

LA NEGOCIACIÓN PRECONTRACTUAL: SU DELIMITACIÓN EN EL ITER CONTRACTUAL / PRECONTRACTUAL

*CARREÑO MENDOZA, Sergio*¹

Recibido: 5 de noviembre de 2015

Aceptado para publicación: 3 de diciembre de 2015

Tipo: reflexión

RESUMEN

Las negociaciones precontractuales ocupan un lugar preponderante en la literatura contemporánea. Sin embargo, su definición no ha estado exenta de controversia. Parte de la literatura entiende que los tratos corresponden a la etapa preliminar de la negociación y concluye con la emisión de una oferta. En contraste, algunos otros consideran que la negociación se asimila con la etapa precontractual y, por tanto, se extiende hasta la suscripción del contrato. En el presente artículo, se pretende poner de manifiesto la conveniencia de abordar la negociación desde una perspectiva integral – como proceso– que se ajuste en mejor medida a la práctica negocial. La negociación es el período que antecede al contrato, que inicia con el acercamiento inicial de los negociantes; y durante ella, las partes están obligadas a negociar conforme a las reglas de la buena fe.

PALABRAS CLAVE

Negociación, etapa precontractual, oferta, buena fe.

¹ Abogado de la Universidad Externado de Colombia, Magíster en Responsabilidad Contractual y Extracontractual Civil y del Estado de la misma universidad, Candidato a Doctor en Derecho en la Universitat Pompeu Fabra- Barcelona. Con experiencia en la elaboración, revisión y negociación de Contratos Civiles y Comerciales, como también en las áreas de Derecho Financiero, Responsabilidad Contractual, Extracontractual y en Derecho Administrativo. Email: sergio.carreno01@estudiant.upf.edu. Teléfono (+34) 672107829.

THE PRE-CONTRACT NEGOTIATION: ITS LIMITS IN THE “ITER CONTRACTUAL”

ABSTRACT

Pre-contract negotiations take a prominent place in contemporary literature. However, its definition has not been without controversy. Part of the literature understands the deals correspond to the preliminary stage of negotiations and concludes with the issuance of an offer. In contrast, some others believe that negotiation is assimilated with the pre-contractual stage and therefore extends to the signing of the contract. In this article, we intend to highlight the convenience of tackling the negotiation from a holistic perspective, as process- that fits in best measure to business practice. Negotiation is preceding the contract, which starts with the initial approach of merchants; and during it, the parties are obliged to negotiate in accordance with the rules of good faith.

KEYWORDS

Negotiation, pre-contractual stage, offer, good faith.

A NEGOCIAÇÃO PRÉ-CONTRATUAL: SEUS LIMITES NO “ITER CONTRACTUAL”

RESUMO

As negociações pré-contratuais assumir um lugar de destaque na literatura contemporânea. No entanto, a sua definição não foi sem controvérsia. Parte da literatura entende que as ofertas correspondem à fase inicial das negociações e conclui com a emissão de uma oferta. Em contrapartida, alguns outros acreditam que a negociação é assimilada com a fase pré-contratual e, portanto, se estende até a assinatura do contrato. Neste artigo,

pretende-se destacar a conveniência de abordar a negociação de uma perspectiva holística, como processamento que se encaixa melhor medida para prática de negócios. A negociação precede o contrato, que se inicia com a abordagem inicial dos comerciantes; e durante a mesma, as partes são obrigadas a negociar de acordo com as regras da boa fé.

PALAVRAS-CHAVE

Negociação, fase pré-contratual, oferecer, boa fé.

INTRODUCCIÓN

Las negociaciones precontractuales –también entendidas como tratos o tratativas preliminares– han ganado reconocimiento en la literatura. Sin embargo, su delimitación no ha estado exenta de controversia. Parte de la literatura entiende que los tratos corresponden a la etapa preliminar de la negociación y concluye con la emisión de una oferta. En contraste, algunos otros consideran que la negociación se superpone a la etapa precontractual y, por tanto, se extiende hasta la suscripción del contrato. Optar por uno u otro criterio determina, entre otras, el alcance temporal de la responsabilidad precontractual por manera que su determinación resulta de particular interés en el estado actual.

