



ESCUELA DE POSTGRADO

TRABAJO DE FIN DE MÁSTER – MÁSTER
UNIVERSITARIO EN ABOGACIA (HABILITANTE)

Las Manifestaciones y Garantías (Representations and
Warranties) en la compraventa de empresas en el Derecho
Español.

Autor del TFM
José Canosa Duarte

UNIVERSIDAD EUROPEA DE VALENCIA

2021/2022

INDICE

1. INTRODUCCION	4
2. LAS MANIFESTACIONES Y GARANTIAS (REPRESENTATIONS AND WARRANTIES)	5
2.1. Concepto.	5
2.2. Configuración.	7
2.2.1. Elementos Objetivos.	7
2.2.1.1. Declaración de hecho y exageraciones tolerables	8
2.2.1.2. Afirmaciones de opinión.	9
2.2.1.3. Declaraciones de futuro.	10
2.2.1.4. Declaraciones de hecho y de derecho.	11
2.2.2. Elementos subjetivos.	12
2.2.2.1. Sujeto activo de las Manifestaciones y Garantías.	13
2.2.2.2. Sujeto pasivo de las Manifestaciones y Garantías.	14
3. FUNCIONES DE LAS MANIFESTACIONES Y GARANTIAS.	16
3.1. Función informativa	16
3.2. Función de Atribución de Responsabilidades	18
3.2.1. La importancia de la forma de las Cláusulas de Manifestaciones y Garantías para exigir responsabilidad.	21
4. LA IMPORTANCIA DE LA DUE DILIGENCE EN LAS MANIFESTACIONES Y GARANTIAS.	25
5. EL DOLO EN LAS MANIFESTACIONES Y GARANTIAS.	28
5.1. Regulación en la normativa civil.	28
5.2. Concepto.	28
5.3. Funciones de las Manifestaciones y Garantías frente al Dolo.	30
6. EL ERROR EN LAS MANIFESTACIONES Y GARANTIAS.	31
7. EL SANEAMIENTO POR VICIOS OCULTOS EN LAS MANIFESTACIONES Y GARANTIAS.	37
8. EL INCUMPLIMIENTO CONTRACTUAL	41
9. DOCTRINA JURISPRUDENCIA FRENTE AL CONOCIMIENTO DEL SUJETO PASIVO EN LAS MANIFESTACIONES Y GARANTIAS, COMPARATIVA ENTRE ESTADOS UNIDOS, INGLATERRA Y ESPAÑA	47
9.1. Doctrina jurisprudencial de Estados Unidos	47
9.2. Doctrina jurisprudencial de Inglaterra	49
9.3. Doctrina jurisprudencial en España.	51

9.4. Diferencias y similitudes entre la doctrina jurisprudencial estudiada.	52
10. CONCLUSIONES	53
11. BIBLIOGRAFIA	55

1. INTRODUCCION.

Las Manifestaciones y Garantías (Representations and Warranties) en la compraventa de empresa en el derecho español, es el tema elegido para elaborar el presente Trabajo de Fin de Máster, atendiendo a la importancia que reviste el mismo en la contratación en general y especialmente en la adquisición de empresas, atendiendo a la complejidad que componen este tipo de relaciones jurídicas.

Así mismo, a pesar de ser un tema que es utilizado en una importante cantidad de contratos en España, es aún muy desconocido y su estudio realmente restringido con respecto a la importancia y aplicación que se hace de este tipo de cláusulas en el día a día, razón por la cual, nace el interés de desarrollar los aspectos más importantes, teniendo en cuenta su concepto, origen, configuración, funciones y requisitos para que surjan plenos efectos en la relación contractual y por ende cumplan la función para la que fueron creadas.

Partiendo de lo anterior lo que se pretende con este Trabajo de Fin de Master, y por lo cual se ha seleccionado este tema, es desarrollar a profundidad esta figura con el fin de resaltar las importantes funciones que proporcionan al contrato de compraventa de empresa en España, partiendo no solo de sus funciones informadoras, sino también de atribución de responsabilidad de quien se obliga por medio de las cláusulas de manifestaciones y Garantías, y por ende, la seguridad jurídica que generan, a quienes deciden utilizarlas incorporándolas al contrato por medio del cual celebran la compraventa de adquisición de un bien tan complejo como lo es la EMPRESA.

Para cumplir con dicho objetivo se desarrollara el tema central del presente estudio partiendo de su concepto, origen y configuración, con la finalidad de conocer la parte general de las manifestaciones y garantías y así, poder desarrollar sus funciones, relación con la due diligence, su importancia en el dolo y el error, la consecuencia que acarrea el incumplimiento de las mismas dentro del contrato que regula la relación contractual en la cual se hayan pactado y sus semejanzas y diferencias entre las jurisprudencia Estados Unidos, Inglaterra y España.

2. LAS MANIFESTACIONES Y GARANTIAS (REPRESENTATIONS AND WARRANTIES)

2.1. Concepto.

Las manifestaciones y garantías se pueden definir como aquellas declaraciones que efectúa una parte a otra y que son incluidas dentro del documento contractual que regula su relación, acompañando este un compromiso expreso de remediar los problemas que se deriven del mismo respecto a su veracidad. Tiene como objeto crear seguridad en el tráfico jurídico, generando tranquilidad por quien adquiere determinado activo o servicio con relación a la finalidad de los mismos.

Esta figura pone de manifiesto hechos y características de la empresa en el marco de la relación contractual, que, sin necesidad de utilizar garantías proporcionadas normalmente dentro de la normativa vigente, como la hipoteca, aval, entre otros, efectivamente generan confianza en los contratantes y protegiéndolos, ya sea, rebajas o incrementos del precio, indemnizaciones, entre otros.

Tienen su origen en el derecho anglosajón y nacen como una necesidad en la práctica contractual, lo que ha generado que se hayan expandido una de manera muy significativa en la contratación española y en la de todo el mundo en general, dando pie a una importante evolución en el Derecho de contratos interno, lo anterior como respuesta a la globalización que avanza cada día y ha generado un afán de buscar soluciones integrales, creando así fórmulas que permitan regulaciones estándares para todos aquellos casos en que los intervinientes en las diferentes relaciones jurídicas gozan de nacionalidades diferentes

Lo dicho anteriormente, no quiere decir que únicamente sean utilizadas en contratos internacionales, pues esta figura se contempla en gran diversidad de contratos en donde se busca generar confianza a la contraparte ante un eventual incumplimiento frente a las características y calidades de lo que adquiere por lo cual a modo de ejemplo, pueden ser utilizadas en todas las compraventas, donde el vendedor manifiesta que lo que entrega se encuentra en buen estado y se compromete a remediar los problemas que

pudieran derivarse del mismo, también, en un arrendamiento por ejemplo, podría pactarse respecto a la calidad y funciones para el fin en que se renta determinado bien, y que en caso de que no sea así, habrá lugar a responsabilidad por aquel quien declara sobre la veracidad de dichas cualidades.

Frente a su origen, en un contexto más reducido, y haciendo referencia al common law inglés, Las manifestaciones y garantías, nacen como resultado de la desconfianza por parte de las partes de la normativa vigente, impulsándolos a regular al detalle cada aspecto que estuviere relacionado con una transacción, dejando de lado la aplicación por defecto que ofrecen figuras como el saneamiento por vicios ocultos y evicción, para así, por medio de la autonomía de la voluntad, sean las partes las encargadas de estudiar los diferentes aspectos del contrato y así conocer las situaciones donde pueden desencadenarse hechos que generan una culpa in contrahendo, que en caso de no estipularse en el contrato serían difíciles de probar.

Para el tema principal que nos ocupa en el presente trabajo de fin de master, nos centraremos en aquellas Manifestaciones y Garantías pactadas específicamente en la compraventa de empresas en España, que son aquellas que revisten mayor complejidad y necesidad, atendiendo a que son relaciones jurídicas que generan gran cantidad de situaciones a regular y que, por medio de esta figura, que hoy en día se aplican de una manera casi generalizada, se brinde una mayor confianza a los interesados.

Tomando como base las nociones estudiadas, se puede definir las Manifestaciones y Garantías en el contrato de compraventa de empresas, como aquellas cláusulas en la que se incluyen declaraciones por parte, normalmente del vendedor, lo que no quiere decir que el comprador no las efectúe, respecto a la situación de la empresa a transferir, sean pasadas, presentes o de posibles contingencias conocidas que puedan incidir negativamente en el futuro y las cuales basándose en el principio de libertad contractual, permite a las partes pactar indemnizaciones u otros remedios, para el caso, en que aquellas no sean ciertas o incluyan algún tipo de ambigüedad que cause en el comprador un daño patrimonial.

2.2. Configuración.

Para poder entender la configuración de las Manifestaciones y garantías, se debe en primera medida hacer referencia a un término heredado del derecho inglés conocido como *misrepresentations*, que trata sobre la información precontractual defectuosa o falsa y que cumple una importante función en la negociación preliminar de la adquisición de las empresas, esto es, la fase precontractual, y la cual es sumamente importante conocer, pues su función es determinante. Así mismo se debe tener en cuenta tanto los elementos objetivos, que son aquellos que hacen parte de toda contratación en sí y que deben analizarse en todo su esplendor, así como aquellos subjetivos, los cuales se configuran de diversas maneras atendiendo el tipo de relación y dentro de los que pueden resaltarse, los sujetos que intervienen, la posición de la sociedad y el sujeto pasivo de la misma, esto es el destinatario o beneficiario de dicha cláusula, en otras palabras el adquirente de la empresa.

2.2.1. Elementos Objetivos.

Para hablar de los elementos objetivos que configuran las Manifestaciones y garantías, es importante hacer énfasis en la figura de Derecho inglés conocida como *Misrepresentations*, que se refiere a la información errónea o falsa en fase pre contractual proporcionada por el vendedor y que llevan al otro a contratar, en otras palabras podemos definirlo como todas aquellas manifestaciones que efectúa una parte de la relación jurídica, que opera en los tratos preliminares y que cuando se incluyen en el contrato, traen consigo que no sean consideradas como previas, sino como términos contractuales, y dependiendo de su magnitud pueden ser constitutivos de responsabilidad, llegando a considerarse warranties (garantías), y es por lo anterior que nace el termino de Representations and Warranties, conocido en el derecho español como manifestaciones y garantías en su traducción literal.

Lo anterior lleva a tener presente esta figura, puesto que constituye todas aquellas aseveraciones que se hacen en la fase contractual y que constituyen la base fáctica que lleva a contratar y por lo que normalmente son incluidas en el contrato para que, a partir de dicha información, las partes puedan atribuir o no responsabilidad por medio de la

cláusula de Representations and Warranties (representaciones y garantías), cuando sean elementos que demanden un importante interés en el contrato.

En otras palabras, la figura de misrepresentation ofrece un criterio de gran utilidad, pues genera pautas de suma importancia a la hora de manifestar y garantizar en el contrato de compraventa de la empresa pues en la mayoría de los casos serán las que se pactarán definitivamente en la regulación del mismo.

2.2.1.1. Declaración de hecho y exageraciones tolerables

Por regla general no se tendrán como creadoras de responsabilidad aquellas manifestaciones que, aun siendo falsas o incorrectas, no se haya efectuado sobre un hecho que permita ser contrastable, esto es cuando las mismas sean tolerables.

Esta figura es la conocida en el derecho inglés como los pufs, esto es, aquellas situaciones en donde se sobrevalora la cosa que se negocia, y que en el Derecho español por herencia del Derecho Romano se configura como el *dolus bonus* (dolo bueno), conocido en el tráfico jurídico como aquellas declaraciones que efectúa el vendedor de un determinado producto, en este caso la empresa, con el fin de atraer la atención de posibles compradores, las cuales, pueden ser fácilmente reconocibles por aquellos y nunca llevan aparejada una finalidad perjudicial.

Con lo anterior solo será considerado como dolo generador de responsabilidad, el conocido *dolus malus* (Dolo malo), como regla general, que es aquel en donde verdaderamente existe un interés y conocimiento perjudicial por parte del vendedor.

Para entender de forma más clara el tema del dolo, frente a estas declaraciones, es pertinente citar a Díez Picazo, quien sostiene que *“La raíz del dolo es, como hemos dicho antes, un engaño, pero un engaño nacido de un acto injusto e ilícito. Por ello, no todo engaño es considerado como ilícito y constitutivo de dolo. Tradicionalmente, la doctrina viene situando frente al autentico dolo (dolus malus) el llamado dolus bonus. Hay siempre un cierto margen de engaño en las acciones generales del tráfico que los criterios éticos imperantes no rechazan. Dolus bonus es, pues, este margen de engaño tolerado por los*

usos y por la moral”¹. Con lo anterior se evidencia de una manera más clara el contenido del dolo y la delgada línea que debe tenerse en cuenta como generadora o no de responsabilidad o garantías en el marco de la compraventa de empresa, para considerarse como elemento al momento de contratar y exigir una eventual responsabilidad.

