LOS PRINCIPIOS Y REGLAS DE LA COMPRAVENTA ROMANA EN EL DERECHO EUROPEO. HACIA UN NUEVO CONTENIDO DEL CONTRATO DE COMPRAVENTA DEL SIGLO XXI: *CAVEAT EMPTOR**

The rules and principles of the Roman Law on sales in the current European Law. A contribution to the sales contract law of the 21st century: caveat emptor

Amparo Montañana Casaní
Universitat Jaume I (Castellón-España)

Resumen: En el momento actual de globalización económica, debido a la influencia del Derecho anglosajón en la formación de la nueva *lex mercatoria*, el principio *caveat emptor* ha sido adoptado por el ordenamiento jurídico internacional y la práctica mercantil. En nuestro ordenamiento el principio *caveat emptor* se ha introducido a partir de la práctica negocial en el ámbito de algunos contratos de naturaleza mercantil, como en el caso del contrato compraventa de empresas.

Palabras clave: *caveat emptor*, compraventa de empresas, modelo análitico de contratación.

Abstract: In an era of economic globalization, as a consequence of the influence of the Common Law in the formation of a new *Lex Mercatoria*, the *caveat emptor* principle has been adopted by international law, as well as by trade practice. In our legal system, the *caveat emptor* principle has been introduced from the legal practice in some business contracts, such as in the corporate acquisitions.

Keywords: *caveat emptor*. Corporate acquisitions. Analytical Contracting Model.

---

* El presente trabajo deseo dedicárselo al Prof. Dr. D. Justo García Sánchez, Catedrático de Derecho Romano de la Universidad de Oviedo, como muestra de agradecimiento.

https://doi.org/10.55104/FRDC_0608

SUMARIO: I.–Introducción. II.–Imposición en la praxis negocial del modelo analítico de contrato de compraventa de empresas y del principio *caveat emptor*. III.–Principio *caveat emptor*. IV–Modelo analítico de contratación en la compraventa de empresas. V–Relaciones causa-efecto entre las «due diligence» y las «manifestaciones y garantías». VI.–Conclusiones.

I. INTRODUCCIÓN

En el marco del tema propuesto y enlazando con anteriores trabajos presentados en esta misma sede [1], dedicaré mi intervención a un principio o máxima romana *caveat emptor*, retomado en sede de incumplimiento contractual en el ámbito de algunos contratos de naturaleza mercantil, como en el caso del contrato de compraventa de empresas [2].

Existen históricamente tres sistemas de regular el incumplimiento contractual cuando éste consiste en la falta de adecuación de la cosa vendida en cuanto a las cualidades que ésta debe tener de acuerdo con el contrato. A saber, y por orden histórico: *caveat emptor*, acciones edilicias, y el principio de conformidad. En cualquier caso ninguno de los tres responde a una necesidad esencial del contrato, siendo desde un punto de vista técnico, cualquiera de sus soluciones tan válida como otra [3].

El principio *caveat emptor* fue el que en su origen rigió en las compraventas específicas en Roma. Según este principio, el vendedor sólo respondía de aquellas cosas que expresamente había prometido [4].

---

[1] MONTAÑANA CASANÍ, A., «La *actio quanti minoris* en la Convención de Viena de 1980 sobre Compraventa Internacional de Mercaderías» en P. RESINA (Coord.) *Fundamenta iuris. Terminología, principios e interpretatio*, Almería, Universidad de Almería, 2012, 393-408; «Hacia un nuevo contenido de la *actio quanti minoris* en el régimen del incumplimiento contractual del siglo XXI. La acción de rebaja del precio en la ley 23/2003 de Garantía en la Venta de Bienes de Consumo» en *Revista Internacional de Derecho Romano, RIDROM 11*, Universidad de Castilla-La Mancha, 2013, 510-548; «Un supuesto de adaptación al Derecho europeo en materia de incumplimiento contractual a la luz de la STS de 4 de marzo de 2013» en J.R. ROBLES, (Coord.) *Las actividades de la banca y los negocios mercantiles en el Mare Nostrum*, Pamplona, Aranzadi, 2015, 199-208.