Sin perjuicio de lo anterior, habrá de reconocerse que el presente escrito no tiene la pretensión de ser un estudio de derecho comparado sino de contraponer las dos posturas que prevalecen en el estado actual. Para facilitar su lectura y permitir la ubicación conceptual del lector, se adscriben en cada una de ellas autores de diversos sistemas legales situando la controversia, primordialmente, en un plano doctrinal. Con ello, se busca ejemplificar la disformidad de criterios presente en el estado de la cuestión y poner de manifiesto la conveniencia de abordar la negociación desde una perspectiva integral –como proceso– que se ajuste en mejor medida a la práctica negocial.

Para ello, el trabajo está dividido en tres secciones: en la primera, se analizarán los argumentos presentes en la literatura nacional y extranjera que sustentan la distinción entre tratos y la oferta; en la segunda, se estudiarán igualmente los argumentos expuestos que los equiparan; y en la tercera, se repasarán aquellas consideraciones que recomiendan una visión integral de la negociación.

LAS NEGOCIACIONES PRECONTRACTUALES ANTECEDEN LA EMISIÓN DE LA OFERTA

Los defensores de esta postura reconocen la no vinculatoriedad de los tratos previos como punto de partida de la distinción. Desde esta perspectiva, los tratos corresponden a esos primeros acercamientos en donde se busca, principalmente, recolectar información sobre la operación y sentar las bases de la eventual oferta que habrá de emitirse en caso que el negocio se estime viable. Como acercamientos preliminares carecen de contenido jurídico –no cabiendo en ellos responsabilidad o por lo menos antojándose improbable– sin desconocer en todo caso, que las partes están obligadas a negociar conforme a la buena fe. Los seguidores de esta postura sientan sus bases, en buena medida, en la distinción hecha por el código civil italiano –como se recordará fue el primer código en el que se reguló el periodo precontractual– manteniendo la conjunción de oferta y aceptación como modelo preferente de formación del contrato. Conviene recordar que, esta postura, además de Italia, tiene particular apegó en la jurisprudencia colombiana y española.

a) Derecho Extranjero

En Italia, el profesor Scognamiglio (1996) diferencia las tratativas de la oferta, siguiendo la redacción propuesta en el Código Civil Italiano. En su opinión, el artículo 1337², distingue dos fases en la etapa precontractual: las tratativas – o negociaciones – y la formación del contrato. La primera corresponde al conjunto de actos no vinculantes que se realizan como

2 El artículo 1337 del Código Civil Italiano dispone que: “Las partes en el desarrollo de las negociaciones y en la formación del contrato deben comportarse de acuerdo a la buena fe” (el subrayado es nuestro).

antesala de la oferta; la oferta por el contrario, es un acto jurídico con virtualidad negocial siendo también el comienzo formal del íter contractual.

En similar sentido, en España se expresa Valés Duque (2012), quien las identifica como fases sucesivas, con función y alcance diferenciable. A su juicio, la función de los tratos previos es la de sentar las bases de la oferta, y por tanto ha de tenerse como una fase eminentemente declarativa carente de contenido jurídico. La función de la oferta, en cambio, es la de dar nacimiento al contrato en caso de aceptación. La oferta, a diferencia de los tratos, es un acto jurídico cuya revocación –en ciertos supuestos– dará lugar a la responsabilidad del oferente. Conviene resaltar que la jurisprudencia española también ha reconocido esta diferencia³, a partir de los requisitos constitutivos de la oferta⁴ y la virtualidad contractual a la que se ha hecho referencia, manteniendo en todo caso a las ofertas imperfectas –aquellas que no cumplen con los requisitos– continúan en la etapa preliminar.

Finalmente, en Argentina, Brebbia (1987) reconoce que la oferta da cuenta del estado avanzado de la negociación y tiene dos características primordiales que la diferencian de los tratos: i) impone restricciones al emisor –cuando la oferta es irrevocable– y; ii) tiene virtualidad contractual en caso de aceptación.

b) Colombia

Oviedo Albán (2008) define a los tratos como esos primeros acercamientos que buscan allanar el camino para una eventual declaración de voluntad. Durante este período, afirma, las declaraciones se tienen por no vinculantes toda vez que se realizan en una fase primordialmente informativa. La oferta, por el contrario, contiene la voluntad declarada del oferente de quedar vinculado en caso de aceptación.