2.2.1.2. Afirmaciones de opinión.

Son todas aquellas que pueden tener o no repercusión jurídica, lo cual dependerá de la situación en que se genere esa opinión, cuando nos encontramos ante aquel estado de creencia de quien la emite, verdaderamente no tiene creencia sobre los hechos en los que la misma se basan y lo otra parte lo sabe, configurándose de esa manera una simple opinión.

Diferente es el caso en el que quien emite dicha opinión tenía conocimiento de los hechos, o la obligación de conocerlos, situación en la que aquella tendría consecuencias jurídicas derivando con ello responsabilidad por parte de su emisor, lo anterior, como resultado a que la misma se transforma en una afirmación sobre los hechos y se sale del marco de la simple opinión.

Para entender de una manera más clara la afirmación anterior es importante diferenciar entre la manifestación de creencia falsa, que es aquella que se configura cuando quien dio su opinión, no podía mantenerla atendiendo a los conocimientos que debería tener de la misma contrastados por una diligencia debida, y, la manifestación de ciencia, que se da en los supuestos que quien emana la opinión no podía mantenerla atendiendo a la irracionalidad de esta.

Se generará responsabilidad por parte de quien emita una opinión, esto es, será entendida como una manifestación, y por ende, dará lugar a una garantía, en aquellos supuestos que *“cuando su conocimiento o creencia eran irrazonables, cuando no podía legítimamente haber desconocido o creído tal cosa. Y precisamente cuando quepa esperar que el conocimiento que alguien tiene sobre algo le permita hacer una*

¹ DIEZ-PICAZO, Luis. Fundamentos del Derecho Civil Patrimonial: volumen primero, Introducción Teoría del Contrato. Quinta edición. Madrid: Editorial Civitas, 1996. p. 173

afirmación suficientemente fundada será cuando, en la negociación, su contraparte le pedirá incluir una manifestación y garantía en el contrato”².

Para concluir debemos hacer referencia a la confianza que puedan generar aquellas opiniones y a la posición que tenga quien las emite, pues si aquella, por ejemplo, proviene de aquel que tiene un alto vínculo con el control de la empresa, su receptor va a confiar en la misma y generar una apariencia de veracidad. Así las cosas, será cuando se den estos supuestos, los casos en que la contraparte, que no se encuentra en la posición para conocer la veracidad de dicha aseveración y el que la emite tenga una cercanía tal que le permite haber conocido aquella o por la facilidad que tenía de haberla contrastado, se generara un interés para pactar una manifestación y garantía, la cual, en caso de resultar falsa, llevara aparejada una responsabilidad por aquel que se obligó en el contrato por la misma

2.2.1.3. Declaraciones de futuro.

En primer lugar, se debe resaltar que no es posible general responsabilidad de hechos futuros e inciertos que el vendedor no tiene la posibilidad de conocer, pues, está totalmente fuera de su voluntad. Lo que si puede generar la creación de Manifestaciones y Garantías, son aquellas situaciones conocidas, esto es, pasadas o presentes, que, si bien no han generado ningún tipo de perjuicio en el marco de la empresa, podrían llegar a causarlo y serán estos los únicos supuestos que podrían llevar a incluir este tipo de cláusulas generadoras de responsabilidad, por quien eludió su obligación de declarar una posible contingencia que vaya en detrimento del patrimonio del sujeto pasivo.

Serán entonces las situaciones presentes o pasadas, las únicas que pueden ser conocidas y, por lo tanto, llegar a considerarse como falsas o incorrectos dentro de la contratación y por ende generar la posibilidad de manifestar sobre ellas.

Con lo anterior nace la necesidad de hacer referencia a todas aquellos hechos pasados o presente como se dijo anteriormente que pueden desencadenar circunstancias

² CARRASCO PERERA, Angel. Adquisiciones de empresas. Pamplona España. Editorial Aranzadi. 2013. p. 309

futuras, y se conocen como prospectivas *“Son aquellas que se basan en situaciones presentes para proyectarse hacia futuro. Una cosa es que haya una incongruencia en comprometerse en relación con la veracidad y corrección de un hecho futuro, y otra que se manifiesta que no se conoce, en el momento presente, ninguna circunstancia que vaya a tener un efecto nocivo adverso en relación con determinadas cuestiones futuras”*³.

Así las cosas, para evitar caer en errores al momento de manifestar y garantizar una determinada conducta, es de suma importancia, tener en cuenta, que todo hecho que exista y pueda generar una eventual contingencia, evidentemente podrá pactarse, pero aquellas situaciones que no pueden ser conocidas por no existir, esto es futuras, no podrán ser objeto de manifestaciones, y deberán tratarse y vincularse al contrato como aquellas obligaciones de hacer, no hace, o dar, reguladas específicamente en el Artículo 1088 del Código Civil, pues al pactarse estas podrá el eventual comprador protegerse de posibles situaciones que puedan deteriorar la empresa, en el marco de dirección del actual propietario, entre el momento de las negociaciones hasta la efectiva transmisión de la propiedad.

2.2.1.4. Declaraciones de hecho y de derecho.

Este punto tiene gran significación como elemento objetivo de configuración, lo anterior teniendo en cuenta que las declaraciones de derecho podrán ser en ciertos casos susceptibles de responsabilidad y pactarse en forma de cláusulas de Manifestaciones y garantías.

Para tener claro este tema, debemos determinar de manera exacta cuando podría una declaración de derecho constituir responsabilidad, para lo cual se debe diferenciar en la referencia a una norma jurídica como tal, como por ejemplo el caso del término de prescripción de una obligación, o las consecuencias de una cesión, las cuales claramente están estipuladas en la ley y no tienen vocación de pactarse, pues se entiende que todos aquellos que intervienen en la negociación de compraventa de una empresa, acudirán a

³ CARRASCO PERERA, Angel. Adquisiciones de empresas. Pamplona España. Editorial Aranzadi. 2013. p. 310

estas, con la asistencia de un asesor jurídico, que tengan el deber de conocer las repercusiones de determinadas normas.

Diferente será el caso en que la declaración de derecho, se efectuó, por ejemplo, sobre un documento que regula una relación jurídica, en donde el vendedor, afirma que son las únicas obligaciones que tiene con terceros, pues en estos casos, a pesar de que el documento contenga regulación jurídica que sean perfectamente posibles de conocer, no es menos cierto, que podrían existir otras obligaciones distintas a esta, convirtiendo entonces, dicha declaración en de hecho, y por lo tanto, dando pie a la posibilidad de manifestar y garantizar, ya que, dicha circunstancia no podría ser conocida por el posible adquirente.

En conclusión, es de anotar, que la declaración de derecho y de hecho no requieren en el caso de las manifestaciones y garantías una distinción, pues efectivamente serán susceptibles de pactarse y por ende generar responsabilidad en aquellos casos en que se enmarquen dentro de situaciones que lleven aparejados elementos ocultos que no eran posibles de conocer por el contratante, aun, en aquellos casos en que haya actuado con la debida diligencia,

2.2.2. Elementos subjetivos.

Dentro de este punto, es importante efectuar un análisis de las condiciones de todas aquellas personas que intervienen en una relación jurídica, claro está, centrándose en el contrato con manifestaciones y garantías, en donde, será un elemento sumamente diferenciador el conocimiento de las condiciones de aquellos dentro de la empresa y la operación que se trate, pues con base en ello podrá atenderse a diferentes criterios para determinar si puede o no existir una manifestación y garantía y la forma en que la misma deba configurarse para producir planos efectos jurídicos.

Es importante resaltar que en toda relación que se genere por medio de un contrato en el cual se pacten manifestaciones y garantías, siempre habrá una persona conocida como sujeto activo, que será aquel que manifieste, y que a su vez en el tema que nos ocupa podrá ser conocido como garante; y por otro lado, estará el sujeto pasivo, que es

aquel a quien se dirige dicha manifestación y conocido a su vez como beneficiario o receptor.

Dentro de los elementos subjetivos como criterio configurador de las manifestaciones y garantías es importante distinguir entre dos a saber:

- Atribución patrimonial, entendida como aquel mayor beneficio económico que recibe una de las partes de la relación, por ejemplo, en la compraventa quien vende y obtiene el precio, será este uno de los criterios por excelencia que se aplica a la necesidad de configurar las manifestaciones y garantías y quien debe responder de las mismas (sujeto activo).
- Conocimiento de los hechos, referido a aquel que tenga conocimiento de los mismos como consecuencia a la relación de proximidad con la cosa objeto del negocio jurídico, pues como se analizado antes, las manifestaciones y garantías no únicamente cumplen una función de garantías resarcitorias, sino que, además, informan de situaciones que son conocidas o debieron serlas por aquel que las afirma y que son las que en la mayoría de los casos llevan a posible comprador a celebrar el contrato.

2.2.2.1. Sujeto activo de las Manifestaciones y Garantías.

Es sujeto activo es aquel encargado de otorgar las manifestaciones y garantías y por ende quien va a tener una eventual responsabilidad en caso tal de que estas no se cumplan, como se nombró anteriormente, será quien obtenga mayor beneficio dentro de la relación laboral, puesto que claramente, nadie dentro de la misma desea asumir dicho sacrificio.

Atendiendo al valor obtenido dentro de la relación contractual como núcleo fundamental de las manifestaciones y garantías, se obligará y asumirá dicha responsabilidad que puede desencadenarse de las misma, únicamente aquel que efectivamente tenga un importante beneficio dentro del contrato, centrándonos en la compraventa de empresa, será entonces en la mayoría de caso, el vendedor quien corra con el riesgo de estas. Lo que no basta para que en casos sea el comprador quien se obligue a las mismas, como por ejemplo respecto de las cualidades para poder firmar el contrato

y sacar abante el negocio juicio, entre otras situaciones que exijan una obligación específica en cabeza de este.

Se puede decir entonces que para determinar el sujeto activo y por ende quien otorgue las manifestaciones y garantías en la compraventa de empresa, deberá responder a los criterios a saber:

- La ventaja o Beneficio obtenido: Hace referencia a aquella contraprestación que recibe una de las partes, en el caso del contrato de compraventa de empresa, será el precio que recibe el vendedor, que será en últimas quien las otorgue con el fin de generar mayor confianza en el comprador y por ende tener un fin exitoso, esto es, vender la empresa.
- Conocimiento: Este criterio va orientado a que el sujeto activo, será aquel que tenga mayor relación con el activo objeto de compraventa, en el caso de la compraventa de empresa, coincidirá, con aquel que conoce la información sensible y vital del bien objeto de negociación, pues es la información una de las funciones de las manifestaciones y garantías, como se estudió anteriormente.

2.2.2.2. Sujeto pasivo de las Manifestaciones y Garantías.

Como ha sido objeto de estudio en la relación contractual de compraventa de empresa, siempre habrá una persona encargada de manifestar y garantizar, que coincide con el sujeto activo, y otra, que es la que nos interesa en este título, quien se ve beneficiado por dicho pacto, que es evidentemente el sujeto pasivo.

Sera entonces el comprador, en la mayoría de casos la persona llamada sujeto pasivo, dentro de la compraventa de empresa, aunque puede darse el supuesto que sea la misma sociedad que adquiere, quien sea el beneficiario de las mismas, atendiendo a políticas o preferencias del beneficiario, que dependerán de situaciones fiscales, operacionales, etc.

Es de anotar que la causa del incumplimiento de las manifestaciones y garantías acarreará una responsabilidad por parte del sujeto activo, en favor del sujeto pasivo, que

podrá ser atendiendo a lo que se pacte en las mismas, una garantía de reconstrucción o de valor.

Sera una u otra garantía, atendiendo a quien sea el beneficiario de la representación y garantía, en el supuesto que sea el comprador, estaremos ante la de valor, la cual, lleva implícita una limitación en el valor a pagar, esto es, dentro de la cláusula, se pacta que en caso de que se dé el supuesto dañino, se pagara una suma específica de dinero

Para el caso, en que el beneficiario sea la sociedad, estaremos ante la de reconstrucción, que obligara al vendedor, una vez demostrado el daño, en dejar indemne el patrimonio de la sociedad, reparando el mismo y dejando la misma en la situación que se encontraba antes de que sugiere, en este último caso, el comprador se verá beneficiado de manera indirecta, pues seguiría funcionando como si el evento nunca hubiere surgido

3. FUNCIONES DE LAS MANIFESTACIONES Y GARANTIAS.

Las Manifestaciones y garantías cumplen una importante función dentro de la compraventa de empresa, lo anterior, atendiendo a su complejidad, en donde intervienen innumerables variables que deben ser tenidas en cuenta por ambos contratantes, especialmente por el adquirente de la sociedad, que es en últimas, quien no conoce su funcionamiento interno, la situación financiera, las deudas, el estado de las obligaciones tributarias, entre otra serie de variables, que son determinantes a la hora, no solo de fijar el precio de la misma, sino de celebrar efectivamente el negocio jurídico de adquisición

Por lo anterior, esta importante figura, que hace parte fundamental de los negocios jurídicos de adquisición de empresa, cobra gran importancia atendiendo a las funciones que cumple dentro de la misma, pues no únicamente atribuye responsabilidades en el marco del contrato, al pactarse como cláusula, sino que además, informa a aquel que tiene un interés en adquirir dicho activo, de la verdadera situación en que se encuentra la y que no solo se materializa por medio de la Due Diligence, como se verá más adelante, sino gracias a las Manifestaciones y Garantías

Se puede decir entonces, que las Manifestaciones y Garantías, cumplen dos funciones principales en el marco de la compraventa de empresa, específicamente la atribución de responsabilidades, que dota de seguridad jurídica a los contratantes, obligando reparar el daño a quien incumpla y la informativa, que ayuda a que, dentro de la fase negocial, hasta la conclusión y celebración del contrato, se pongan de manifiesto situaciones que deben ser reguladas y que son determinantes a la hora de celebrar efectivamente el negocio.

