



COMILLAS
UNIVERSIDAD PONTIFICIA

ICAI

ICADE

CIHS

TRABAJO DE FIN DE MÁSTER 2023/2025

Titulación: MÁSTER EN ACCESO A LA ABOGACÍA Y PROCURA

Especialidad: RELACIONES JURÍDICO PRIVADAS

Alumno: JIMENA INMACULADA GONZÁLEZ FERNÁNDEZ

Tutora: TATIANA PORTILLO PAVLOVIC

ÍNDICE

RESUMEN.....	3
ABREVIATURAS.....	4
I. CONTEXTO Y PUNTO DE PARTIDA.....	5
II. CUESTIONES A ANALIZAR.....	6
A. EL OBJETO DEL CONTRATO.....	6
B. DOCUMENTACIÓN. LA DUE DILIGENCE.....	12
C. LAS PARTES EN EL CONTRATO.....	17
D. EL PRECIO.....	18
1. FIJACIÓN DEL PRECIO.....	18
2. PAGO DEL PRECIO.....	21
E. OBLIGACIONES DE LAS PARTES.....	25
F. GARANTÍAS.....	29
G. INCUMPLIMIENTO.....	30
H. OTRAS CUESTIONES.....	34
IV. BIBLIOGRAFÍA.....	38
Legislación.....	38
Jurisprudencia.....	38
Artículos.....	39
Enlaces web.....	39

RESUMEN

El presente Trabajo de Fin de Máster tiene como objeto la elaboración de un informe jurídico que trate de proponer soluciones a las cuestiones planteadas sobre el asunto Metalia Capital, con el fin último de otorgar un enfoque práctico a todo lo estudiado durante el Máster de Acceso a la Abogacía y la Procura.

El informe se centra en un análisis de las cuestiones planteadas por nuestro cliente, Grupo Española de Oficinas, en relación con la compraventa de tres edificios ubicados en la zona del 22@ de Barcelona. Los tres edificios se encuentran en una etapa preliminar de promoción y por tanto, el asesoramiento se centra en todas las dudas sobre la negociación, el contenido del contrato y la fórmula más adecuada para ejecutarlo de acuerdo con las características del caso.

La perspectiva de análisis se centra en la de la parte compradora por cuando es quien solicita el informe.

La metodología de análisis utilizada se basa en una búsqueda de todas las opciones posibles con sus ventajas e inconvenientes para tratar de ayudar a Grupo Española de Oficinas a tomar las decisiones más adecuadas. El análisis se divide en bloques dentro de los cuales se estudia y proporciona las respuestas: objeto del contrato, documentación, las partes, el precio, las obligaciones de las partes, las garantías de las partes, el incumplimiento y otras cuestiones.

PALABRAS CLAVE

Contrato de compraventa; Sociedades de Capital; Garantías; Due Diligence, Compraventa directa y compraventa indirecta;

ABREVIATURAS

Art.: Artículo.

CC: Real Decreto de 24 de julio de 1889 por el que se publica el Código Civil.

CE: Constitución Española.

CTE: Real Decreto 314/2006, de 17 de marzo, por el que se aprueba el Código Técnico de la Edificación.

ET: Real Decreto Legislativo 2/2015, de 23 de octubre, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley del Estatuto de los Trabajadores.

GEO: Grupo Español de Oficinas.

LGT: Ley 58/2003, de 17 de diciembre, General Tributaria.

LEC: Ley 1/2000, de 7 de enero, de Enjuiciamiento Civil.

LH: Decreto de 8 de febrero de 1946 por el que se aprueba la nueva redacción oficial de la Ley Hipotecaria.

LM: Ley 17/2001, de 7 de diciembre, de Marcas.

LO: Ley 38/1999, de 5 de noviembre, de Ordenación de la Edificación.

LPI: Real Decreto Legislativo 1/1996, de 12 de abril, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley de Propiedad Intelectual, regularizando, aclarando y armonizando las disposiciones legales vigentes sobre la materia.

LSC: Real Decreto Legislativo 1/2010, de 2 de julio, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley de Sociedades de Capital.

LUC: Decreto Legislativo 1/2010, de 3 de agosto, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley de urbanismo.

OEPM: Oficina Española de Patentes y Marcas.

I. CONTEXTO Y PUNTO DE PARTIDA

En primer lugar y a efectos introductorios, se van a exponer los elementos y características que delimitan el punto de partida en el que nos incorporamos como asesores para el desarrollo del informe.