3 Tribunal Supremo Español, Sala de lo Civil, Sentencia de 31 de diciembre de 1998 (STS 8053/1998) y Audiencia Provincial de Madrid. Sentencia 23 marzo de 2006 (Tol 945918).

4 A saber, i) la definición de los elementos esenciales del contrato propuesto y ii) la intención de quedar obligado en caso de aceptación.

Monsalve (2010), por su parte, distingue las dos etapas por considerar que los tratos son una etapa preliminar en la formación del contrato en la que se busca sentar las bases del consentimiento contractual. Si bien reconoce su utilidad –por ejemplo, en la reconstrucción de la intención de las partes y en la determinación del estado de la negociación– reconoce que no son equiparables a los actos jurídicos. La oferta, por el contrario, es un acto jurídico –una declaración unilateral de voluntad– al que el ordenamiento le reconoce efectos jurídicos –artículo 846 del Código de Comercio y funge como elemento esencial en la formación del contrato.

En similar sentido, se ha pronunciado la Corte Suprema que las distingue a partir de su finalidad. En opinión de la Corte, la finalidad de la oferta es la formación de un contrato –de ahí que se predique la vinculatoriedad de la oferta–, por el contrario, el propósito de los tratos es la preparación del contenido material de la oferta⁵.

LAS NEGOCIACIONES PRECONTRACTUALES ANTECEDEN EL NACIMIENTO DEL CONTRATO

Los seguidores de esta postura resaltan la multiplicidad de actuaciones durante la etapa precontractual. A diferencia de la primera postura, en ésta no se reconoce prevalencia a ninguna actuación en particular por considerar que todas son útiles en la concreción del acuerdo. Si bien se reconoce la importancia de la oferta, y de otros actos jurídicos que dan muestra del avance de la negociación, no se considera como una etapa independiente en la fase precontractual. A su juicio, la negociación ha de entenderse como un proceso dinámico y su valoración corresponde al juez en el caso concreto. Aquí también se reconoce la obligación de actuar conforme a la buena fe en el período precontractual.

⁵ Corte Suprema de Justicia, Sala de Casación Civil, Sentencias de 8 de marzo de 1995. MP. Pedro Lafont, exp. 4473 y 12 de agosto de 2002. MP. José Fernando Ramírez. exp. 6151.

a) Derecho Extranjero

Como precursor de esta corriente, se identifica en Italia a Faggella⁶ (Brebbia, 1987; Hilserand, 2005) –conviene aclarar que su trabajo es anterior al Código Civil Italiano– quien concluyó que no era posible distinguir, en términos jurídicos, la negociación adelantada con anterioridad y con posterioridad a la emisión de la oferta. En su entender, unas y otras presentaban una diferencia cualitativa –no cuantitativa– que no justificaba un trato distinto. Pese a ello, reconoció que la oferta generaba un vínculo más estrecho entre las partes. En igual sentido, se pronuncia Bianca (2007), quien centra su atención en los modelos alternativos en la formación del contrato. En su opinión, los modelos de formación progresiva de contrato se suman al modelo tradicional de oferta y aceptación, y ponen en entredicho la pretendida distinción.

Hilserand (2005), por su parte, pone de manifiesto la identidad de propósito que acompaña tanto a los tratos como a la oferta consistente en la preparación del consentimiento de las partes sobre el contrato que se negocia. Por ello, demanda una visión amplia de la negociación que comience con el contacto inicial de las partes y concluya con la subscripción del acuerdo, reconociendo en todo caso, que las partes, durante la negociación, cuentan con un catálogo amplio de posibilidades que incluye actos preparatorios –hechos materiales– y actos jurídicos –por ejemplo, la oferta– sin ser excluyentes entre ellos.

En España, entretanto, Alonso Pérez (1971) define la negociación como el conjunto de propuestas, actos jurídicos, contactos, intercambio de opiniones, etc., que pretenden dotar de contenido el contrato que se negocia. Esta amplitud, a su juicio, exige una concepción holística del *iter* preparatorio que integre, entre otros, a los tratos y a la oferta. Similar razonamiento sigue Asúa González (1989), quien considera inconveniente la distinción de la