3.1. Función informativa

La Manifestaciones y Garantías además de atribuir responsabilidad a quien se obliga a ellas por medio de su configuración en el contrato, cumplen una función informativa, lo anterior teniendo en cuenta que a pesar de que la compraventa de empresas es una operación compleja, atendiendo a la gran cantidad de variables que se deben analizar por

parte del comprador para conocer efectivamente que es lo que está adquiriendo, y que, aunque existan mecanismos para conocer la misma como lo es la due diligence, no es menos cierto que en algunos casos la obtención de esa información es tan compleja que podría no conocerse aun después de realizar la misma.

Para generar tranquilidad en el tráfico jurídico y que el comprador pueda protegerse de posibles males de la empresa que no fueron detectados bajo esa debida diligencia que efectuó previamente durante la fase pre contractual, tendrá a su alcance las Manifestaciones y Garantías, que servirán para incluir en el contrato, situaciones pasadas presentes, o que existentes puedan tener repercusiones a futuro, para así incluirlas en el contrato, quedando documentadas y generando responsabilidades en caso de su incumplimiento, que a pesar de no haber sido detectado en la due diligence, si fue incluido como posible en la relación y por ende, atribuye responsabilidad a aquel que se obligó.

Con las manifestaciones y garantías *“el comprador obligara al vendedor a ir revelando ciertos datos que de otra forma no se vería incentivado a declarar. Mediante la exigencia de que el vendedor “represente y garantice” ciertos estados de hecho se obliga al vendedor a declarar la verdad sobre aquellas contingencias que no está en condiciones de garantizar”*⁴ con lo anterior se evidencia claramente que lo único que se busca no es que aquel que manifiesta, asuma la responsabilidad en el eventual caso de que se cumpla el hecho, sino que además, permite obtener información sobre la situación de la empresa, que además, será veraz, pues el vendedor no va a pactar sobre algo que sabe que no es cierto atendiendo que esto le va a generar una eventual responsabilidad frente al comprador.

Se puede concluir entonces que la función informativa de las manifestaciones y garantías, es inherente y no solo servirá cuando se pacten, sino con la simple proposición de la misma, dentro de la relación contractual, actúa como herramienta del comprador, que le permite conocer la verdadera situación de la empresa, pues si el vendedor la acepta, como se nombró anteriormente, en caso de ser falsa tendrá que indemnizar al comprador, pero cuando se niega a aceptarla, seguramente es porque sabe que hay una deficiencia que eventualmente genere responsabilidad, o a su vez, se verá en la obligación de declarar

⁴ CARRASCO PERERA, Ángel. Adquisiciones de empresas. Pamplona España. Editorial Aranzadi. 2013. P 291

sobre la verdadera situación que tiene el activo objeto del contrato frente a aquello que se le pide manifestar.

3.2. Función de Atribución de Responsabilidades

Se puede decir que la atribución de responsabilidad es la función esencial de las manifestaciones y garantías, pues como se ha estudiado antes, a pesar de tener otra serie de funciones relevantes, será esta en últimas la que generara tranquilidad en el tráfico jurídico de la compraventa de empresas, pues al vendedor obligarse por medio de las cláusulas sobre determinadas situaciones en la que se encuentra la misma, asegura al comprador que en caso de que esta no sea así, es decir la declaración sea falsa y llegue a materializarse el hecho, recibirá una indemnización o una reparación, por los daños sufridos.

Con lo anterior se abarcan una serie importante de supuestos que además de informar al comprador de la situación actual de la empresa, lo protege ante eventuales hechos, cuando los mismos no sean ciertos o incorrectos, generando responsabilidad de quien manifiesta y garantiza por medio de las cláusulas incorporadas al contrato. Tal como afirma el autor JUAN AGUAYO *“Cobra hacer la construcción de las manifestaciones y garantías en torno al dolo o al error, por cuanto la información defectuosa transmitida afecta a la formación de la voluntad. Será posible también hacer una construcción de las manifestaciones y garantías fundada en los vicios ocultos: las manifestaciones y garantías servirán para tomar en consideración la representación que las partes han perfilado en el contrato respecto de la cosa y valorar su incumplimiento contractual. Los hechos o situaciones o estados de la realidad expresados en las manifestaciones y garantías determinarán una vinculación contractual cuya realización o cuya verificación corre a cargo de su declarante. Igualmente, las manifestaciones y garantías expresan cualidades y usos de la cosa, incluyendo referencias, relaciones u otras cuestiones relevantes para la cosa o el contrato, desde las que se puede valorar la falta de conformidad en la compraventa”*⁵.

⁵ AGUAYO, Juan, Las Manifestaciones y Garantías en el Derecho de Contratos Español. Primera edición. Pamplona (Navarra): Editorial Civitas, 2011. P 181

Se evidencia con lo anterior que las manifestaciones y garantías encierran una importante serie de supuestos, que permiten en caso de un eventual incumplimiento, exigir responsabilidad por parte del receptor de las mismas, sin tener que entrar a probar si efectivamente dicha situación que contienen, hacia o no parte esencial del contrato, o si las mismas son generadoras de responsabilidad y hasta qué punto, pues efectivamente dentro de dichas cláusulas se contiene cuáles son las consecuencias jurídicas de la falta de veracidad o correspondencia, generando como se ha dicho en repetidas ocasiones, mayor tranquilidad jurídica en el tráfico de las relaciones contractuales en la adquisición de la empresa.

Es muy importante dentro del tema de la responsabilidad, tener en cuenta la debida diligencia de informarse por parte del comprador de la empresa, pues a pesar de que las manifestaciones y garantías protegen al este de eventuales declaraciones falsas o de hechos que ponen en riesgo su patrimonio, como consecuencia de una situación anómala en el activo objeto del contrato, no es menos cierto, que cuando el destinatario de estas conocía esa falta de veracidad y aun así decide continuar con el negocio, no podrá luego invocar responsabilidad por parte del vendedor que manifestó y garantizó por medio de una cláusula.

Es importante entender que las manifestaciones y garantías no pueden subsanar el error y falta de diligencia que mostro el comprador al efectuar la debida diligencias encaminada a conocer el estado real del activo objeto del negocio jurídico, pero lo que si hacen este tipo de cláusulas, es reforzar esa diligencia, pues es claro, que el comprador que realiza un estudio de la situación actual o inminente de una sociedad que pretende adquirir, no tiene el mismo acceso a información sensible que si tiene el vendedor, razón por la cual, puede protegerse por medio de las manifestaciones y garantías de hechos que aun cuando no puedo conocer, tienen la posibilidad de materializarse.

“Si el destinatario realizo comprobaciones sin advertir ninguna circunstancia devaluadora en la cosa y luego acordó la inclusión en el contrato de las manifestaciones y garantías ¿acaso al celebrar el contrato no está basándose en las manifestaciones y garantías? Podría decirse que también está basándose en su propio juicio: no advirtió nada negativo en su comprobación y prosiguió con el negocio. Pero en realidad se ha cuidado que su contraparte le aclare en el contrato sus propias conclusiones y asuma

con ellos responsabilidad. Si se pide incluir manifestaciones y garantías sobre cuestiones que ya se han comprobado, es para confirmar un juicio, y es razonable que se haga así teniendo en cuenta que en el acceso a la información (en las comprobaciones) se dependía de la contraparte: de aquel que controla o está más próximo a la información; en la compraventa, el vendedor. Debe concluirse entonces que las manifestaciones y garantías producen confianza digna de protección en quien así actúa. Difícilmente podrá decirse que el destinatario es negligente.

Quien comprueba (aunque no descubra contingencias o pasivos) y se cuida de incluir en el contrato manifestaciones y garantías que son coherentes con su actuación (comprobó y advirtió nada devaluador) y con las que busca una protección ante la eventualidad de que no fueran ciertas o correctas es una persona diligente cuya actuación debe ampararse. En cuanto al declarar de las manifestaciones y garantías, o ha incurrido en dolo (a mentido) o ha llevado a error al destinatario mintiendo -se trata entonces de un error doloso-, o con su negligencia, ha proporcionado información errónea, siéndole en ambos casos atribuible el error”⁶.

Se ve entonces que siempre que se adelanta una contratación se exige la debida diligencia del comprador, y mucho más, en tema de compraventa de empresas donde normalmente las partes son empresarios que no pueden desconocer situaciones inherentes a la relaciones contractuales, excusando así situaciones que pudieron conocer siendo diligentes y en cuyo caso, no podrían las manifestaciones y garantías subsanar estas obligaciones, pero, al cumplir una función de atribución de responsabilidad, dotan de seguridad jurídica a la relación, pues como se evidencia en la cita anterior, existe información que aun siendo diligente el comprador no puede conocer y es por esa razón que decide, exigir al vendedor otorgar manifestaciones y garantías que protejan hechos que posiblemente pueden desencadenarse y que no fueron conocidos por este, los cuales van a generar responsabilidad sobre el otorgante y por ende protegerán al beneficiario de las mismas

⁶ AGUAYO, Juan, Las Manifestaciones y Garantías en el Derecho de Contratos Español. Primera edición. Pamplona (Navarra): Editorial Civitas, 2011. P 201

3.2.1. La importancia de la forma de las Cláusulas de Manifestaciones y Garantías para exigir responsabilidad.

A la hora de atribuirse responsabilidad por medio de las Manifestaciones y Garantías, es de suma importancia, que las cláusulas sean claras y entendibles, para que así, no den pie a interpretaciones y posibles contradicciones con otras, deben llevar un orden lógico y cobijar toda la relación contractual, lo anterior, porque en el caso de que lleguen a dar estas situaciones, cabe la posibilidad de que no sea exigible y no cumplan con la finalidad para la que fueron creadas.

Siguiendo con la línea del párrafo anterior es de suma importancia citar la STS 4754/2021 MP IGNACION SANCHO GARGALLO , donde se evidencia un supuesto de compraventa de empresa dentro del cual, el beneficiario de unas cláusulas de manifestaciones y garantías, esto es el comprador, ve desestimadas sus pretensiones de extinguir unas deudas pre existentes que databan en los estados financiero conocidos, y que por medio, de una manifestación pretendía no cumplir, pero como consecuencia, de la información conocida y la falta de claridad que llevo a apreciar una contradicción por parte del Tribunal no pudo ser estimada, con la clara obligación de pagar la misma.

“5. En este caso, si partimos de una interpretación literal del contenido de este apartado 2 del pacto séptimo, que regula las condiciones financieras bajo las que se conviene la transmisión de la totalidad de las participaciones de las tres sociedades Sonseca Solar, se advierte una cierta contradicción. De los términos expresados en los dos primeros párrafos, y en concreto, en el segundo, claramente se infiere que las sociedades se transmitían sin más deudas u obligaciones que las "debidamente reflejadas en los respectivos balances a fecha 24 de abril de 2012" que se aportaban como anexos IV, V y VI. En la medida en que el balance correspondiente a Sonseca Solar Cuartillejos S.L. reseña la deuda con Desarrollos Logísticos de Llobregat, S.L., debía concluirse que las participaciones sociales de Sonseca Solar Cuartillejos S.L. se transmitieron contando con esa deuda.

Y de los términos empleados en otro párrafo posterior, en el que se declara que las sociedades Sonseca "no son parte de o responsable en relación con una garantía u otro contrato que tenga por objeto contraer obligaciones financieras, y no existen contratos

de compromisos de préstamo, anticipo, crédito, aval, garantía, fianza, descuento o asistencia financiera general a favor de socios o de terceros distintos de los indicados en el anexo IX", cabía inferir que cualquier deuda u obligación financiera debía estar reseñada en el anexo IX. De tal modo que como en este anexo no aparecía la deuda con Desarrollos Logísticos de Llobregat, S.L., podía entenderse que esta última daba por extinguido el crédito con el acuerdo transaccional.

Es cierto que existe una cierta contradicción, que justifica una interpretación sistemática del acuerdo transaccional, conforme al art 1285 CC, sobre todo de las declaraciones contenidas en ese apartado 2 del pacto séptimo, que regula las condiciones bajo las que se transmitían las participaciones de las tres sociedades Sonseca Solar. Y la guía de esta interpretación, como se afirma en el recurso, es desentrañar la voluntad de las partes

6. El apartado 2 de este pacto séptimo está dedicado a precisar las condiciones financieras en las que se transmiten las participaciones de las tres sociedades Sonseca Solar. Comienza el primer párrafo con la declaración de que el capital de las sociedades y su situación económica financiera es la que aparece en los estados financieros que se han unido en los anexos. Y, consiguientemente, el segundo declara que las sociedades no tienen ni activos ficticios ni deudas o responsabilidades ocultas, que no estén reflejadas en los respectivos balances a fecha 24 de abril de 2012, que se aportaban como anexos IV, V y VI. Es muy significativo que estos balances se corresponden con el estado de cada una de las sociedades justo antes de la transmisión, fueron elaborados con este motivo y reseñan las deudas que cada una de estas tres sociedades Sonseca Solar tenían con quien hasta ese momento era su socia única, Desarrollos Logísticos de Llobregat, S.L. Por lo que el pasivo no es oculto y la sociedad adquirente no sólo estaba en condiciones de conocerlo, sino que no podía dejar de conocerlo.