[2] Al hacer referencia a la naturaleza mercantil del contrato de compraventa de empresa, no pretendemos afirmar su carácter mercantil, sino referirnos a que es objeto de estudio del Derecho mercantil por razón de la materia. Sobre el carácter mercantil o civil del contrato de compraventa de empresa ver: VICENT CHULIA, F., *Introducción al Derecho mercantil*, vol. I, 23ª ed., Valencia, Tirant Lo Blach, 2012, p. 404-406; vol II, 23ªed., p. 1579-1585, El autor defiende el carácter civil del contrato de compraventa de empresas, por no existir identidad de razón con la compraventa mercantil delimitada y regulada en los art. 325 y ss C.co.

[3] MORALES MORENO, A.M., «Tres modelos de vinculación del vendedor en las cualidades de la cosa» en *Anuario de Derecho Civil LXV,* BOE*,* 2012, 5-28.

[4] MONTAÑANA CASANÍ, A., «La responsabilidad por vicios ocultos en los Fueros de Valencia» en A. MURILLO (Coord.) *La responsabilidad civil de Roma al Derecho Moderno. IV Congreso Internacional*

https://doi.org/10.55104/FRDC_0608

Para Max Weber [5] sería el principio que caracterizaría la moral económica romana y es el propio de la economía capitalista. Este fue el principio que recogió el *common law* y por tanto podemos afirmar que es el principio típico del Derecho anglosajón.

El sistema de las acciones edilicias fue introducido con posterioridad, por los ediles curules para las compraventas de esclavos y animales en los mercados de Roma. Se trataba de proteger al comprador particular frente al vendedor, comerciante especializado, tratante de animales y esclavos, agravando la responsabilidad de este último que debía responder por los vicios ocultos que tuviera la cosa, tanto si eran conocidos por él, como no. Este fue el sistema acogido por las codificaciones continentales [6].

El principio de conformidad, consistente en que el vendedor está obligado a entregar la cosa con las cualidades que debe tener «conforme al contrato» y no hacerlo implica incumplir el contrato [7]. Es el que rige para la compraventa internacional de mercaderías [8], tiene su origen en el régimen del incumpli-

---

y VII Iberoamericano de Derecho Romano, Burgos, Universidad de Burgos, 2001, 561-572, en concreto 561-562.

[5] Weber, M., *Economía y sociedad*, edición electrónica 2014, editorial@fondo de cultura económica.com.

[6] Montañana Casaní, A., «La responsabilidad por vicios ocultos…» p. 563-566.

[7] Morales Moreno, A.M., «Tres modelos de vinculación…» p. 19 ss. L. Costa, «El régimen de la falta de conformidad con el contrato en la compraventa de bienes de consumo» en *Aranzadi Civil* 1, Aranzadi, 2004, 2045-2080, en concreto p. 2053. Define el principio de conformidad como la exacta correspondencia, adecuación o identidad entre la prestación prevista en el programa contractual y la efectivamente ejecutada por el deudor-vendedor. Para la autora, el principio de conformidad sería una especificación del principio general *pacta sunt servanda*. Vaquer Aloy, A., «El principio de conformidad: ¿supraconcepto en el Derecho de obligaciones?» en *Anuario de Derecho Civil LXIV,* BOE, 2011, 5-39, en concreto p. 11, para quien el principio de conformidad o falta de conformidad en la compraventa es un concepto unitario que pretende describir cualquier desviación de los bienes respecto de las expectativas del comprador en el contrato de compraventa. Siendo las partes libres de configurar sus respectivas prestaciones según les plazca. La conformidad no es más que la correspondencia de la cosa entregada con el diseño que las partes realizaron de la prestación.