⁶ Von Ihering fue quien estudió por primera vez la responsabilidad precontractual. Recurriendo a las fuentes romanas concluyó que la nulidad del contrato por causas acaecidas en la etapa formativa generaban responsabilidad siempre que fueran atribuibles a una de las partes. Sin embargo, condicionó su procedencia a la previa emisión de una oferta. Faggella, por el contrario, extendió la responsabilidad precontractual hasta el inicio mismo de la negociación.

oferta y los tratos teniendo en cuenta la dificultad práctica que conlleva la valoración de la oferta –en especial, las ofertas imperfectas– en el caso concreto. En su opinión, la emisión de la oferta no constituye un elemento decisivo en la atribución de la responsabilidad precontractual, toda vez que la *culpa in contrahendo* exige la culpa del incumplido y la defraudación de la confianza del afectado, requisitos que no se acreditan por sí mismos con la simple emisión de la oferta, máxime si ésta es revocable⁷. Sin perjuicio de lo anterior, reconoce que la oferta, como elemento objetivo, le permite al juez analizar el avance real de la negociación y el nacimiento de una situación de confianza legítima, aligerando la carga probatoria de la parte actora.

En línea de lo anterior, Menéndez Mato (1998) propone una definición amplia del período precontractual en la que pueda realizarse cualquier acto precontractual, o incluso, celebrarse contratos instrumentales dirigidos a la formación del contrato. Albadejo (1997), por su parte, propone una solución ecléctica al reconocer que la emisión de la oferta supone, en estricto sentido, el fin de los tratos. Sin embargo, entiende que la negociación –en sentido lato– subsiste, toda vez que las partes continúan definiendo el contenido del acuerdo con la formulación de contraofertas –nuevas ofertas, en realidad–.

Finalmente, en el derecho Argentino, Stiglitz (1992) reconoce sin ambages que la negociación antecede al contrato y comprende, entre otras, la formulación de interrogantes, sondeos, la enunciación de necesidades a satisfacer el envío de ofertas, discusiones, contraofertas y cualquier otro acto que se realice durante esta fase con el propósito de definir el contenido y alcance del eventual contrato. De igual forma, subraya, en esta etapa se discuten los términos económicos del contrato y cualquier otro elemento que sea relevante para la negociación. En palabras del autor, “aun cuando exista una oferta mientras esta no sea aceptada subsistirá la etapa de tratativas” (p. 17). En similar sentido, razona Mosset Iturraspe (2006), quien identifica las tratativas como una única fase que antecede al contrato y cuya finalidad consiste en permitirle a las partes un mutuo conocimiento,

⁷ En España, a diferencia de Colombia, la oferta será revocable salvo que medie plazo o se indique expresamente su carácter irrevocable.

la comprensión de las necesidades del otro y su “aptitud” para satisfacer los intereses propios, cumpliendo también un papel relevante como criterio interpretativo del eventual contrato.

b) Colombia

En la literatura nacional no se tiene constancia de algún autor que apoye esta postura.

DE LA NECESIDAD DE COMPRENDER LA ETAPA PRECONTRACTUAL COMO UN PROCESO INTEGRAL QUE ANTECEDE AL NACIMIENTO DEL CONTRATO

Sin duda, en la literatura analizada se esgrimen argumentos de suyo interesantes en uno y otro sentido, pese a ello, en este trabajo se prefiere la noción amplia de las tratativas que responde en mejor medida a la práctica negocial. Existen consideraciones de diversa índole que desaconsejan el establecimiento de etapas independientes en el periodo precontractual. En primer lugar, existe una obligación de negociar conforme a la buena fe que se predica de la negociación en su conjunto. Dicha obligación no está condicionada a la emisión de una oferta y prescribe un comportamiento diáfano de las partes que consulte las expectativas del otro en el transcurso de la negociación y permita, en última instancia, valorar las posibilidades reales de alcanzar un acuerdo. Su medida de cumplimiento viene dado por parámetros objetivos de comportamiento –estándares de conducta– que concretan las exigencias sociales y los deberes precontractuales (lealtad, diligencia, información, confidencialidad, etc.).

Cierto es, y esto no puede perderse de vista, que las partes pueden abandonar la negociación en cualquier tiempo, respondiendo en todo caso por el incumplimiento precontractual –no negociar conforme a la buena fe–. La oferta es un elemento objetivo que le permite al juez valorar el incumplimiento con apoyo en el estado de la negociación (Asúa González, 1989) y la conducta de las partes. En su ausencia, no obstante, subsiste para

el actor la posibilidad de reclamar el incumplimiento, eso sí, con una carga mayor, bastante mayor si se quiere, en la acreditación.