Al no tratarse de un pasivo oculto, sino conocido y reseñado en el balance presentado ad hoc para la transacción, con arreglo a cuya información contable se pactó la valoración de las participaciones de cada una de las sociedades, para que pudiera entenderse que esas deudas habían dejado de existir como consecuencia de la transacción, tendría que haber habido una renuncia clara a su reclamación como parte de la transacción.

En este contexto, el párrafo que aparece más adelante, dentro del mismo apartado 2 del pacto séptimo, no puede interpretarse, como hace la sentencia recurrida como una renuncia por parte de Desarrollos Logísticos de Llobregat, S.L. a la reclamación de esos créditos. Ese párrafo afirma lo siguiente:

"LAS SOCIEDADES no son parte de o responsable en relación con una garantía u otro contrato que tenga por objeto contraer obligaciones financieras, y no existen contratos de compromisos de préstamo, anticipo, crédito, aval, garantía, fianza, descuento o asistencia financiera general a favor de socios o de terceros distintos de los indicados en el anexo IX".

Este párrafo se refiere a que no existen obligaciones de garantía o financieras, ni compromisos de financiar o garantizar a otros, distintos de los indicados en el anexo IX. Aunque por la formulación de este párrafo, podría haberse incluido en el anexo la documentación correspondiente a la deuda que cada una de las sociedades Sonseca Solar tenía con Desarrollos Logísticos de Llobregat, S.L., su omisión no puede entenderse como una renuncia a esos créditos, a la vista de la declaración inicial de este apartado 2 del pacto séptimo. Si no hubiera existido el previo reconocimiento de esas deudas de las sociedades Sonseca Solar con Desarrollos Logísticos de Llobregat, S.L., de su omisión en el anexo IX sí que se hubiera podido inferir su extinción como consecuencia de la transacción. Pero tras el reconocimiento de esas deudas, incluidas en los estados financieros con arreglo a los cuales se trata de precisar la situación económico patrimonial de las sociedades cuyas participaciones se transmiten, la simple omisión del anexo IX no supone una renuncia.

7. En consecuencia, como la sentencia recurrida no se acomoda a esta interpretación, cabe apreciar la infracción denunciada. Casamos la sentencia, en el sentido de tener por desestimado el recurso de apelación y de confirmar la sentencia dictada en primera instancia”⁷

⁷ STS 4754/2021 de 21 de diciembre.

Desestima la obligación de cumplimiento del sujeto activo en la compraventa de una empresa, atendiendo que a pesar de que se había manifestado y garantizado determinada situación, esta no le fue imputable al vendedor, teniendo en cuenta que entre dos cláusulas existía contradicciones, lo que llevo el Tribunal a determinar que el sujeto pasivo, tuvo la oportunidad de conocer la deuda, pues estaba reflejada en los estados financieros que tuvo acceso, por lo que no hubo nunca intención de ocultarla, y el mismo estipula que en caso tal de que la cláusula de las deudas se hubiere pactado sin contradicciones, esto es que se hubiere hecho referencia a la extinción de dichas deudas contenidas en los estados financieros, en ese caso si hubiera sido posible extinguirla.

Se resalta entonces que además de la necesidad de que las cláusulas de manifestaciones y garantías, sean claras, entendibles y que no se lleven la contraria unas con otras, la información, juega un papel fundamental dentro de las mismas, pues si la situación objeto era conocida y no se pactó nada al respecto, sobre la forma en que se iba a regular la misma, luego no va a ser posible reclamar dicha responsabilidad por aquella parte que manifiesta y se obliga a responder de determinadas inconsistencias que puedan surgir dentro de la empresa objeto del negocio jurídico.

4. LA IMPORTANCIA DE LA DUE DILIGENCE EN LAS MANIFESTACIONES Y GARANTÍAS.

Para efectuar un profundo análisis de la función de la Due diligence (Diligencia Debida) y su correspondiente importancia en el marco de las Representaciones y garantías, es preciso como primer punto entrar a definirla.

La Due diligence “*es una expresión del inglés que puede traducirse al español como ‘comprobaciones debidas’, ‘diligencia debida’ o ‘auditoría de compra’.* Se refiere a la investigación que se hace sobre una persona o empresa previamente a la firma de un contrato o inversión.

Una due diligence será, entonces, todo aquel proceso de investigación o auditoría que se realiza en torno a la empresa o persona con la cual un potencial comprador o inversor realizará un negocio. Consiste, por lo tanto, en una minuciosa revisión y análisis de todos sus registros financieros”⁸.

Tomando como base la cita anterior y conociendo más de cerca lo que es la due diligence, de una manera general, se puede adecuar al tema nuclear de este Trabajo de Fin de Master, y definirla con relación a las Manifestaciones y Garantías como todas aquellas investigaciones internas que se efectúan sobre una empresa, con anterioridad a la efectiva adquisición de la misma, con el fin de que el futuro comprador, tenga la posibilidad de conocer de manera exacta, la situación en la cual se encuentra, lo anterior, para evidenciar su funcionamiento, valor, entre otros, y lo que es más importante, protegerse de todas aquellas falencias, que pueda detectar en dichas investigación,.

Lo anterior cobra mucho valor dentro de las Manifestaciones y Garantías, pues teniendo un conocimiento claro de la situación actual, y los posibles inconvenientes que puedan darse a futuro por hechos actuales, tendrá el eventual adquirente la posibilidad de protegerse, ya sea, acordando con el vendedor, la solución de los problemas actuales, y protegiéndose de lo potenciales, lo anterior por medio del pacto de cláusula de Manifestaciones y Garantías dentro del contrato que regule la relación objeto del negocio.

⁸ Due diligence". En: *Significados.com*. Disponible en: <https://www.significados.com/due-diligence>.

Es muy importante resaltar, que la Due diligence es un procedimiento largo y costoso cuando de adquisición de empresas se trata, pues el comprador requiere estudiar todas las áreas de la empresa, para así saber las condiciones en las que se encuentra, gracias a las Manifestaciones y Garantías, el comprador no se libera de esa obligación, con el fin de saber que adquiere, pero se protege de todas aquellas cosas que no pudo ver, lo que es posible, por medio de la estipulación de este tipo de cláusulas, pues si no lo hace, en el eventual caso de que se manifieste un problema dentro de la empresa, el comprador no podrá excusarse diciendo que efectuó una diligencia debida si en la misma omitió situaciones que era posible evidenciar, y que gracias a las manifestaciones que introduzca en el contrato, podrá proteger, siempre que sean claras y no den pie a interpretaciones como se estudiara más adelante.

También es posible por medio de la diligencia debida, obtener por parte del vendedor información relevante sobre aspectos necesarios inherentes a la empresa, puesto que al solicitar el pacto de una cláusula de manifestaciones y garantías, el vendedor en la mayoría de los casos, no mentira, obligándose sobre hechos de los que tiene conocimiento de su falsedad, lo anterior como consecuencias de las sanciones que esto conllevaría, por lo que tendrá dos opciones, dar a conocer la información veraz sobre el supuesto o pactar una cláusula en la que proteja al comprador del eventual daño que podría sufrir en caso tal de que la situación se materialice, respondiendo económicamente por los daños y perjuicios de aquella.

Dentro de la gran cantidad de funciones que cumple la Due Diligence en las Manifestaciones y garantías se pueden resaltar las siguientes:

- Informa de la situación actual de la empresa.
- Permite determinar las posibles contingencias que puedan surgir como consecuencia de irregularidades detectadas en el ámbito interno de la empresa
- Proporciona importantes elementos de juicio a la hora de negociar el precio real de la empresa
- Genera confianza al posible comprador sobre lo que está adquiriendo.
- Frente al vendedor, lo protege sobre el deber de información en cuanto a las situaciones que se hayan podido conocer por el eventual comprador, quien una vez

accede al conocimiento de ciertas irregularidades que presente o pueda tener la empresa, luego no podrá alegarla como un vicio oculto.

- Sirve como sistema de información para pactar la cláusulas de Manifestaciones y Garantías, con el fin de proteger los intereses de aquellos que intervienen en la relación contractual, por el lado del vendedor, le da la posibilidad de establecer los límites de su eventual responsabilidad en caso de que se materialice un problema pactado y por parte del comprador, le da la tranquilidad de que en caso que se manifieste alguno de los problemas regulados en el contrato, podrá ejecutar el mismo y de esa manera proteger su patrimonio.

Es de anotar que a pesar de que se realice la Due Diligence, y se pacten las Manifestaciones y Garantías que se consideren necesarias, aquellas situaciones que no hayan podido conocerse como resultado de la misma, o porque el vendedor, teniendo conocimiento de contingencias reales o potenciales lo haya mantenido en secreto, y no hayan sido objeto de regulación en estas especiales clausulas, siempre podrá reclamarse la responsabilidad, por medio de los mecanismos legalmente establecidos en la normativa vigente.

Se puede decir entonces que las manifestaciones y garantías y la due diligence, sirve como complemento entre sí, para regular el contrato con todas las posibles contingencias que puedan surgir en la relación contractual, ya que como se ha estudiado antes, el comprador esta obligado a actuar con debida diligencia, con el fin de que en un futuro, si diera supuestos que vayan en detrimento de su patrimonio por irregularidades de la empresa, podrá reclamar la dicha responsabilidad al vendedor, pues fueron estipuladas en el contrato y el beneficiario no tuvo conocimiento de dichos inconvenientes.

5. EL DOLO EN LAS MANIFESTACIONES Y GARANTIAS.

Para hablar de dolo en las Manifestaciones y Garantías, en primera medida será importante definir el mismo y conocer los artículos encargados de regularlo dentro del Código Civil, pues teniendo en cuenta lo anterior, es posible saber, que parte de la normativa es de aplicación al tema central de este estudio.

5.1.Regulación en la normativa civil.

Dentro del Código Civil, está regulado en el artículo 1.269 el Dolo como vicio de la voluntad o dolo in contrahendo, que específicamente se refiere a la parte pre contractual y celebración del contrato propiamente dicha, que será el pertinente en el estudio de las Manifestaciones y Garantías, que hace parte de la fase pre y contractual de la compraventa de empresa y no los otros supuesto de dolo, los cuales se encuentran regulados específicamente en su artículo 1101, referente al cumplimiento de lo pactado (responsabilidad contractual) o el del artículo 1902, que trata específicamente el dolo extracontractual.

5.2.Concepto.

La Real Academia Española lo define “*en los actos jurídicos, voluntad maliciosa de engañar a alguien o de incumplir una obligación contraída*”⁹, de esta definición y centrándonos en la Manifestaciones y Garantías, debemos tomar la primera parte de dicha definición, esto es, frente a la voluntad maliciosa de engañar a alguien dentro de la relación Jurica, y complementarla con los casos en que es considerado que existe dolo dentro del ordenamiento civil español.

Según el el Artículo 1.269 del Código Civil, que al respecto señala que “*Hay dolo cuando, con palabras o maquinaciones insidiosas de parte de uno de los contratantes, es*

⁹ Real Academia Española, definición Dolo.

*inducido el otro a celebrar un contrato que, sin ellas, no hubiera hecho*¹⁰, se tiene entonces que para que proceda el dolo, debe existir una conducta ilícita encaminada a obtener la declaración de voluntad del otro contratante, valiéndose de medios engañosos, sin los cuales, el primero nunca hubiera llegado a celebrar dicho contrato.

Con lo anterior, el dolo dentro de las manifestaciones y garantías cobra un importante valor, atendiendo al deber de información que tiene el vendedor de la empresa, y que en caso de su omisión, lleva aparejada su responsabilidad frente aquello que ha pactado, generándose el dolo por parte del sujeto activo de la cláusula, esto es, por faltar a la verdad en las misma, pues de no haber sido así, el beneficiario de dicha declaración no hubiera contratado, atendiendo al conocimiento de dicha situación, por lo cual se evidencia claramente una información falsa.

