



**Novedades  
Legislativas**

# LAS CLÁUSULAS DE MANIFESTACIONES Y GARANTÍAS: PILAR ESENCIAL EN LA COMPRAVENTA DE SOCIEDADES

## Introducción

La compraventa de sociedades constituye una de las operaciones más sofisticadas dentro del tráfico jurídico mercantil. No se trata meramente de la transmisión de participaciones o acciones, sino de una compleja transferencia de riesgos, pasivos, expectativas y valor. En este contexto, las cláusulas de manifestaciones y garantías se erigen como elementos clave para dotar de seguridad jurídica y equilibrio a este tipo de transacciones.

## ¿Qué son las manifestaciones y garantías?

Las manifestaciones y garantías (en inglés, *representations and warranties*) son declaraciones contractuales formuladas, generalmente, por el vendedor en las que asegura al comprador que determinados aspectos de la sociedad objeto de transmisión son veraces, exactos y completos en el momento de la firma del contrato.

Estas declaraciones no son meras fórmulas retóricas: constituyen el soporte sobre el cual el comprador presta su consentimiento informado y forman la base del régimen de responsabilidad del vendedor frente a contingencias ocultas o desconocidas. Su función, por tanto, no es solo informativa, sino eminentemente protectora y reparadora.

## Finalidad y contenido habitual

El objetivo primordial de estas cláusulas es proteger al comprador de daños derivados de información inexacta, incompleta u ocultada. En caso de inexactitud, el comprador podrá exigir una indemnización por los perjuicios sufridos.

Entre las materias que suelen ser objeto de manifestaciones se incluyen:

- Constitución y existencia legal de la sociedad.
- Situación financiera y contable.
- Activos y pasivos.
- Litigios y contingencias.
- Cumplimiento normativo.
- Propiedad intelectual e industrial.
- Validez de los contratos relevantes.

- Titularidad de las participaciones o acciones.

### **Vigencia, conocimiento y límites**

Un aspecto clave es la delimitación temporal y cuantitativa de estas garantías. Los contratos deben regular:

- Vigencia.
- Exclusiones.
- Alcance del conocimiento.

A su vez, los vendedores suelen negociar límites a su responsabilidad:

- Materiales.
- Cuantitativos.
- Temporales.

### **Due diligence y garantías: ¿sustitutivos o complementarios?**

Uno de los errores más frecuentes es considerar que un exhaustivo proceso de due diligence exime de la necesidad de incluir manifestaciones y garantías. Esta visión es reduccionista. La due diligence es un instrumento de conocimiento; las manifestaciones y garantías, de asignación de riesgos. Por tanto, lejos de excluirse, se complementan.

La primera permite identificar riesgos y fortalezas; las segundas establecen un régimen de responsabilidad ante los riesgos no detectados o indebidamente comunicados. Además, permiten trasladar contractualmente al vendedor las consecuencias económicas de su inexactitud.

### **Mecanismos de reclamación**

Toda cláusula de manifestaciones y garantías debe ir acompañada de un mecanismo claro de reclamación. Esto incluye:

- Procedimiento de notificación de incumplimientos.
- Documentación necesaria para acreditar el daño.
- Mecanismos de cuantificación de los perjuicios.
- Procedimientos de resolución de disputas.

### **Conclusión**

Las manifestaciones y garantías son mucho más que una fórmula contractual: son una herramienta estratégica de protección, asignación de riesgos y construcción de confianza entre partes. Desde la práctica profesional, su correcta redacción, negociación y adaptación a cada caso concreto marcan la diferencia entre una operación segura y una fuente de conflictos.

En este sentido, contar con un asesoramiento jurídico mercantil especializado no es una opción, sino una necesidad. Los abogados mercantilistas de Kreston trabajan para garantizar que estas cláusulas reflejen de forma precisa los intereses de nuestros clientes y contribuyan a la estabilidad y éxito de la transacción.

**David Olivares Martinez**

Socio área legal