[8] Convención de Viena, Parte III, Capítulo II «obligaciones del vendedor», Sección II, «Conformidad de las mercaderías y pretensiones de terceros», Art. 35: 1– El vendedor debe entregar las mercaderías cuya cantidad, calidad y tipo correspondan a los estipulados en el contrato y que estén envasadas o embaladas en la forma fijada por el contrato. 2– Salvo que las partes hayan pactado otra cosa, las mercaderías no serán conformes al contrato a menos: a– que sean aptas para los usos a que ordinariamente se destinen mercaderías del mismo tipo; b– que sean aptas para cualquier uso especial que expresa o tácitamente se haya hecho saber al vendedor en el momento de la celebración del contrato, salvo que de las circunstancias resulte que el comprador no confió, o no era razonable que confiara, en la competencia y el juicio del vendedor; c– que posean las cualidades de la muestra o modelo que el vendedor haya presentado al comprador; d– que estén envasadas o embaladas de la forma habitual para tales mercaderías o, si no existe tal forma, de una forma adecuada para conservarlas y protegerlas. 3– El vendedor no será responsable, en virtud de los apartados a)-a-d) del párrafo precedente, de ninguna falta de conformidad de las mercaderías que el comprador conociera o no hubiera podido ignorar en el momento de la celebración del contrato».

Señala Bianca, C., «Sezione II. Conformità dei beni e diritti dei terzi. Art. 35» en C. Bianca (Coord.) *Convenzione di Vienna sui contratti di vendita internazionale di beni mobili,* Padova, CEDAM,

https://doi.org/10.55104/FRDC_0608

miento contractual establecido en la Convención de Viena de 1980 sobre Compraventa Internacional de Mercaderías [9]. Y que a través de la Directiva 44/1999 sobre determinados aspectos de la Venta y Garantía de los Bienes de Consumo ha sido introducido en los ordenamientos jurídicos de los países de la UE, bien a través de una reforma de los códigos, bien a través de leyes especiales [10].

II. IMPOSICIÓN EN LA PRAXIS NEGOCIAL DEL MODELO ANALÍTICO DE CONTRATO DE COMPRAVENTA DE EMPRESAS Y DEL PRINCIPIO *CAVEAT EMPTOR*

Centrándonos en el tema que pretendemos abordar, podemos afirmar que en nuestra praxis negocial se ha impuesto para los contratos de compraventa de empresas el modelo analítico de contratación anglosajón, abandonando el régimen legal del contrato de compraventa regulado en nuestro Código civil. Las razones, sin duda, la influencia del poder económico angloamericano. Es obvio que el peso de sus economías impone el Derecho anglosajón en el mundo del comercio como si de una moderna *lex mercatoria* se tratara [11].

Pero hay otra razón, a nuestro modo de ver, que explicaría la fuerza con la que se ha impuesto este contrato en nuestra práctica negocial; ésta habría que buscarla en el hecho de que nuestros códigos no contemplan un contrato especial de compraventa de empresa. Al plantear el tema de nuestro trabajo hemos hecho referencia a la especial naturaleza de este contrato, la especialidad deriva, sin duda, del objeto de la compraventa en este caso: la empresa. La complejidad estructural de la empresa como objeto de compraventa; un objeto

---

1992, 146-152 que del articulado de la Convención de Viena sobre el cumplimiento de la prestación derivan dos consecuencias:

La primera, de orden sistemático, el reconocimiento de los vicios y la falta de cualidad de los bienes se reconducen al ámbito del incumplimiento contractual, separándose en esto de la tradición romana que recogen los códigos europeos, en que los defectos corren a cargo del vendedor.

La segunda, la Convención recoge una noción unitaria de la prestación inexacta que incluye los vicios ocultos, la falta de cualidad y el *aliud pro alio.*

Como consecuencia de esta noción unitaria, concluye el autor, se ve reforzada la posición del vendedor, que sólo responde según el art. 39 cuando el comprador ponga de manifiesto la falta de conformidad si lo hace en un plazo razonable. Además, previamente, el art. 38 impone al comprador la obligación de examinar las mercaderías en el plazo más breve posible atendiendo a las circunstancias.