Pero también dentro de esa información a la que tiene acceso como consecuencia de dichas declaraciones el contratante, puede darse el caso en que el vendedor, calle las verdad sobre supuestos inherentes a la empresa, que puedan desencadenar problemas al eventual comprador, como lo puede ser, una deuda con la seguridad social, o con la hacienda pública, por ejemplo, en dicho supuesto ese silencio, será considerada igualmente como un dolo, y esto puede sustentarse y explicarse de una manera más específica tomado como referencia la STS 4971/1981, que al respecto sostiene lo siguiente:

“en el concepto de dolo que da el artículo 1.269 del Código Civil no sólo se comprende la insidia directa e inductora de la conducta errónea del otro contratante, sino también la reticencia dolosa del que calla o no advierte debidamente (sentencias de 6 de junio de 1953, 7 de enero de 1961, 20 de enero de 1964) a la otra parte, poniéndola en la misma situación invalidante de su consentimiento”¹¹

Se evidencia entonces, que la responsabilidad únicamente no viene enmarcada en aquellas declaraciones falsas, sino también en aquellos casos en que el que tenía la obligación de informar una situación importante, la cual, de ser conocida, no hubiere llevado al comprador a celebrar el contrato, la calla o no la advierte, teniendo la obligación

¹⁰ Art 15 Código Civil

¹¹ STS 4972/1981 de 26 de octubre.

de hacerlo, contrariando así la buena fe. Frente a este tipo de dolo, se verá a continuación, que gracias a las cláusulas de manifestaciones y garantías negociadas en fase precontractual e incluidas en el contrato y su función dentro del mismo será muy difícil que este supuesto se materialice.

5.3. Funciones de las Manifestaciones y Garantías frente al Dolo.

La función de las Manifestaciones y Garantías frente al dolo se suscribe en dos puntos principales a saber, el primero, con referencia al deber de información que cumplen, pues aquel que se obliga, sabe que, en caso de faltar a la verdad en sus declaraciones, la consecuencia será, la exigibilidad de la misma, que además gracias a la cláusula pactada con respecto a este tema, será muy fácil de probar, pues su falsedad e incorrección, demostraran claramente que quien garantiza esta actuado dolosamente

Y la segunda función y no menos importante, es la transformación del dolo negativo (omisivo), esto es, en aquellos caso que el vendedor de la empresa, calla situaciones las cuales si el comprador hubiere conociera, no hubiera celebrado dicho negocio jurídico, en dolo positivo, pues si se pacta una manifestación sobre dicho tema, se eliminara la obligación de informar de la situación y el resultado será que el incumplimiento por esa falsedad, llevara aparejado responsabilidad por parte del sujeto activo y será más fácil de probar, ya que el vendedor, no podrá buscar formas de evadir su responsabilidad, argumentando que no tenía conocimiento de dichos hechos en el momento en que suscribió el contrato.

Con lo anterior las manifestaciones y garantías, cuando se pactan de una manera correcta, basándose en los resultados de la Due Diligence realizada, cerraran de una manera muy alta la posibilidad de situaciones de dolo por omisión de información y además, facilitan la actividad probatoria de quien demande la responsabilidad del sujeto activo de dichas clausulas.

6. EL ERROR EN LAS MANIFESTACIONES Y GARANTIAS.

Se debe tener en cuenta en este punto, que al igual que sucede con el dolo, el error está relacionado con el deber de información que recae en cabeza del vendedor de la empresa en la celebración del contrato en el que se pactan las correspondientes manifestaciones y garantías y que se configura, desde el mismo momento en que es viciada la voluntad de uno de los contratantes como consecuencia de la información aportada de manera defectuosa por el contratante que tenía la obligación de brindarla de manera veraz, pues como se ha visto, la función de esta interesante figura objeto de estudio en el presente trabajo, incide en los deberes de información que tienen las partes atribuyendo responsabilidad a aquel que no cumplió con dicha imposición.

Dentro de las Manifestaciones y Garantías, es muy importante diferenciar entre el error intrínseco y el extrínseco, el primero hace referencia a situaciones inherentes al contrato y contenidas que permiten determinar la verdadera intención del contratante, mientras que el segundo se limita a situaciones más objetivas o subjetivas por lo que en principio el que verdaderamente puede originar responsabilidad en el contrato de compraventa sería el intrínseco, pues el segundo no es fácilmente determinable, aunque claro está, por medio de las cláusulas de manifestaciones y garantías, sería posible convertir el intrínseco al incluirlo en el contrato y por lo tanto poder exigir responsabilidad en caso que se den dichos supuestos

Es muy importante hacer referencia al requisito de la esencialidad en el error para poder entender la importante relación que tienen las Manifestaciones y Garantías con este vicio del consentimiento, el cual se encuentra implícito en el artículo 1266 del Código Civil, que al respecto sostiene “Para que el error invalide el consentimiento, deberá recaer sobre la sustancia de la cosa que fuere objeto del contrato, o sobre aquellas condiciones de la misma que principalmente hubiesen dado motivo a celebrarlo”¹², lo que quiere decir que debe tener importante significación dentro de las intenciones que llevaron a celebrar el contrato para que surja efectos, esto es, que de no haberse llevado al mismo a el contratante que lo sufre, el negocio no se hubiere llevado a cabo.

¹² Artículo 1266 Código Civil

Con la finalidad de entender de una manera más clara lo anterior, es importante analizar la sentencia del Tribunal Supremo, en la que se puede evidenciar, específicamente las funciones que cumplen estas cláusulas con respecto al error dentro de la relación contractual, específicamente en la sentencia STS 359 de 10 de julio de 2010. En la que se plantea la anulabilidad por error en la celebración de un contrato, donde el Grupo Berge compró el 100% de la Naviera Peninsular S.A. (Napesa) y donde el vendedor recurre la decisión de la audiencia provincial, que había ordenado la restitución de las prestaciones, pues en el contrato se contemplaba que la compradora había apreciado el valor de la Naviera, como punto principal para celebrar el contrato de compraventa sobre la misma y donde la vendedora alega que la primera conocía perfectamente la situación de la empresa.

Se puede evidenciar en el Fundamento de Derecho QUINTO el análisis que efectúa el Tribunal Supremo frente al error y la importancia de las manifestaciones y garantías contenidas en el contrato.

“QUINTO

El tercer motivo del recurso se funda en infracción de los arts. 1261 y 1265 CC, en relación con el párrafo primero de su art. 1266, y de la jurisprudencia que los desarrolla, por haber apreciado la sentencia recurrida un error invalidante del contrato.

También el alegato de este motivo se divide en varios apartados: el primero trata del error como vicio del consentimiento invalidante del contrato en el Código Civil y en la jurisprudencia; el segundo defiende la inexistencia del error invalidante afirmado por la parte compradora, dando por sentado que ésta conocía a la perfección la situación de NAPESA y el estado de sus buques; el tercero alega la irrelevancia del error en las razones alegadas por la parte contraria para invalidar el contrato; el cuarto hace valer el carácter excepcional del error como vicio invalidante, siendo de interpretación restrictiva; el quinto se centra en que el error de la parte compradora fue inexcusable; y el sexto, numerado otra vez quinto en el escrito de la parte recurrente, concluye que no hubo error, que si lo hubo no tendría eficacia invalidante, que la sentencia impugnada se aleja del carácter marcadamente excepcional y restrictivo que impone el Tribunal

Supremo para apreciar el error y, en fin, que en cualquier caso el error habría sido inexcusable por no haber actuado la parte compradora con el rigor que le era exigible.

Pues bien, este motivo ha de ser asimismo desestimado por las siguientes razones:

- 1. - La parte recurrente hace supuesto de la cuestión al dar por "perfectamente acreditado" que "al tiempo de la suscripción del Contrato, NOR SHIPPING no sólo conocía perfectamente el estado de conservación de los activos propiedad del Grupo NAPESA, sino también las líneas de negocio que desarrollaba el referido grupo y sus proyectos, estando, asimismo, al corriente de las necesidades de tesorería que su explotación requería; sin que, del Contrato resultase que mis representados hubiesen asegurado o garantizado a la Compradora un valor patrimonial, ni mínimo ni máximo, del Grupo NAPESA" · Este argumento, que resume otras muchas alegaciones similares tanto acerca de lo que se convino en el contrato como en torno al conocimiento por la compradora del estado real de NAPESA, incurren en el referido vicio casacional por partida doble: primero, al dar por probado lo que la sentencia impugnada considera no probado; y segundo, al interpretar el contrato de forma opuesta a como lo interpreta el tribunal sentenciador. Y como resulta que no se ha formulado recurso extraordinario por infracción procesal para impugnar las declaraciones probatorias de la sentencia recurrida ni en este recurso de casación se ha articulado ningún motivo orientado a rebatir la interpretación del contrato hecha por el tribunal sentenciador, resulta que el alegato del motivo consiste en toda una cadena de peticiones de principio que impiden su estimación.*
- 2. - En cualquier caso el motivo elude no sólo los razonamientos del tribunal sentenciador sobre la interpretación del contrato sino también el contenido de las diversas manifestaciones y cláusulas contractuales que garantizaban frente a la compradora la veracidad de los datos manifestados por los vendedores: así, en la manifestación II. 2.2 se expresa que "la Compradora ha valorado especialmente que los Vendedores le garantizan la veracidad de las manifestaciones que se vierten en este Contrato sobre las Acciones y sobre el conjunto de todos los activos, pasivos y derechos con los que cuenta el Grupo NAPESA", indicándose especialmente a continuación que "los estados financieros del Grupo NAPESA al día de hoy no muestran alteraciones ni*

modificaciones" ; el punto 2.3 de la misma manifestación II recalca que el valor patrimonial de NAPESA ha sido estimado tomando en consideración la información que a continuación se indica, mencionándose expresamente las cuentas anuales auditadas pero no consolidadas de los ejercicios 1998, 1997 y 1996, los balances de situación de las sociedades del Grupo NAPESA y el detalle o resumen del inmovilizado material y su valor de mercado estimado, que se adjuntaba como anexo; la cláusula 3.3.2 aplazaba el pago de 800 millones de ptas. como garantía total máxima a favor de la compradora para cubrir, por una parte, el menor valor patrimonial del Grupo NAPESA que comportara un ajuste del precio a la baja y, de otro, las eventuales indemnizaciones por pasivos ocultos, activos ficticios, contingencias y reclamaciones de terceros; la cláusula 5.5 insistía otra vez en la garantía de veracidad de los vendedores; y la cláusula 8.1, en fin, preveía la continuidad del equipo directivo de NAPESA.

3. - *Dado ese contenido contractual, la apreciación del tribunal sentenciador de que la parte compradora, con la expresa garantía de los vendedores, contrató en la creencia de que adquiriría una empresa con algún valor patrimonial, y no una naviera en quiebra de hecho, no sólo no tiene nada de infundada sino que cuenta con el respaldo de los propios términos del contrato.*
4. - *De ahí, en fin, que las consideraciones del motivo sobre la excepcionalidad de la apreciación de error invalidante o la inexcusabilidad del error de la parte compradora acaben siendo más retóricas que otra cosa, pues prescinden de los términos del contrato litigioso, de su interpretación por el tribunal sentenciador y de los hechos que éste declara probados o no probados”¹³*

Con lo anterior se pone de manifiesto la importante función que cumplen las manifestaciones y Garantías con respecto del error, pues si bien el artículo 1266 del Código Civil, exige la esencialidad, para poder alegarse, situación que muchas veces puede ser complicada, atendiendo a la complejidad de la prueba, al pactarse este tipo de

¹³ STS 359/219 de 10 de junio.

cláusulas, se evita tener que llegar a probar dichos hechos, pues muestran claramente la realidad contractual y las verdaderas intenciones que tenían los contratantes al celebrar dicho negocio.

Cómo se ve claramente en el caso objeto de estudio, la vendedora alegaba que la compradora conocía a la perfección la realidad económica de la empresa, pero como se evidencia en las diferentes cláusulas del contrato, lo anterior no es cierto, pues los estados financieros demostraban otra cosa, así mismo, el vendedor manifestaba y garantizaba por medio de la cláusula 3.3.1 el contrato aplazaba el pago de 800 millones de ptas. como garantía total máxima a favor de la compradora para cubrir, por una parte, el menor valor patrimonial del Grupo NAPESA que comportara un ajuste del precio a la baja y, de otro, las eventuales indemnizaciones por pasivos ocultos, activos ficticios, contingencias y reclamaciones de terceros. Por lo anterior es posible apreciar de manera inequívoca que la información recibida por el comprador y que lo llevo a contratar, genero un error en el mismo, protegido claramente por el artículo 1266 del Código Civil y que el Tribunal pudo constatar sin necesidad de una exhaustiva prueba gracias a las estipulaciones contenidas en las cláusulas de manifestaciones y garantías del contrato de compraventa.

Se ve entonces que la función que cumplen las cláusulas de Manifestaciones y Garantías son muy importante también frente al error, pues tal como sostiene la Sentencia analizada, gracias a estas, el tribunal tuvo la posibilidad de conocer la verdadera intención de los contratantes y por ende corroborar los requisitos exigidos por la ley civil para que el error invalidara el consentimiento.

Teniendo en cuenta el análisis efectuado en este título y desde la perspectiva de reparto del riesgo del error entre las partes del contrato, se debe concluir lo siguiente:

- Si el error es imputable o no a la parte que lo padece, en este caso se debe hacer referencia a si el error es inexcusable o no, lo cual va ligado a si efectivamente existió o no una defectuosa información por parte del vendedor al momento de celebrar el contrato que llevo al comprador a celebrarlo.

