para que fructifiquen contratos de perfección sucesiva cuya negociación se augura compleja, larga y costosa desde un principio. En ella se establecen unas pautas de comportamiento (exclusividad, confidencialidad...) para conducirse durante el *iter* negociador que son elevadas a nivel de responsabilidad contractual mediante pactos que unas desplazan y otras refuerzan, por vía convencional, la *culpa in contrahendo*; y previenen la aparición de costes hundidos (*sunk costs*) repartiendo anticipadamente entre los intervinientes el coste económico del fracaso de la operación proyectada frente al resarcimiento ocasional del interés negativo (*reliance damages*) que conlleva la aplicación del régimen habitual de los tratos. También deja el instrumento constancia escrita de las conversaciones preliminares e intercambio de información sensible como prueba de que se existe una negociación en curso si uno de los intervinientes en el proceso pretendiera negarlo más adelante.

La carta de intenciones no es así más que el soporte documental que sirve de vehículo de expresión a la autonomía privada con la que las partes pretenden corregir las deficiencias de la legislación estatal; y en tanto que manifestación de la autonomía de la voluntad, conoce sus límites habituales, p. ej. no cabría la exoneración por actos contrarios a la buena fe (art. 1102 Cc), y el pacto por el que se obligan a conducirse conforme a sus exigencias, si bien conocido extramuros (*good faith and fair dealing*), resultaría superfluo en nuestro sistema. Tiene la virtud de aportar certidumbre *ex ante* a transacciones de gran envergadura que sin ella probablemente nunca se concertarían. No obstante y pese a su utilidad, debe ser redactada con sumo cuidado, insertando cláusulas que evidencien de manera inequívoca la verdadera intención de los firmantes para evitar que, frustrada la celebración del contrato y sobrevenido el conflicto, pueda depararles un resultado jurídico inesperado.

<sup>254</sup> Carrasco & Álvarez Arjona, 2004: 98; Mascareñas, 2011: 132.

<sup>255</sup> Carrasco & Álvarez Arjona, 2004: 106.

<sup>256</sup> Dávalos, 1993: 61; Echarri, 2002: 261; Gámez, 2003: 7; Carrasco & Álvarez Arjona, 2004: 96, 103; Llodrà, p. 134; Quesada Sánchez, 2011: 82-83; Fernández Rozas, 2013: 265.

<sup>257</sup> Carrasco, *ibíd.*; Viguri, 1994: 20; Puig Brutau, 1978: 186; Puig Brutau, 1997: 218.

<sup>258</sup> Llodrà, 2003: 14; Calvo Caravaca & Carrascosa, Curso, 2006: 156.

<sup>259</sup> Carrasco & Álvarez Arjona, 2004: 92.

## Bibliografía

- ALONSO PÉREZ, M. (1971). La responsabilidad precontractual, *RCDI*, 485, 859-922.
- AZNAR GINER, E. (2010). *Las negociaciones o tratos preliminares al contrato. Doctrina y jurisprudencia*, Tirant lo Blanch, Valencia.
- BERNADMAINAR, R. (2014). En torno a la naturaleza jurídica del precontrato, *RCDI*, 742, 353-381.
- CABANILLAS SÁNCHEZ, A. (1995). El ámbito de la responsabilidad precontractual o *culpa in contrahendo*, *RCDI*, 628, 747-788.
- CALVO CARAVACA, A. & Carrascosa González, J. (2006). *Curso de contratación internacional*, Colex, Madrid.
- CARRASCO PERERA, A. (2004). Las cartas de intenciones, Fusiones y Adquisiciones de Empresas (dir. A. Carrasco & J. M. Álvarez Arjona), Aranzadi, Cizur Menor (Navarra), 87-143.
- CARRASCO PERERA, A. (2005). Cartas de intenciones, precontratos, responsabilidad *in contrahendo* y obligatoriedad de los tratos en la Jurisprudencia española, *ArC*, 21(3), 2369-2392.
- DÁVALOS FERNÁNDEZ, R. (1995). *Las empresas mixtas: regulación jurídica*, CJI, Madrid.
- DÍEZ-PICAZO, Luis (2007). La formación del contrato, *Fundamentos del Derecho civil patrimonial*, Civitas, Madrid, 1, 309-419.
- ECHARRI ARDANAZ, A. (2002). *Joint Venture*, Confemetal, Madrid.
- EGUSQUIZABALMASEDA, M. A. (1998). El *gentleman's agreement*: aspectos teóricos y prácticos en Derecho español, *RJNot*, 27, 173-232.
- FERNÁNDEZ DE LA GÁNDARA, L. & Calvo Caravaca, A. L. (1995). *Derecho mercantil internacional*, Tecnos, Madrid.
- FERNÁNDEZ ROZAS, J. C., Arenas García, R. & Miguel Asensio, P. A (2013). *Derecho de los Negocios Internacionales*, Iustel, Madrid.
- GÁMEZ JIMÉNEZ, J.M. (2002). Las cartas de intención en el Comercio Internacional. Una aproximación a su régimen Jurídico desde el Derecho privado español, *BACM*, 52, (consultado a través de Westlaw).
- GARCÍA CANTERO, Gabriel (1992). La vida del contrato, *Derecho civil español, común y foral*, Madrid, Reus, 3, 700-723.