Señala además, que la Convención de Viena da preeminencia a la determinación contractual, aplicándose los criterios de la Convención sólo de modo supletorio.

[9] La Convención de Viena de 1980 sobre Compraventa Internacional de Mercaderías, al regular el incumplimiento contractual introduce el concepto de incumplimiento esencial/no esencial.

[10] Morales Moreno, A.M., «Adaptación del Código civil al Derecho Europeo: La compraventa» en *Anuario de Derecho Civil LVI*, BOE, 2003, 1609-1651, en concreto pp. 1617-1622.

[11] Vicent Chulia, F., *Introducción…*, p. 403 s.

https://doi.org/10.55104/FRDC_0608

complejo por sí mismo y no estático hace que el contrato de compraventa clásico, pese a su demostrada versatilidad a lo largo de la Historia, no responda a las necesidades en este caso concreto [12].

Consecuencia lógica de la asunción de esta praxis negocial propia del Derecho anglosajón, es la asunción del principio *caveat emptor* en estos contratos de compraventa de empresas.

III. PRINCIPIO *CAVEAT EMPTOR*

El principio *caveat emptor* podemos definirlo como aquel por el que el comprador debe asumir el riesgo de la calidad de los bienes comprados a menos que estén cubiertos por la garantía del vendedor [13]. Es decir, el vendedor sólo responde de aquellas cosas que expresamente haya prometido.

El principio, también aludido como *emptor debet esse curiosus*, trata de estimular la actividad de autoprotección del comprador, bien intensificando la verificación del estado de la cosa, bien pactando la garantía del vendedor.

Parsons [14] justifica de este modo la adopción de este principio por el *common law*: «Si no existe una garantía expresa, el *common law* no da por implícita ninguna en general. La regla es incuestionable, *caveat emptor*. Aparentemente es una regla severa, y en ocasiones produce injusticias o inflexibilidad…. Como regla general podemos optar por esta regla o por su opuesta; y no nos damos cuenta de que la regla opuesta, es decir, que cada venta implica una garantía de calidad, causaría un inmenso incremento de litigios e injusticia. Siempre está en la mano del comprador exigir una garantía; y si no la obtiene, sabe que compra sin garantía, y debe proceder en consecuencia».

El juego se reparte de acuerdo con estas reglas:

1.º Verificación del estado de la cosa objeto del contrato exigido tanto al comprador como al vendedor.

2.º De este modo, el comprador podrá exigir garantías que le cubran de los posibles riesgos.

3.º El vendedor podrá dar garantías, sin asumir riesgos.

---

[12] Hernando Cebrià, L., *El contrato de compraventa de empresas,* Tirant lo Blanc, Valencia, 2005, p. 358.

[13] *Collins English Dictionary*. Copyright © HarperCollins Publishers.

[14] Citado por Carrasco Perera, A., «Manifestaciones y garantías y responsabilidad por incumplimiento» en J.M., Álvarez Arjona – A., Perera Carrasco (Direcc.), *Adquisiciones de empresas*, 3º Ed., Pamplona, Aranzadi, 2010, pp. 285-358, en concreto p. 286, nt. 4.

https://doi.org/10.55104/FRDC_0608

A este reparto de juego responde el modelo analítico de contratación referido a la compraventa de empresas.

IV. MODELO ANALÍTICO DE CONTRATACIÓN EN LA COMPRAVENTA DE EMPRESAS

El modelo analítico de contratación se caracteriza por reconocer un amplio margen a la autonomía privada. En ausencia de regulación, las partes determinan los puntos relevantes en la transmisión de empresas [15].

El contrato se lleva a cabo a través de un proceso de negociación en el que pueden distinguirse distintas fases [16]:

1.º Una primera fase equivaldría a unos tratos preliminares, la toma de contacto con los posibles vendedores; se redactarían después unas cartas de intenciones de carácter no vinculante.