- El error es excepcional y únicamente protegerá a quien lo padece cuando se trate de cosas esenciales, para lo cual se debe tener en cuenta, tanto la información, como la buena fe contractual.
- Por último, la imputabilidad del error y la eficacia de las manifestaciones y garantías dentro de este, en el entendido que aquellas imputan responsabilidad por error a quien las realiza, lo anterior se ve reflejado en la jurisprudencia del Tribunal citada, en donde la esencialidad del contrato era la adquisición de la empresa, pero a su vez, se logró determinar gracias a la utilización de la figura en cuestión, que la misma se encontraba en una situación económica estable, lo cual no era cierto, llevando así a considerarse un error digno de sanción y que es en últimas, aquel que genera responsabilidad por parte del vendedor.

7. EL SANEAMIENTO POR VICIOS OCULTOS EN LAS MANIFESTACIONES Y GARANTIAS.

Para analizar la importancia de las manifestaciones y garantías dentro del saneamiento por vicios ocultos, es importante conocer, cuáles son las consecuencias de estos dentro de la relación contractual reguladas por la ley civil y comercial vigente en España.

Para lo anterior, se debe tener en cuenta que el saneamiento por vicios ocultos está regulado en el artículo 1484 del Código Civil que al respecto sostiene *“El vendedor estará obligado al saneamiento por los defectos ocultos que tuviere la cosa vendida, si la hacen impropia para el uso a que se la destina, o si disminuyen de tal modo este uso que, de haberlos conocido el comprador, no la habría adquirido o habría dado menos precio por ella; pero no será responsable de los defectos manifiestos o que estuvieren a la vista, ni tampoco de los que no lo estén, si el comprador es un perito que, por razón de su oficio o profesión, debía fácilmente conocerlos”*¹⁴, se evidencia, que el vendedor tiene la obligación de informar todos aquellos defectos que conozca de la cosa objeto del negocio, pues de no hacerlo, tendrá responsabilidad frente al comprador el cual según el artículo 1486 del Código Civil será *“En los casos de los dos artículos anteriores, el comprador podrá optar entre desistir del contrato, abonándosele los gastos que pagó, o rebajar una cantidad proporcional del precio, a juicio de peritos.*

*Si el vendedor conocía los vicios o defectos ocultos de la cosa vendida y no los manifestó al comprador, tendrá éste la misma opción y además se le indemnizará de los daños y perjuicios, si optare por la rescisión.”*¹⁵ Razón por la cual, quien adquiere la cosa, podrá optar por la el desistimiento (Remedio no utilizado normalmente en la compraventa de empresa atendiendo pues al ser una operación tan compleja no es lo recomendable por sus graves consecuencias patrimoniales) o, rebajar una cantidad proporcional en el precio (en la práctica de la compraventa de empresas es el más utilizado con el fin de proteger el patrimonio del comprador, ya que deshacer una transacción con

¹⁴ Artículo 1484 Código Civil

¹⁵ Artículo 1486 Código Civil

la cualidad de la compraventa de empresa, podría causar un perjuicio mayor, y así lo sostiene el Tribunal Supremo en muchas de sus decisiones sobre este tema.

Otro importante artículo, que muestra mayor significación en el tema de compraventa de empresas y que se soluciona por medio de la utilización de manifestaciones y garantías dentro del contrato, es frente a los plazos para reclamar los vicios, que específicamente se establecen por el artículo 1490 del Código Civil que al respecto estipula *“Las acciones que emanan de lo dispuesto en los cinco artículos precedentes se extinguirán a los seis meses, contados desde la entrega de la cosa vendida”*¹⁶, pues ante relaciones tan complejas, muchas veces no es posible detectar aquellos males en un plazo tan corto, por lo cual, pactando eventuales riesgos dentro de las cláusulas, objeto es estudio, nace la posibilidad de extender estos plazos.

Lo anterior teniendo en cuenta que si el vendedor declara en las manifestaciones y garantías, que la empresa objeto del negocio, se encuentra funcionando de una manera correcta y que no existe ningún vicio que pueda desencadenar un funcionamiento opuesto al que llevo al comprador a celebrar el negocio, ya no responderá por los vicios ocultos y por ende, no el serán de aplicación los artículos citados, esto es seis meses, sino que lo hará por vía del dolo o del error dependiendo el caso, ampliando de esta manera los plazos para exigir responsabilidad

Esto es así, pues si el vendedor se obligó por medio de las cláusulas de manifestaciones y garantías, actuando de mala fe (dolo) o llevando al error al comprador con el fin de que celebrara el contrato, lo cual será posible de demostrar, atendiendo a que está documentado en el contrato permitiendo con ello acudir a los plazos contemplados específicamente en los artículos 1270 del código civil, respecto a lo que representa el dolo *“Para que el dolo produzca la nulidad de los contratos, deberá ser grave y no haber sido empleado por las dos partes contratantes”*¹⁷.

El dolo incidental sólo obliga al que lo empleó a indemnizar daños y perjuicios.¹⁸ Y el artículo 1101 del Código Civil *“Quedan sujetos a la indemnización de daños y perjuicios causados los que en el cumplimiento de sus obligaciones incurrieren en dolo, negligencia*

¹⁶ Artículo 1490 Código civil.

¹⁷ Artículo 1270 Código civil.

¹⁸ Artículo 1270 Código Civil.

o morosidad, y los que de cualquier modo contravinieren al tenor de aquéllas”¹⁹ que será el que en ultimas se utilizara como remedio en la compraventa de empresas, al ser una solución más adecuada en este tipo de transacciones como se estudió anteriormente en la jurisprudencia citada del Tribunal superior.

Siguiendo la línea de estos preceptos y centrándonos específicamente en los plazos para exigir responsabilidad, se debe hacer referencia al artículo 1964 del Código Civil, que es el encargado de regularlos para exigirla en caso de dolo, y que al respecto sostiene que *“Las acciones personales que no tengan plazo especial prescriben a los cinco años desde que pueda exigirse el cumplimiento de la obligación. En las obligaciones continuadas de hacer o no hacer, el plazo comenzará cada vez que se incumplan”*²⁰, con lo cual el plazo de 6 meses pasará a ser según este precepto de 5 años, con lo cual el comprador tendrá una mayor tranquilidad y seguridad jurídica en el tráfico de la compraventa de empresa, amparado de este este supuesto, todo gracias al haber sido diligente y pactar en el contrato cláusulas de manifestaciones y garantías.

Frente al error, este plazo también será mayor pues al tenor del artículo 1968 del código civil” *Prescriben por el transcurso de un año:*

1.º La acción para recobrar o retener la posesión.

*2.º La acción para exigir la responsabilidad civil por injuria o calumnia y por las obligaciones derivadas de la culpa o negligencia de que se trata en el artículo 1.902, desde que lo supo el agraviado”*²¹ con relación al 1902 del código Civil que sostiene que *“El que por acción u omisión causa daño a otro, interviniendo culpa o negligencia, está obligado a reparar el daño causado”*²², es de anotar, que se tiene en cuenta estos plazos, atendiendo a que lo importante en la compraventa de empresas es la reparación del daño y no la declaración de nulidad del negocio jurídico, pues si, el remedio deseado fuera este, los plazos para promover la acción de nulidad, seria de 4 años según lo dispone el artículo

¹⁹ Artículo 1101 Código Civil

²⁰ Artículo 1964 Código Civil

²¹ Artículo 1968 Código Civil

²² Artículo 1902 Código civil

1301 del código civil “*La acción de nulidad caducará a los cuatro años. Ese tiempo empezará a correr:*

1.º En los casos de intimidación o violencia, desde el día en que estas hubiesen cesado.

2.º En los de error, o dolo, o falsedad de la causa, desde la consumación del contrato.

3.º Cuando la acción se refiera a los contratos celebrados por los menores, desde que salieren de la patria potestad o la tutela.

4.º Cuando la acción se refiera a los contratos celebrados por personas con discapacidad prescindiendo de las medidas de apoyo previstas cuando fueran precisas, desde la celebración del contrato.

5.º Si la acción se dirigiese a invalidar actos o contratos realizados por uno de los cónyuges sin consentimiento del otro, cuando este consentimiento fuere necesario, desde el día de la disolución de la sociedad conyugal o del matrimonio salvo que antes hubiese tenido conocimiento suficiente de dicho acto o contrato”²³.

Se evidencia con lo anterior, la importante función que cumplen las manifestaciones y garantías dentro de la compraventa de empresas en España, pues, tratándose de relaciones tan complejas, en donde muchas veces detectar vicios puede exceder de los plazos contemplados por la ley, con la incorporación de estas cláusulas en el contrato, reclamando la responsabilidad por otras vías, tal como se analizó, tendrá aparejado unos plazos mucho más acordes para poder constatar irregularidades que surjan con el tiempo dentro del activo adquirido y por ende, brindándole una mayor protección al comprador.

²³ Artículo 1301 Código Civil

8. EL INCUMPLIMIENTO CONTRACTUAL

Como primera medida es importante resaltar que la estructura de las Manifestaciones y Garantías no corresponde a los deberes contractuales estipulados por el artículo 1088 del Código Civil “*Toda obligación consiste en dar, hacer o no hacer alguna cosa*”²⁴, sino, que se contemplan con el fin de cumplir una función informativa, que permita evidenciar defectos en dicha relación, los cuales se acomodan legalmente hablando en el dolo y el error, tal como se estudió anteriormente.

A diferencia de las prestaciones contenidas en el contrato que atribuyen responsabilidad a cada parte, que se obliga a las mismas, por ejemplo a pagar el precio, entregar la cosa, entre otras, conocidas como deberes prestacionales, las cláusulas de manifestaciones y garantías, se refieren a situaciones de hecho, que como se ha dicho incansablemente cumplen una función informativa, y será entonces, cuando se constate dicha información y exista falta de veracidad en la misma, cuando se verá lesionado o frustrado el interés del acreedor en el contrato y por ende, será imputable dicha consecuencia a quien asumió la obligación al declararlas.

Con el fin de ilustrar lo anterior y resaltar su aplicación en un caso real, es pertinente citar la STS. 671 de 2000.

“PRIMERO.- El Estado, que resultó propietario de Industrias Tauro S.A., por expropiación de Rumasa (R.D.L. de 23 de Febrero de 1983 y posterior de 29 de Junio de 1983), celebró contrato con la actora Samsonite Corporation, intervenido por Agente de Cambio y Bolsa y que lleva fecha 5 de Febrero de 1985, mediante el cual vendió a dicha entidad la totalidad de las acciones de la referida empresa expropiada, estableciéndose en el apartado 25 de la cláusula cuarta, que la sociedad transmitida "cuenta con todas las facultades, licencias, permisos y autorizaciones (de índole gubernativa y de otro tipo), necesarios para poseer y explotar su patrimonio y para desarrollar sus negocios y actividades, tal y como lo viene haciendo hasta ahora".

²⁴ Artículo 1088 Código Civil

Pero sucede que se carecía de licencia de apertura, que el contrato establece como existente, pues la que en su día se solicitó no se obtuvo y el expediente municipal fue archivado.

La parte actora del pleito solicita las reparaciones patrimoniales por tal incumplimiento y sus efectos económicos en la finca, al tener que asumir las obras de adaptación exigidas a fin de obtener la licencia de referencia, petición que la sentencia en recurso estimó en forma parcial, para lo que decretó haberse producido incumplimiento contractual por parte de la Dirección General del Patrimonio del Estado, acogiendo la acción "ex contractu" ejercitada, ya que al no contarse con la licencia discutida, las sanciones administrativas podían llegar a privar a la compradora de la posibilidad de ejercer y desarrollar la industria que adquirió en el inmueble afectado.

Esta decisión es combatida en el motivo primero, por aplicación indebida de los artículos 1101, 1124, 1484 y siguientes del Código Civil, para argumentar que no se ha producido propia infracción de los términos del contrato de compraventa, sino que más bien se trata de un defecto aparecido que ninguna de las partes podía conocer al tiempo de concertarse la venta del accionado y tal defecto se ha de encuadrar en el artículo 1484 del Código Civil, que el Tribunal de Instancia no aplicó y con ello la extinción de la acción por haber transcurrido el plazo de caducidad de seis meses de vigencia que fija el artículo 1490.

El saneamiento por vicios ocultos que el artículo 1484 impone al vendedor, se proyecta directamente a la cosa específica enajenada, que adolece de defectos o imperfecciones desconocidas por el comprador. En el caso de autos se trata de licencia municipal ocultada, en cuanto se dice en el contrato que se contaba con todas las licencias, la que incluye la de apertura y, por tanto más que relacionarse la cosa, se está refiriendo a actividad o conducta precontractual del Estado vendedor, que resultó omisiva, al no haberse preocupado de constatar si se había concedido la licencia, lo que resultaba fácil y posible con la simple consulta a las oficinas municipales, sin perjuicio que no se desconocía su inexistencia, ya que se trató de obtenerla sin resultado y, por contrario, se asumió y dio por hecha su concesión, con lo que se está ante situación que rebasa la propia de los vicios ocultos, para presentarse como efectivo incumplimiento del contrato, dada la intensidad y desembolsos económicos que se requieren para la obtención de la licencia administrativa, que la parte vendedora aportó como efectivamente otorgada, incidiendo tal conducta contractual en la base y motivo causal del negocio y también

resulta y se presenta situación amenazante notoria, acomodada a la ley, por la posibilidad de suspensión y clausura de las actividades industriales y demolición incluso por orden de la autoridad gubernativa competente.