Esta mayor carga viene dada por la naturaleza de los actos que se invocan como fundamento del incumplimiento. El Código de Comercio establece que la oferta es un acto jurídico irrevocable⁸ y vincula al emisor, no así cualquier otra declaración presente en la negociación pues de ellos no puede deducirse la voluntad del declarante. Por ello, cuando media una oferta, al actor le corresponde demostrar que se emitió una oferta y posteriormente fue revocada. Situación distinta acontece en los meros tratos en donde no existe una declaración que vincule al declarante. Esta ausencia impone una carga mayor, pues debe demostrar que, pese a la falta de un acto jurídico vinculante, hubo una ruptura injusta de la negociación –inobservancia de la buena fe y defraudación de la confianza, como lo reconoce la Corte Suprema⁹–. En este punto, conviene resaltar que el artículo 846 del Código de Comercio, tratándose de la oferta, prefiere el remedio indemnizatorio sobre el cumplimiento específico –que sería el remedio esperable tratándose de un acto irrevocable (Arrubla Paucar, 2012)– y termina por equiparar oferta y tratos previos en términos remediales.

En segundo lugar, resulta difícil establecer en la práctica el estado de la negociación con apoyo en la oferta –o en cualquier otro acto jurídico–. Pese a la claridad teórica con que se describe a la oferta, no resulta sencillo determinar si en el caso concreto la declaración emitida cumple o no con los requisitos de oferta. Su lenguaje equivoco y la exigencia del compromiso incondicional del oferente –como requisito necesario– plantea dudas en el intérprete, de ahí que los jueces se muestren cautos cuando califican una oferta. Más allá de las dificultades descritas, conviene recordar que la oferta es una propuesta de contrato –una declaración unilateral– y, por tanto,

⁸ En este punto, no existe uniformidad en las soluciones ofrecidas por los distintos ordenamientos. En Francia e Inglaterra, por ejemplo, la tendencia ha sido la de reconocerle al oferente mayores facultades de revocación; en España y Argentina la oferta se entiende revocable salvo que medie plazo o expresamente se indique su irrevocabilidad y; en Alemania, se prefiere la irrevocabilidad.

⁹ Corte Suprema de Justicia, Sala de Casación Civil, sentencias de 31 de marzo de 1998, exp. 4962, MP. Rafael Romero; 28 de julio de 1998, exp. 4810 MP. Jorge Antonio Castillo Rugeles y; 8 de marzo de 1995, exp. 4403 MP. Pedro Lafont.

queda condicionada a la aceptación incondicional del destinatario. Así pues, el destinatario puede aceptar la oferta, rechazar sus términos o presentar una contraoferta proponiendo términos alternativos –una nueva oferta en estricto sentido–. En los dos últimos supuestos, la negociación continúa y las partes seguirán definiendo los términos del futuro contrato. Pese a la oferta –incluso de la contraoferta–, la negociación, en términos materiales, no ha experimentado un cambio cualitativo, pues los términos del contrato aún se encuentran pendientes de definición y en ello coincide con los tratos previos.

En este sentido, cabría preguntarse si la negociación está en la fase previa a la oferta o en la posterior. La respuesta no resulta sencilla debido a que las partes han invertido tiempo y recursos en la negociación, se ha emitido una oferta –o varias–, pero aún no se ha concretado las bases del acuerdo. Si se opta por la diferenciación de las fases, se estará aceptando que las partes durante la negociación avanzan y retroceden en las etapas precontractuales, entrando en una fase posterior cuando se emite la oferta, y regresando a la etapa preliminar cuando ésta se rechaza o se presenta una contraoferta. Una mirada integral de la negociación, por el contrario, permite al juez estudiar el incumplimiento precontractual, tomando en consideración las circunstancias, los hechos materiales o actos jurídicos que acompañan la negociación y cualquier otro aspecto relevante. No puede perderse de vista que, en todo caso, los tratos, la oferta y cualquier otro acto mantienen una identidad de propósito consistente en la preparación del consentimiento y las bases del contrato (Hilserand, 2005).