2.º A continuación, se procedería a realizar una serie de informes periciales (due diligence), destinados a obtener información financiera sobre el estado de salud de la empresa.

3.º En un tercer momento, se pasaría a formalizar o perfeccionar el contrato, cuyo contenido incluiría una serie de cláusulas, las llamadas «manifestaciones y garantías» consistentes en un listado de materias sobre las que el vendedor manifiesta y garantiza su contenido y de las que el comprador hace depender su voluntad de compra.

4.º Llegamos así al cierre, momento final de la operación de adquisición de la empresa. En este momento se produciría el intercambio de cosa por precio.

En este momento pueden reproducirse las «manifestaciones y garantías» para el caso en que la empresa haya sufrido alguna modificación desde el momento de la firma del contrato, de tal forma que éstas sean conocidas por el adquirente, pudiendo no estar obligado a adquirir o pedir una reducción del precio.

En este momento del cierre también se tomarán en consideración elementos de la realidad exterior que pueden tener incidencia sobre el futuro de

[15] Incluiría tanto el «share deal» o compraventa de capa, que comprende la adquisición del activo+pasivo de la empresa, como el «asset deal» en el que se compran sólo los activos de la empresa.

[16] Álvarez Arjona, J.M., «Elementos comunes y estrategia del cierre» en J.M., Álvarez Arjona – A. Carrasco Perera (Direcc.), *Adquisiciones de empresas*, Pamplona, Aranzadi, 2010, pp. 55-121.

https://doi.org/10.55104/FRDC_0608

la empresa, su crecimiento o su perpetuación. Son las llamadas cláusulas MAC (material adverse change/efecto adverso importante).

V. RELACIONES CAUSA-EFECTO ENTRE LAS «DUE DILIGENCE» Y LAS «MANIFESTACIONES Y GARANTÍAS»

Nos interesa detenernos en la relación causa-efecto entre las «due diligence» y las «manifestaciones y garantías».

El proceso conocido como «due diligence» [17] consiste en que durante un periodo de tiempo el comprador dispone de acceso ilimitado a la empresa, y a todos los elementos que la integran, a fin de, a través de su estudio, tener una imagen patrimonial de la empresa lo más nítida posible, que incluiría aspectos financieros, legales, fiscales, comerciales, medioambientales... [18].

En el transcurso de este proceso el vendedor debe colaborar, proporcionando la información que le sea requerida de acuerdo con el principio de buena fe que debe presidir los contratos.

En todo caso la información obtenida a través de las «due dilegence» tiene sus limitaciones pues depende de los datos facilitados por el vendedor y por tanto el comprador está expuesto al riesgo.

Es aquí, cuando entran en juego las «manifestaciones y garantías» [19] que el vendedor otorga a favor del comprador apoyando el resultado de las «due diligence» cuando se trate de aspectos que sea imposible o no rentable com-

---

[17] El origen de las Due diligence lo encontramos en EEUU en las Securities Act de 1933. La Ley de Valores de 1933 fue la primera legislación federal utilizada para regular el mercado de valores. La Ley de Valores de 1933 se estableció como resultado de la crisis del mercado de valores de 1929. La legislación tenía dos objetivos principales: garantizar una mayor transparencia en los estados financieros para que los inversores puedan tomar decisiones informadas sobre las inversiones; establecer leyes contra la tergiversación y las actividades fraudulentas en los mercados de valores.

[18] Gimeno Ribes, M., *La protección al comprador en la adquisición de empresas*, Granada, Comares, 2013, p. 170-171.

[19] «representations and warranties», el término *representations*, lo hemos traducido como «manifestaciones»; estas cumplen una función informativa de la situación de la empresa. Las *warranties,* que hemos traducido como garantías, aseguran la compensación que determinen las partes, ante el incumplimiento de las manifestaciones.