El incumplimiento opera en este caso por insatisfacción objetiva en la parte compradora, con transcendencia en la inhabilidad del objeto, en este caso jurídica. Se trata de vicio que existía en el momento de la contratación, y ello posibilita la sanción de los artículos 1101 y 1124 del Código Civil (Sentencias de 12-Marzo-1982, 14-Febrero-1984, 6-Abril-1989 y 17-Febrero-1994).

El motivo se desestima.

SEGUNDO. - El segundo motivo, aportando infracción de los artículos 7,

1258 y 1269 del Código Civil, está dedicado a combatir la declaración que hace la Sala sentenciadora de que se dio ausencia buena fe por parte del Estado en la contratación de referencia, y que en el incumplimiento en que incurrió ha existido dolo.

La sentencia recurrida decide que no concurrió buena fe en el Estado, al haber quedado suficientemente demostrado que la licencia que en su día se solicitó fue denegada en fecha 8 de Febrero de 1984, resolución que se notificó a la parte solicitante, y en dicha fecha el Estado ya era propietario por vía expropiatoria de Industrias Tauro S.A., por lo tanto debía ser conocedor de la situación urbanística o, al menos, contaba con todos los medios aptos para tener perfecta y cabal noticia de ello y prescindiendo decidida y voluntariamente de tal situación irregular, no adaptada a la ley, la que aparcó a su conveniencia y utilidad, vino a llevar a cabo la trasmisión de todo el accionado de la empresa referida, expresando de modo claro y rotundo en el contrato de que "ni existe noticia de violación de la Ordenanza aplicable a la zona o del Código Urbanístico" (apartado 22 de la cláusula cuarta). Esto significa conducta de deslealtad contractual que incrementa el apartado 25 de la cláusula referida, en cuanto que la sociedad que se transmitió contaba con todas las licencias necesarias, tanto respecto a su patrimonio como para facilitar la explotación del negocio de fabricación de marroquinería y viajes en piel.

La situación de ausencia de buena fe resulta suficientemente patentizada con tal conducta contractual, al haberse ofrecido a la compradora una situación de seguridad

administrativa municipal inexistente, que deliberadamente ocultó al Estado, por no hacer constar en el contrato la realidad contradictoria a la legalidad urbanística.

La recurrente trata de justificarse alegando que no había sido quien solicitó la licencia y que el precio de enajenación resultó muy bajo, alcanzando un millón de pesetas. Dichos argumentos NOS los reputamos insuficientes, careciendo la necesaria contundencia fáctica y jurídica para destruir la falta de buena fe que la sentencia establece, ya que la licencia resultaba elemento importante de integración para la saneada situación urbanística de la sociedad enajenada, que el contrato expresa y el Estado aportó voluntariamente a la relación creada, conforme a los hechos probados firmes que no se vienen a respetar.

A su vez Industrias Tauro S.A., al tiempo de la venta, estaba afectada de una grave y difícil crisis económica, con deudas cuantiosas (en cantidad aproximada a los 900.000.000 de pesetas en los últimos seis años).

La jurisprudencia de esta Sala tiene declarado que la buena fe contractual ha de entenderse en su sentido objetivo como comportamiento justo, pero exige que sea adecuado y debe actuar para dar al contrato cumplida efectividad en orden a la realización del fin propuesto y su existencia o inexistencia es cuestión de hecho, de la libre apreciación por los juzgadores de instancia, lo que no es óbice para que el concepto jurídico de la buena fe sea deducido libremente, valorando la base fáctica (Sentencias de 5-Julio-1990, 9-October-1993 y 17-Febrero-1996), y no queda fuera del control casacional.

Por lo expuesto ha de mantenerse la declaración que se impugna, ya que los vendedores han de ser veraces en la aportación que efectúan al contrato de las realidades tanto materiales, como jurídico y administrativas que afectan a las cosas o bienes que transmiten (S. de 8-Junio-1994).

La conducta censurable del Estado no se agota en que obró sin la necesaria buena fe, ya que la sentencia sienta que concurrió dolo, que apoya en el "factum" demostrado para decretar que la trasgresión se produjo voluntariamente y con plena conciencia de la antijuricidad del acto, al ocultar deliberadamente la denegación de la referida licencia de apertura, y ofrecer a la parte compradora unas garantías y seguridades que, al ser inexistentes, maliciosamente resultaron sustraídas y autorizan a contemplar dolo

incidental, que obliga a indemnizar los daños y perjuicios causados, conforme al artículo 1270 del Código Civil, en relación al 1104.

El motivo no procede.

TERCERO. - El incumplimiento contractual acreditado acarrea que proceda la consecuente y correspondiente indemnización a cargo del Estado de las obras de acondicionamiento exigidas para obtener la licencia de apertura, incluidos los honorarios profesionales, así como el importe de las Tasas a satisfacer al Ayuntamiento.

Habiéndose sentado actuación incumplidora contractual contraria a la buena fe y dolosa en la vendedora, el resarcimiento indemnizatorio, partiendo del principio general reparador que proclama el artículo 1101 del Código Civil, hace aplicable el artículo 1107 en relación al apartado final del 1270. Se ha de responder de todos los daños y perjuicios, es decir se trata de un resarcimiento pleno de los que resulten conocidos y provengan de la falta de cumplimiento de las obligaciones contraídas.

El Estado no solo no había obtenido la licencia al tiempo del contrato, sino que mantuvo su conducta incumplidora con persistencia, pues denunciada la situación por la entidad demandante, ya celebrado el negocio, ninguna actuación positiva y subsanadora llevó a cabo, lo que obligó a la compradora a asumirlas y hacerse cargo de las obras y actuaciones a las que se supeditó la concesión de la licencia y el importe correspondiente a fijar en ejecución de sentencia que reclama, asistiéndole el suficiente derecho”²⁵

Se ve claramente que el Tribunal Supremo condena la falta de veracidad de información aportada por parte del Estado en el negocio jurídico celebrado y la falta de buena fe exigible, teniendo en cuenta que además de haber pactado una cláusula donde se garantizaba que existían todas las licencias necesarias para el funcionamiento, explotación, entre otras, y no era cierto, es aún más reprochable a título de dolo, que el vendedor tenía conocimiento de la carencia de dicha licencia, pues con anterioridad habían intentado solicitarla sin éxito, razón por la cual, se evidencia sin lugar a errores el conocimiento sobre la declaración y al haber sido el comprador quien debió asumir los

²⁵ STS 671/2000 de 10 de junio.

tramites y gastos correspondientes para obtener esta, se vio claramente frustrada su interés dentro del contrato.

Para concluir este punto, es importante hacer referencia al último párrafo del fundamento de derecho SEGUNDO, de la jurisprudencia citada, en donde se sostiene “*La conducta censurable del Estado no se agota en que obró sin la necesaria buena fe, ya que la sentencia sienta que concurrió dolo, que apoya en el "factum" demostrado para decretar que la trasgresión se produjo voluntariamente y con plena conciencia de la antijuricidad del acto, al ocultar deliberadamente la denegación de la referida licencia de apertura, y ofrecer a la parte compradora unas garantías y seguridades que, al ser inexistentes, maliciosamente resultaron sustraídas y autorizan a contemplar dolo incidental, que obliga a indemnizar los daños y perjuicios causados, conforme al artículo 1270 del Código Civil, en relación al 1104*”²⁶, pues el vendedor garantizo al comprador que existían todas la licencias, teniendo el claro conocimiento de su falsedad, la cual fue posible apreciar por parte del Tribunal, gracias a las clausula de Manifestaciones y Garantías, que contenida dicha información, la cual resultó no corresponder con la realidad, generando así, la obligación de indemnizar, por parte de aquel que las declaro, esto es, el Estado.

²⁶ STS. 671/2000 de 10 de junio.

9. DOCTRINA JURISPRUDENCIA FRENTE AL CONOCIMIENTO DEL SUJETO PASIVO EN LAS MANIFESTACIONES Y GARANTIAS, COMPARATIVA ENTRE ESTADOS UNIDOS, INGLATERRA Y ESPAÑA

En este punto es objeto de análisis, el conocimiento que puede tener el sujeto pasivo de las manifestaciones y garantías al momento de pactar las misma, en el marco de adquisición de una empresa, ya sea como consecuencia de la due diligence adelantada, que como se estudió previamente, le permite conocer en gran parte, la situación actual y posibles contingencias que puedan desencadenarse dentro de dicha sociedad, o porque, teniendo conocimiento de las mismas el vendedor las informa y aun así, sigue adelante con el negocio jurídico.

Como se ha venido diciendo, la figura de las Manifestaciones y Garantías, ha sido acogida de manera importante, como garantía, en la celebración de compraventa de empresas en el mundo entero, pero, los países que llaman la atención estudiar, son específicamente Estado Unidos e Inglaterra, teniendo en cuenta, que son aquellos donde más se ha desarrollado este temática, y los cuales, han aportado las bases sobre esta interesante figura, y por ultimo España que es el país en el que se centra el estudio del presente Trabajo de fin de master.

Para poder fijar similitudes y diferencias entre dichos países, se procederá a analizar un fallo judicial por cada uno de ellos, en donde se evidencian las posiciones que tienen los diferentes Tribunales, respecto del conocimiento por parte del comprador al momento de celebrar el contrato de compraventa de empresa, y las consecuencias que se pueden desencadenar, en cada uno de ellos, frente a la utilización de las cláusulas de Manifestaciones y Garantías, dentro de dicha relación.

9.1. Doctrina jurisprudencial de Estados Unidos

Frente a la doctrina jurisprudencial de Estado Unidos, es importante analizar la sentencia CBS v. Ziff-Davis Publ. Co., en la cual se toma una decisión muy relevante frente al tema del conocimiento por parte del comprado de una empresa, y sus consecuencias en la adquisición de dicho activo. Para lo cual y con la finalidad de explicar el tema de una

manera sencilla, se procederá a estudiar los hechos, el fallo y a sacar conclusiones relevantes frente a los mismos

Sentencia CBS v. Ziff-Davis Publ. Co.

- **Hechos.**

La empresa CBS INC y ZIFF-DAVIS PUB. CO., celebraron un contrato de compraventa en el cual la primera nombrada adquiere una sociedad dedicada al negocio de las revistas. Dentro del contrato, el vendedor manifestó y garantizo al comprado frente a la situación económica de la empresa objeto del negocio, que los estados financieros, *“habían sido elaborados conforme a los principios de contabilidad generalmente aceptados y que ellos reflejaban razonablemente la situación financiera del negocio”*²⁷. La anterior afirmación se debía mantener hasta el cierre del negocio y para posibles contingencias CBS INC, suscribió unas clausulas en donde se estipulaba que *“las declaraciones y garantías debían ser verdaderas y correctas al tiempo del cierre, y sobrevivirían al mismo, aun sobre cualquier investigación efectuada por la compradora”*²⁸.

Ante del llegar al cierre la compradora realizo su propia investigación, donde tuvo conocimiento que los estados financieros no habían sido efectuados de la manera que se lo prometieron, a lo que el vendedor contesto, que no había merito en dicha afirmación y siguió sosteniendo sobre la veracidad de lo declarado en el contrato empeñándose en que no existan argumentos legales para no celebrar el negocio, ante lo cual CBS decide firmar el contrato y seguir adelante con la operación.

Lo anterior llevo a que CBS, demandara a ZIFF-DAVIS, por incumplimiento contractual de las manifestaciones y garantías pactadas, alegando dos cosas principales, primero, que las mismas habían sido pagadas por él, al momento de fijar el precio de compraventa, pues de haber estado convencida de dicha contingencia, no hubiera seguido adelante el negocio y segundo, que el vendedor al haberse obligado a mantener indemne al comprador y haber manifestado sobre aquello, fue un elemento crucial para resolver sus dudas y seguir adelante con el negocio.

²⁷ U.S. Court Of Appeals – Second Circuit, Docket number D, No 1704 of 24 August 1992

²⁸ U.S. Court Of Appeals – Second Circuit, Docket number D, No 1704 of 24 August 1992

- **Fallo**

La Corte de Apelaciones de Nueva York, concluyo que existía responsabilidad por parte del vendedor, en el entendido que la compradora había pagado por la veracidad de las Manifestaciones y Garantías suscritas, pues a pesar de las dudas, el obligado, insistió en la veracidad de los estados y la forma en que se realizaron, por lo cual procede a condenar a ZIFF-DAVIS, a indemnizar lo daños causados al CBS.

- **Conclusiones**

De la decisión estudiada anteriormente, se ve reflejado claramente, que el comprador, siguió adelante con el negocio jurídico, basado en la confianza que le daban las manifestaciones y garantías pactadas en el contrato, y que a pesar de las dudas que le suscitaba dicha situación financiera y la forma en que recibió la información, posterior a la Due Diligence efectuada, no es menos cierto que el vendedor, confirmo la veracidad de la información brindada y se obligó a garantizar una eventual situación negativa para CBS.

