

El seguro de garantías del vendedor: un catalizador en las compraventas de empresa

25 abril 2017

Vozpópuli

Alex Dolmans analiza, en un artículo publicado en *Vozpópuli*, las ventajas e inconvenientes del seguro de manifestaciones y garantías del vendedor (R&W), figura cada vez más frecuente en España en fusiones y adquisiciones, y concluye que este seguro está llamado a aumentar su presencia en el mercado español.

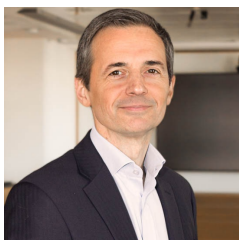
En las fusiones y adquisiciones, estamos viendo cómo se usa cada vez más el **seguro de manifestaciones y garantías del vendedor**. No es todavía una práctica muy habitual en España, pero hay una clara tendencia que sólo puede ir a más en los próximos años.

¿Qué es?

Cuando un vendedor transmite un activo o una empresa, tiene una responsabilidad frente al comprador. El alcance de esta responsabilidad se estipula claramente en el contrato de compraventa, donde las partes pactan las 'manifestaciones y garantías' del vendedor (representations and warranties o R&W por sus siglas en inglés) y regulan el proceso de reclamación cuando una de estas manifestaciones se incumple. **El seguro de manifestaciones y garantías del vendedor (seguro R&W) permite asegurar este riesgo de reclamaciones.** Cuando el incumplimiento de una manifestación del vendedor causa un daño al comprador, éste será indemnizado por la aseguradora y ya no por la parte vendedora.

Ver artículo completo publicado en *Vozpópuli* >>

El equipo



Alex
Dolmans

Socio

> [Read the full article online](#)