

**UNIVERSIDAD DE CONCEPCIÓN  
FACULTAD DE CIENCIAS JURIDICAS Y SOCIALES  
CHILE**



**RESPONSABILIDAD PRECONTRACTUAL**



**Memoria de Prueba para Optar al Grado de  
Licenciado en Ciencias Jurídicas y Sociales**

**Profesor Guía:  
CARLOS ÁLVAREZ CID**

**NELLY ANDREA ALARCÓN MATUS**

**2009**

## Introducción.

El negocio jurídico forma una estructura compleja, no sólo en cuanto a sus elementos, sino también en lo referido a sus etapas de formación. Tradicionalmente la doctrina jurídica, al analizar las etapas de formación de los contratos, se ha detenido mayormente en aquellas fases que siguen a la formación del consentimiento, siendo el tratamiento de la época anterior sólo referencias generales a los actos unilaterales de oferta y aceptación que preceden al contrato. Recientemente y particularmente a partir del siglo XIX, los tratadistas han adquirido conciencia de la importancia de la etapa precontractual en las relaciones jurídicas y la complejidad de aspectos que ella conlleva.

En muchos casos, el gran patrimonio involucrado en las negociaciones preliminares a la formación del contrato ha llevado a conflictos entre las partes, en que se ha requerido en esta materia el cumplimiento de la función jurisdiccional por parte del Estado. Es por ello que el derecho ha debido concurrir a regular dicha estructura, nuestro derecho en particular de una forma bastante elemental, ya sea a través de la ley o bien por medio de la jurisprudencia, la cual basándose en los principios generales que inspiran a los derechos nacionales, ha dado solución a los problemas prácticos que en esta materia se han presentado.

Este proceso de formación comienza con las negociaciones preliminares, ocurridas antes que una de las partes emita una oferta definitiva y concluya así el negocio jurídico. Durante este período se realizan propuestas, estudios de mercado y asesorías técnicas; entre otras gestiones, para decidir si ese negocio será viable y si satisface el interés buscado por las partes.

Por lo prolongado que puede llegar a resultar este período, es que se pueden producir múltiples situaciones, por ejemplo; que en virtud de la libertad contractual una de las partes se desista del negocio jurídico. También puede ocurrir que alguno de quienes se encuentran negociando realice conductas que van más allá de la normal astucia empleada en los negocios y que son reñidas con la buena fe y la lealtad que debe existir en toda relación convencional. Puede ocurrir que una de las partes se retire de las negociaciones preliminares sin motivo plausible, ejerciendo abusivamente su derecho a no contratar y ocasionando así un perjuicio a la otra, quien de buena fe, creía que el negocio se llevaría a cabo.

Nuestro derecho ha hecho uso de sus principios formativos a fin de solucionar los problemas que pudieran generarse en las negociaciones anteriores a la celebración del contrato. En otros ordenamientos como el italiano y argentino le han proporcionado regulación legal al periodo precontractual, mientras en legislaciones como la alemana se ha regulado vía costumbre.

El derecho nacional esta imbuido de una serie de principios, los cuales deben ser compatibilizados entre ellos; como el deber de actuar con prudencia y diligencia para no causar daño a otro "*alterum non laedere*", el deber de cada una de las partes de velar en las negociaciones por el resguardo de su propio interés "*caveat emptor*". Pero el devenir de los tiempos y la incorporación de nuevas tecnologías al mundo contractual han producido un efecto morigerador de estos principios, estableciendo deberes de colaboración, basados en el principio de la buena fe. Se observa así una evolución del derecho, que tiende incorporar el principio de la buena fe en toda su estructura, reflejando así los valores que importan actualmente a nuestra sociedad.

En las etapas iniciales de la formación del consentimiento hay ciertos intereses que es necesario proteger, independientemente que el contrato llegue a celebrarse o no; de ahí la importancia de la fase precontractual. Esto nos lleva a tratar de buscar una solución a la siguiente interrogante: ¿como compatibilizamos los dos principios básicos rectores de cualquier negociación?; cuales son: "*la libertad contractual*", es decir, el derecho de carácter absoluto que tiene toda persona de retirarse de las tratativas de un negocio en cualquier momento y el "*principio de protección al patrimonio de las personas que participan en las negociaciones*". Nuestro objetivo es exponer las situaciones que pueden originar responsabilidad por estos conceptos y proporcionar los criterios orientadores que permitan dar una posible solución a los problemas derivados de las hipótesis de responsabilidad precontractual.

Para esto es necesario sistematizar el tratamiento que se le otorga a la responsabilidad precontractual. En la primera parte de nuestro trabajo, abordamos las nociones generales de responsabilidad; ya que entendemos que no es posible alcanzar una óptima comprensión de esta materia, sin previamente exponer aquellos aspectos esenciales acerca de la responsabilidad en general, principalmente la responsabilidad contractual y extracontractual. Esto debido a que entre estas clasificaciones se debate la naturaleza jurídica que a la