9.2. Doctrina jurisprudencial de Inglaterra

En el caso de Inglaterra la sentencia objeto de estudio es la emitida por el Tribunal de Apelación, división civil en el número de expediente No. 91/0307, en donde se analiza un contrato de adquisición de empresa, en donde el comprador, aun conociendo las circunstancias que afectaban la empresa a adquirir, y pactándose cláusulas de manifestaciones y garantías, siguió adelante con el mismo, para una vez celebrado el negocio jurídico en cuestión demandar al vendedor con el fin de obtener la indemnización pactada por daños sufridos

- **Hechos**

Eurocopy, demanda a James Daniel Teesdale, sustentando sus pretensiones en la cláusula de manifestaciones y garantías pactadas, la cual sostenida que *“no hay hechos o circunstancias frente a los activos y pasivos, obligaciones, negocios o la situación financiera de la compañía que no haya sido informada completamente por escrito en la carta de divulgación (disclosure letter), que de ser dada a conocer, razonablemente podría haber influido afectando la decisión del comprador de celebrar este contrato o la*

*decisión de cualquier comprador de adquirir las acciones*²⁹, según el demandante, el vendedor había incumplido con dicha obligación argumentando que un hecho fundamental que afectaba la estabilidad de la empresa, no había sido incluido en la disclosure letter.

Ante dichas acusaciones el demandado se defendió de aquellas sosteniendo que el demandante aun conociendo el hecho que alegaba, siguió adelante con el negocio celebrando el mismo. Por lo cual, teniendo conocimiento de aquello, no podría alegarlo en su propio beneficio.

La Suprema Corte (High Court) determino en su fallo que el demandante no tenía razón, desestimando sus pretensiones en el entendido que al tener conocimiento de los hechos en los que basaban su recurso, demostraban claramente su conducta deshonesto, pues sabían claramente que el disclosure letter era incompleto y aun, ante este evento, decidieron celebrar el contrato, por lo anterior el comprador decide recurrir ante la Corte de Apelación.

- **Fallo**

La Corte de Apelación (Court of Appeal) ante los hechos en los que se fundaba el recurso decide confirmar el fallo de la Suprema Corte, argumentando que el comprador había celebrado el contrato, aun conociendo los hechos que alegaba a su favor , estimando que el conocimiento de estos, sosteniendo que esta información fue determinante en el precio pagado por la compañía adquirida.

- **Conclusiones**

Se puede ver claramente, que la posición de la Corte de apelación inglesa frente a las cláusulas de manifestaciones y Garantías, es restringida y la deja sin valor y efecto, cuando el beneficiario de las mismas, tiene conocimiento de su falsedad y aun así decide seguir adelante con el negocio jurídico, se entiende entonces, que al celebrar el contrato acepta todas aquellas situaciones, que aun adversas a sus intereses, tenía presentes y no podrá alegarlas posteriormente en su beneficio para obtener un beneficio por medio de la

²⁹ COURT OF APPEAL (CIVIL DIVISION) Docket number 91/0307 of 10 april 1991

indemnización de perjuicios, más aun, cuando ese conocimiento incidió directamente en el precio pagado por el activo adquirido.

9.3. Doctrina jurisprudencial en España.

En España en aquellos casos en que el vendedor tiene conocimiento de la información que puede causarle un perjuicio y aun así, celebra el contrato para posteriormente alegar un perjuicio, no se verá protegido por la normativa, teniendo en cuenta que su actuación iría en contra de la buena fe contractual y la racionalidad exigida en la contratación y aun en tema de la empresa, donde aquellos que intervienen, son profesionales o están asesorados por abogados, razón por la cual, no tienen una excusa para alegar sus propios errores a su favor

La doctrina mayoritaria a sostenido que aquel que celebra un contrato de compraventa de empresa con el conocimiento de alguna falencia que puede afectar su patrimonio, no podrá luego alegarla a su favor, aun cuando el vendedor haya negado la existencia de la misma, por ser esta evidente o haberse percatado el adquirente en la fase precontractual, ya sea por medio de la due diligence o cualquier otro mecanismo que le haya permitido llegar a evidenciarla

Tal como sostiene el autor ANGEL CARRASCO “*no actúa racionalmente un comprador que conoce la existencia de una contingencia relevante para el y sin embargo no repercute esa situación en el precio, contentándose, por el contrario, con la existencia de una simple e inútil repetición por parte del vendedor que tal contingencia no existe*”³⁰, se ve entonces y tal como se analizado a través de este estudio, que el conocimiento es parte fundamental para que las cláusulas de manifestaciones y garantías cumplan su función

Teniendo en cuenta lo anterior, el conocimiento será esencial a la hora de reclamar perjuicios aun en aquellos casos en que el vendedor niegue la existencia de cualquier vicio en desde la fase precontractual y hasta la firma del contrato, momento hasta el cual el comprador podrá desistir de la celebración de este, razonando su decisión en aquellas

³⁰ CARRASCO PERERA, Ángel. Adquisiciones de empresas. Pamplona España. Editorial Aranzadi. 2013. P. 333

situaciones que van en contra de sus intereses, como lo es claramente, una situación dañina que pueda generar pérdidas en el activo a adquirir

9.4. Diferencias y similitudes entre la doctrina jurisprudencial estudiada.

Teniendo en cuenta la doctrina jurisprudencial estudiada anteriormente, se puede evidenciar, que los fallos de Estados Unidos, tiene una diferencia significativa con respecto a Inglaterra y España, últimos, que comparten la forma en que procede la responsabilidad atribuida por las manifestaciones y garantías

Se ve claramente como en Estados Unidos, es posible comprar la manifestaciones y garantías, pues en el caso, a pesar de que el comprador tenía conocimiento de la falta de veracidad en la información otorgada por el vendedor, siguió adelante con el negocio, para luego demandar su incumplimiento, basado en las declaraciones que suscribieron las dos partes y que fue determinante en la fijación del precio de la transacción

Por su parte, en el caso de Inglaterra, el comprador que pudiendo desistir del negocio o modificarlo, sigue adelante con el mismo y paga un precio de acuerdo con la información que sabe que es falsa, pierde toda acción para reclamar responsabilidad de aquel que otorga las manifestaciones y garantías

Y por último, respecto al caso de España, en donde los fallos, tiene gran similitud con Inglaterra y difiere de Estados Unidos, la buena fe, será uno de los elementos cruciales para tener en cuenta al momento de exigir responsabilidad, pues si en el marco de una compraventa de empresa, el comprador, tenía conocimiento de alguna irregularidad y el vendedor, no oculta dicha información, o aun ocultándola es evidente o a sido conocido por cualquier medio por el adquirente, no podrá posteriormente este último, aun existiendo cláusulas de Manifestaciones y Garantías, exigir responsabilidad por parte de aquel que se obligó con las mismas.

Por lo cual, para celebrar dicho negocio, aun en los casos en que el comprador quiera hacerlo, existirán otros remedios como lo pueden ser la rebaja del precio, atendiendo al eventual perjuicio que pueda significar para el patrimonio del adquirente dicha situación.

10. CONCLUSIONES

Teniendo en cuenta que las Manifestaciones y Garantías, son un tema, para muchos desconocido, incluso, para personas que se dedican al derecho, no es menos cierto que es una figura que se utiliza de una manera importante dentro del tráfico jurídico de los contratos, especialmente en el de compraventa de empresas en España, lo anterior, y como se ha visto a lo largo del presente Trabajo de fin de master, como resultado de las necesidades que tienen aquellos que intervienen en este tipo de relaciones, de regular la totalidad de las transacción, atendiendo a la complejidad, y buscando siempre proteger sus intereses patrimoniales y las posibles contingencias que puedan surgir de la misma, razón por la cual es pertinente efectuar la siguientes conclusiones:

1. Las cláusulas pactadas dentro del contrato como Manifestaciones y Garantías, ofrecen variadas posibilidades a los contratantes para cubrir todas aquellas situaciones que puedan entorpecer dicha compraventa, incluyendo beneficios para todas al partes que intervienen.
2. A pesar de que no exista una regulación específica de las manifestaciones y garantías dentro de la legislación española, son muy utilizadas, gracias a la libertad de pactos que concede a los contratantes el código civil, el cual sostiene que el contrato es ley para las partes y estos podrán regularlo de la forma más conveniente a sus intereses, dentro del respeto a la normativa vigente y la buena fe contractual, razón por la que, por medio de la utilización de estas cláusulas, pueden cumplir con sus fines dotados de una mayor seguridad jurídica, siempre que las mismas guarden armonía entre sí, con el fin de evitar, contradicciones que puedan extinguir la función de atribución de responsabilidad para la cual fueron pactadas dentro del contrato.
3. Las Manifestaciones y Garantías ofrecen la posibilidad de exigir responsabilidad de una manera exacta y lo que es mejor, evitando a las partes la complicada tarea que conlleva la actividad probatoria en el ámbito de un juicio y que exige la normativa civil vigente en el caso de vicios del consentimiento como el error y el

dolo, por lo cual en todas aquellas situaciones en donde una de las partes no cumple con lo que se obliga, o incluso, especialmente en este tipo de contratos de compraventa de empresa, cuando omiten información relevante que pueda generar obligación de responder, estas entrar a cumplir su papel principal, documentando la relación contractual y demostrando, sin lugar a interpretaciones las verdaderas intenciones de los intervinientes.

Sera en estos supuestos, en donde las cláusulas de manifestaciones y garantías cumplen una función determinante, pues al haberse pactado dentro del contrato de manera adecuada, y documentando situaciones que sin estas, sería difícil de conocer, conllevaran a responder a quien se obligó con las mismas, en los supuesto de su incumplimiento, y en cuyo caso, no podrá alegar su desconocimiento y por ende, protegiendo a aquel beneficiario de las mismas, por medio de la clase de indemnización que se haya pactado.

4. Es importante tener en cuenta que las manifestaciones y garantías no solo cumplen una función favorable para su beneficiario, sino también, para quien las realiza, puesto que, también sirven como revelaciones del vendedor sobre defectos de la compañía, de modo que el comprador ya no podrá reclamar su existencia como un vicio oculto o por culpa in contrahendo, a no ser que se haya pactado explícitamente, que queda fuera de la responsabilidad del comprador determinados supuestos que puedan afectar al activa objeto de negocio.

Así mismo y como fue objeto de estudio, frente al incumplimientos, las Manifestaciones y Garantías ofrecen en muchas situaciones unos plazos mucho más largos para acceder a la justicia, con el fin de obtener una reparación ante la eventual responsabilidad de aquel que incumple con sus obligaciones contractuales, evitando frustrar las pretensiones del perjudicado como consecuencia del paso del tiempo.

11. BIBLIOGRAFIA

AGUAYO, Juan, Las Manifestaciones y Garantías en el Derecho de Contratos Español. Primera edición. Pamplona (Navarra): Editorial Civitas, 2011.

CARRASCO PERERA, Ángel. Adquisiciones de empresas. Pamplona España. Editorial Aranzadi. 2013.

COPELLO, Lorenzo, Dolo y conocimiento. Primera edición, Madrid: Tirant lo Blanch, 1996.

DIEZ-PICAZO, Luis. Fundamentos del Derecho Civil Patrimonial: volumen primero, Introducción Teoría del Contrato. Quinta edición. Madrid: Editorial Civitas, 1996.

PLANA PALUZIE, Alex. Manifestaciones y Garantías en la compraventa de empresa, Introducción. Blog, 19 de mayo de 2016.

<<http://www.leyesyjurisprudencia.com/2016/05/manifestaciones-y-garantias-en-las.html>>

<http://www.leyesyjurisprudencia.com/2016/05/manifestaciones-y-garantias-en-las.html>

<https://www.iberley.es/practicos/caso-practico-supuesto-dolus-bonus-compraventa-29591>

Due diligence". En: *Significados.com*. Disponible en:
<https://www.significados.com/due-diligence>.

Real Academia Española. Diccionario de la lengua española, 23^a edición (versión 23.5 en línea) <https://dle.rae.es> fecha de consulta 14 de julio de 2022.

Jurisprudencia.

España. Tribunal Supremo (Sala de lo Civil, Sede Madrid, Sala Primera). Sentencia núm. 4972/1981 de 26 de octubre.

España. Tribunal Supremo (Sala de lo Civil, Sede Madrid, Sala Primera). Sentencia núm. 671/2000 de 10 de junio.

España. Tribunal Supremo (Sala de lo Civil, Sede Madrid, Sala Primera). Sentencia núm. 359/2019 de 10 de junio.

España. Tribunal Supremo (Sala de lo Civil, Sede Madrid, Sección 1). Sentencia núm. 4754/2021 de 21 de diciembre.

England and Walles. Court of Appeal (Civil Division), Lord Justice Lloyd, Lord Justice Nourse, Docket number 91/0307, 10 April 1991.

U.S. Court Of Appeals – Second Circuit (WALKER) Docket number D, No 1704, 24 August 1992

Legislación

España. Real Decreto de 24 de julio de 1889 por el que se publica el Código Civil. Boletín Oficial del Estado, 25 de julio de 1889, núm. 206.