- MARÍA PAZ GARCÍA RUBIO, M. P. & Otero Crespo, M. (2010). La responsabilidad precontractual en el Derecho contractual europeo, *Indret*, 2, 1-62.
- GASPAR LERA, S. (2010). Negociaciones, garantías y responsabilidades en la transmisión de empresas, *Transmisiones de Empresas y Modificaciones Estructurales de Sociedades*, Bosch, Barcelona, 127-155.
- GÓMEZ POMAR, F. & Gili Saldaña, M. A. (2010), Cuestiones de formación del contrato en la Propuesta de Anteproyecto de Ley de contratos de distribución”, *In-Dret*, 1, 37.
- GUARDIOLA SACARRERA, E. (2001). *La compraventa internacional. Importaciones y exportaciones*, Barcelona, Bosch.
- ILLESCAS, R. & Perales Viscasillas, P. (2003). *Derecho mercantil internacional. El Derecho uniforme*, Centro de Estudios Ramón Areces-Universidad Carlos III, Madrid.
- JARNE MUÑOZ, P. (2013). La responsabilidad precontractual en el sector de la distribución comercial, *RDCD*, 13, 51-80.
- LUTTER, M. (1982). *Der Letter of Intent. Zur rechtlichen Bedeutung von Absichtserklärungen*, Köln, Heymanns.
- LLODRÀGRIMALT, F. (2002). “Letter of intent”, carta de intenciones, precontrato”, *RDPa*, 8, 129-148.
- LLODRÀGRIMALT, F. (2003). “Letter of intent”, carta de intenciones, precontrato”, *Derecho de los negocios*, 151, 14-30.
- MARÍN NARROS, H. D. (2012). Concepto y eficacia de los principales acuerdos precontractuales en Derecho estadounidense, *Revista Crítica de Derecho Inmobiliario*, 729, 281-317.
- MARTÍNEZ DE AGUIRRE, C., De Pablo Contreras, P., Pérez Álvarez, M. A. & Parra Lucán, M. A (2011). *Curso de Derecho Civil. II. Derecho de Obligaciones*, Madrid, Colex.
- MASCAREÑAS PÉREZ-ÍÑIGO, J. (2011). *Fusiones, adquisiciones y valoraciones de empresas*, Ecobook, Madrid.
- MIQUEL RODRÍGUEZ, J. (1998). *La sociedad conjunta (jointventurecorporation)*, Civitas, Madrid.
- MORENO QUESADA, B. (1963). *La oferta de contrato*, Nereo, Barcelona.
- OVIEDO ALBÁN, J. (2012). Negociación y documentos preliminares en la contratación internacional, *Revista de Derecho Privado*, 22, 73-106.
- PARRA LUCÁN, M.A. (2013). “Promesa de compraventa, precontrato y cartas de

intenciones en la jurisprudencia”, *Homenaje a Rodrigo Bercovitz*. Aranzadi, Navarra, 1, 423-434.

PARRA LUCÁN, M. A. (2014). *Negociación y perfección de los contratos*, Thomson Reuters-Aranzadi, Navarra.

PASQUAU LIAÑO, M. (2009). *Jurisprudencia civil comentada. Código civil*, II, Comares, Granada.

PUIG BRUTAU, J. (1978). *Fundamentos de Derecho civil*. Bosch, Barcelona, 2(1).

QUESADA SÁNCHEZ, A. J. (2011). “Las negociaciones dirigidas a la formación del contrato”, *Derecho privado europeo y modernización del derecho contractual en España* (Eds. K. J. AlbiezDohrmann et al.), Barcelona, Atelier, 55-107.

SÁNCHEZ LORENZO, S. (2012). *Cláusulas en los contratos internacionales. Redacción y análisis*, Atelier, Barcelona.

VALÉS DUQUE, P. (2012). *La responsabilidad precontractual*, Madrid, Reus.

VICENTCHULIÁ, F. (2006). *Introducción al Derecho Mercantil*, Tirant lo Blanch, Valencia.

VIGURI PEREA, A. (1994). *Los tratos preliminares: Las Cartas de Intenciones y Otros Documentos Legales Precontractuales*, PPU, Barcelona.

WOLF, R. C (1995). *A Guide to International Joint Venture with Sample Clauses*, London, KluwerLaw International.