En línea con lo anterior, se antoja inconveniente establecer *a priori* una sucesión de etapas, máxime si se reconocen modelos instantáneos y progresivos en la formación del contrato. La oferta no está presente en toda negociación, pues como bien lo afirma Bianca (2007), ésta puede desarrollarse discutiendo un borrador preparado por uno de los negociantes, con la elaboración conjunta de la minuta de contrato o por cualquier otro medio que los negociantes estimen conveniente. En otras palabras, el modelo tradicional de formación de contrato –la conjunción de oferta y aceptación– es sólo uno de los modelos disponibles. Esto resulta particularmente cierto en las operaciones complejas donde el contrato viene precedido de unas

negociaciones extensas sobre un borrador de contrato que va siendo ajustado, punto por punto, tras extensas deliberaciones. En estos procesos, la oferta cumple apenas un papel testimonial, pues la negociación se desarrolla en torno a la minuta de contrato.

CONCLUSIONES

La doctrina se encuentra dividida respecto a la delimitación temporal de la negociación precontractual. Para un sector de la doctrina, en la negociación están presentes dos etapas sucesivas e independientes: los tratos previos y la oferta; para un sector contrario, corresponde a una única etapa que antecede al nacimiento del contrato. Existen razones jurídicas y prácticas que recomiendan una visión integral de la etapa precontractual, pues responde en mejor medida a la complejidad propia de toda negociación. La negociación precontractual es el período que comienza con el acercamiento inicial de los negociantes y concluye con la suscripción del acuerdo. Durante la negociación, las partes discuten los términos del acuerdo y valoran la conveniencia de la operación a través de los medios que estimen idóneos. La negociación cumple dos funciones primordiales: i) una función informativa y; ii) una función formativa del contrato, los actos que se realicen en ella perseguirán tales propósitos. La unidad de propósito explica, en buena medida, la integralidad de la negociación. Integralidad que también viene dada por la exigencia de negociar conforme a la buena fe que gobierna la relación precontractual.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Albadejo, M. (1997). *Derecho Civil. Derecho de Obligaciones* (Tomo II. V. I.) Barcelona: Bosch.
- Alonso Pérez, M. (1971). La responsabilidad precontractual. *Revista Crítica de Derecho Inmobiliario*, 485, 859-922.
- Arrubla Paucar, J.A. (2012). *Contratos Mercantiles: Teoría General del Negocio Mercantil* (13a. Ed.). Bogotá: Legis.

- Asúa González, C. (1989). *La Culpa in Contrahendo: Tratamiento en el Derecho Alemán y presencia en otros ordenamientos*. Bilbao: Universidad País Vasco.
- Aznar Geiner, E. (2010). *Las negociaciones o tratos preliminares al contrato*. Valencia: Tirant Lo Blanch.
- Brebbia, R. (1987). *Responsabilidad Precontractual*. Buenos Aires: Editorial La Rocca.
- Bianca, M. (2007). *Derecho Civil: El Contrato* (2a. Ed.). Bogotá: Universidad Externado.
- Diez-Picazo, L. (2001). *Sistema de Derecho Civil* (9a. Ed.). Madrid: Tecnos.
- Hilsenrad, A. (2005). *Las Obligaciones Precontractuales* (Reimpresión). Pamplona: Analecta Editorial.
- Menéndez Mato, J. C. (1998). *La Oferta contractual*. Madrid: Aranzadi.
- Monsalve Caballero, V. (2010). *Responsabilidad Precontractual: La Ruptura Injustificada de las negociaciones*. Bogotá: Ibáñez.
- Mosset Iturraspe, J. (2006). *Responsabilidad Precontractual*. Santa Fe: Rubinzal-Culzoni Editores.
- Oviedo Albán, J. (2008). *La Formación del contrato: Tratos Preliminares, Oferta y Aceptación*. Bogotá: Temis.
- Santos Ballesteros, J. (2008). *Instituciones de Responsabilidad Civil*. Tomo I (2a. Ed.). Bogotá: Universidad Javeriana.
- Scognamiglio, R. (1996). *Teoría General del Contrato*. Bogotá: Universidad Externado de Colombia.
- Stiglitz, R. (1992). *Responsabilidad Precontractual: Incumplimiento del deber de información*. Buenos Aires: Abeledo-Perrot.
- Valés Duque, P. (2012). *La Responsabilidad Precontractual*. Madrid: Reus.