

## ARTÍCULO

## Si rompen las negociaciones...

### ¿Existe responsabilidad si se rompen las negociaciones previas a un contrato?

El inicio de negociaciones no implica la obligación de llegar a un acuerdo, por lo que dicha ruptura no debería suponer ninguna responsabilidad a cargo de quien se retracta. Pero ¿qué sucede si las negociaciones ya estaban muy avanzadas, a punto de cerrarse? ¿O si se alega como excusa una incidencia mínima?

Cuando una de las partes actúa de mala fe (porque nunca tuvo intención de llegar a un acuerdo y sólo quería obtener información), sí que se le podrá exigir responsabilidad. No obstante, la ley establece una presunción general en favor de la buena fe (de forma que la parte perjudicada deberá demostrar que la otra parte actuó de mala fe).

Por tanto, si usted inicia una larga negociación (por ejemplo, un contrato de suministro o distribución muy importante, o incluso la compraventa de una empresa) y la otra parte se retracta cuando estaban cerca de llegar a un acuerdo, vea si se dan los cuatro requisitos que se indican a continuación y, de ser así, reclame:

- Que en el momento de la ruptura fuese razonable prever que el contrato se iba a formalizar.
- Que no exista una causa que justifique razonablemente la ruptura.
- Que exista un daño efectivo para la parte que confiaba en el cierre satisfactorio. Por ejemplo, porque usted ya había apalabrado gastos o inversiones pensando de buena fe que llegarían a un acuerdo.
- Y que exista un nexo causal entre la ruptura y el daño sufrido.

*Nuestros profesionales le asesorarán en sus negociaciones con terceros y defenderán sus intereses en cada momento.*