Estas manifestaciones y garantías, sin ser éste un contenido necesario, en general contendrán dos órdenes de compromisos. En primer lugar habrá una serie de manifestaciones referidas a hechos o estados de cosas: se referirán a la constitución, capacidad, capital, estatutos de la sociedad vendedora o adquirida, órganos de administración, auditores, poderes, estado financiero, libros de comercio, impuestos, principales contratos, propiedad intelectual e industrial, activos muebles e inmuebles, seguros, plantillas laborales y contratos de servicios, licencias y autorizaciones administrativas, litigios, cuestiones medioambientales, seguridad de productos. En segundo lugar contendrá unas manifestaciones hechas sobre las propias manifestaciones en las que el vendedor declara que éstas son veraces, correctas y completas.

https://doi.org/10.55104/FRDC_0608

probar por el comprador. Comunicando al comprador una serie de circunstancias relativas a la empresa o a su entorno y asegurándole que son ciertas [20].

Las «manifestaciones y garantías» constituyen asignaciones contractuales de riesgos [21]:

- Los riesgos asignados al vendedor en la lista de «manifestaciones y garantías», son riesgos que éste soporta, aunque el comprador hubiera podido averiguar su existencia en el proceso de las «due diligence».
- Los riesgos excluidos de la lista de «manifestaciones y garantías», son riesgos voluntariamente asumidos por el comprador, aunque se trate de riesgos que, en ausencia de pacto, hubiera tenido que asumir el vendedor.
- La lista de garantías incluye los remedios contractuales en caso de que surjan contingencias. Estos remedios pueden ser:

1. Rescisión del contrato, éste se dará sólo en supuestos excepcionales como en los casos de responsabilidad por evicción en el caso de que el comprador fuera desposeído de la empresa.
2. Minoración del precio *(quanti minoris).*
3. Indemnizaciones, sometidas a límites cuantitativos y temporales, permitiendo mayor seguridad del tráfico y reduciendo posibles costes de litigios por cuantías pequeñas.

Nos interesa detenernos en el juego de los dos elementos referidos: Las «due diligence» y las «manifestaciones y garantías». Y las relaciones causa-efecto que entre ellas se producen para hacer efectiva la protección al comprador que deriva de la aplicación del principio *caveat emptor*.

El juego de ambos mecanismos persigue un doble fin:

De un lado, actúa como mecanismo de información para el comprador en la evaluación de debilidades y riesgos actuales y futuros de la empresa.

Por otro lado, permite al vendedor trasladar la carga de la evaluación al comprador y le dispensa de responsabilidades derivadas de vicios en el consentimiento de la contraparte.

En esto consistiría el juego del principio *caveat emptor* para la doctrina americana [22].

---

[20] Hallet Charro, R., «Due diligence» en J.M., Álvarez Arjona – A., Carrasco Perera (Direcc.), *Adquisiciones de empresas*, Pamplona, Aranzadi, 2010, pp. 191-257.

[21] Carrasco Perera, A., «Manifestaciones y garantías…», en concreto pp. 296-298.

[22] Hernando Cebrià, L., *La revisión legal (legal due diligence) en el Derecho mercantil,* Granada, Comares, 2008, p. 10.

https://doi.org/10.55104/FRDC_0608

VI. CONCLUSIONES

Finalizaremos con una serie de conclusiones/reflexiones que nos han surgido en torno al estudio del principio *caveat emptor*:

1. El principio *caveat emptor* responde históricamente a las estructuras jurídicas de las economía tempranas, entre ellas la romana.

Sería el principio que caracterizaría la moral económica romana. Basta recordar que los romanos admitían el *dolus bonus* en sus transacciones comerciales, entendido como estratagemas, mañas o alabanzas exageradas de las mercancías, resaltando cualidades que no tienen dirigidas a que se contrate.

2. El principio *caveat emptor* es el propio de las economías capitalistas. En este sentido, surge una duda, ¿cómo debemos interpretar este principio en el marco de las economías de la Unión Europea, siendo sus Estados, «Estados sociales y democráticos de Derecho»?

Utilizaremos el concepto economía capitalista, entendiendo ésta como el sistema económico o los principios económicos que rigen entre los profesionales del comercio. Excluyendo del concepto economía capitalista, desde la perspectiva de nuestro principio, los contratos con consumidores o todo lo que afecte a los derechos de los consumidores que deben regirse por principios que garanticen la protección al consumidor [23].

3. Entendiéndolo así, podemos concluir que el principio *caveat emptor* es el que se aplica según nuestro Código civil a las compraventas de empresas [24]. Véamos:

---

[23] En los contratos con los consumidores regiría el principio de conformidad, incorporado a nuestro ordenamiento en cumplimiento de la Directiva 44/1999 sobre determinados aspectos de la Venta y Garantía de Bienes de consumo, a través de la Ley 23/2003 de la Venta y garantía de Bienes de consumo. Posteriormente incorporado al texto refundido de la Ley General para la Defensa de los Consumidores y Usuarios, aprobado por Real Decreto Legislativo1/2007 de 16 de noviembre. El principio de conformidad supone incorporar a nuestro ordenamiento el régimen del incumplimiento contractual establecido por la Convención de Viena sobre Compraventa Internacional de Mercaderías de 1980.

[24] Sobre el modelo legal de contratación que recoge nuestro Derecho positivo y las garantías que en él se recogen y su especial aplicación al contrato de compraventa de empresas, ver Gimeno Ribes, M., *La protección al comprador…,* p. 76 ss. Para el autor, la institución de las acciones edilicias o saneamiento por vicios ocultos es, probablemente, la que más se ajusta a las necesidades de la compraventa de empresa, pues permite otorgar un tratamiento a las posibles inadecuaciones del objeto, bien rescindiendo el contrato, bien reduciendo el precio, permitiendo llegar a una solución económica justa. De ambos remedios, sería el destinado a obtener una reducción del precio el que más se adecuaría al supuesto de compraventa de empresas; pues la aplicación de la acción redhibitoria genera en una compraventa de empresas una situación compleja y poco apropiada, especialmente cuando la empresa ya ha desarrollado su actividad normal tras la transmisión, generando unos beneficios que han podido reinvertirse.

https://doi.org/10.55104/FRDC_0608

1.º Nuestro art. 1484Cc excluye de la obligación del saneamiento en aquellos casos en los que el vicio sea manifiesto o no estando a la vista el comprador fuese un perito que por razón de su oficio o profesión pudiera conocerlo.

2.º Todo empresario, por su condición de tal, puede considerarse un perito.

Debemos valorar el hecho de que el comprador es más que probable que desarrolle su actividad empresarial en el mismo sector.

También debemos valorar que según el mayor o menor tamaño de la empresa el comprador puede contar con asesoramiento profesional.

Así, sólo se aplicaría nuestro régimen legal de las acciones edilicias en las compraventas de empresas en aquellos casos de pequeñas empresas o en aquellos casos que el comprador fuera un particular, esto último es poco probable.

4. Debemos plantearnos, si el principio *caveat emptor* es el aplicable en las compraventas de empresas según el art. 1484Cc, ¿qué aporta a la praxis el modelo de contratación analítico? Muy sencillo, el modelo análitico de contratación nos permite anticipar problemas y anticipar soluciones, evitando litigios y reforzando la seguridad del tráfico jurídico. Frente al régimen legal que se plantea desde la perspectiva del ejercicio de acciones.

5. Un apunte final: a lo largo de la exposición las referencias romanísticas han sido constantes; desde los remedios mencionados: la rescisión del contrato (acción redhibitoria); la reducción del precio o indemnización (*quanti minoris*). La referencia al principio de buena fe que debe presidir la contratación entre las partes.

Resulta evidente el reconocimiento de los fundamentos romanísticos del contrato de compraventa, también en el modelo analítico anglosajón por el que se sustancia el contrato de compraventa de empresas.

https://doi.org/10.55104/FRDC_0608