Grupo Española de Oficinas (en adelante, GEO) quiere adquirir tres edificios cuya construcción aún no ha sido iniciada. La promoción de cada uno de los edificios será iniciada por una sociedad distinta, siendo todas ellas titularidad del holding en **España Metalia Holding, S.A** (en adelante, Metalia Holding), que pertenece a **Metalia Capital**. Estas sociedades (en adelante, denominadas en conjunto como las **Sociedades**) son:

- **Promotora Deftonia S.L.U para el edificio Deftonia.**
- **Promotora Toolania S.L.U para el edificio Toolania.**
- **Promotora Ninania S.L.U para el edificio Ninania.**

Cada una de las Sociedades encargadas de la promoción de los Edificios, ha suscrito contratos separados con sus respectivos contratistas para la promoción y ejecución del proceso constructivo.

Metalia Capital y GEO se han comprometido a una serie de pactos a través de la firma de un **acuerdo de intenciones** (también conocido como *letter of intent*) en el que se han convenido unos puntos fundamentales:

- Las partes dejan pendiente el acuerdo sobre la forma de la transmisión: indirecta (mediante adquisición de las Sociedades propietarias de los edificios) o directa (mediante la transmisión de los edificios).
- El precio total será de 180.000.000 euros (60.000.000€ cada edificio).
- El momento de la transmisión sólo tendrá lugar en el momento en el que finalice la construcción de cada edificio.
- Plazo máximo para la finalización de los tres edificios (18 meses).
- Las obligaciones principales de las partes:
 - Vendedor: primero se compromete a finalizar la construcción de los edificios y al terminar, se compromete a bien transmitir las Sociedades o bien transmitir la propiedad de los edificios.
 - Comprador: el pago del precio para adquirir las Sociedades o los edificios.

Antes de seguir con el contexto, es importante aclarar qué implica firmar un acuerdo de intenciones. El acuerdo de intenciones es un documento precontractual que suscriben las partes

con la intención de delimitar sus pretensiones a través de una serie de declaraciones y así plasmar la voluntad de negociar de buena fe en la fase previa a la firma del contrato, sería como fijar el punto de partida. Ya que un contrato existe desde el momento en el que las partes consienten en obligarse (art. 1245 CC), al tratarse de una serie de manifestaciones, lo que las partes buscan suscribiendo este tipo de escritos es el efecto contrario que genera un contrato: marcar unas pautas desde las que iniciar las negociaciones que no establezcan obligaciones entre las partes ¹.

Por tanto, los puntos anteriores que Metalia Holding y GEO han delimitado en la carta de intenciones no suponen obligaciones bilaterales. Aún así, la carta de intenciones plasma un proceder honesto y las partes no deben defraudar la confianza generada con este acuerdo, puesto que este documento puede ser usado como medio para interpretar el contrato una vez celebrado (art. 1282 CC²), e incluso como una de manera que en caso de que Metalia Holding o GEO incumplieran los acuerdos suscritos en este documento, se pudiera fundamentar una demanda por responsabilidad por los gastos en los que se incurrió en esta etapa de la negociación.

Por último, todas las cuestiones se analizan entendiendo que las Sociedades tienen actividad y suscriben negocios jurídicos de distinta índole, de manera que no han sido creadas únicamente para la promoción de los edificios.

II. CUESTIONES A ANALIZAR

Las cuestiones se plantean en bloques de análisis dentro de los cuales se proporciona una conclusión.

A. EL OBJETO DEL CONTRATO

Primero, como punto de partida es necesario ubicar el tipo de contrato ante el que nos encontramos: un contrato de compraventa. Este contrato se regula en el artículo 1445 y siguientes del Código Civil donde se establece que una parte entrega una cosa, en este caso los edificios, a cambio de un precio.

Aquí, el objeto del contrato es la adquisición de los tres edificios bien mediante (i) la compra directa a cada una de las Sociedades (Deftonia S.L, Toolania S.L y Ninania S.L) de cada uno de

¹ González, S. N. (2011). La función de la carta de intenciones en la interpretación de los contratos celebrados por la empresa. *Iustitia*, (9), 215-241.

² Artículo 1282 del Código Civil: “Para juzgar la intención de los contratantes, deberá atenderse principalmente a los actos de éstos, coetáneos y posteriores al contrato”

sus edificios por medio de tres contratos de compraventa distintos o bien de forma indirecta a través de (ii) la compraventa a Metalia Holding S.A de las participaciones sociales de cada una de las mencionadas sociedades.

Además, este contrato de compraventa contiene una condición suspensiva porque la adquisición de los edificios está supeditada a que sean construídos. De esta manera, el contrato de compraventa existe y es válido, pero no tendrá efectos hasta que se cumpla esta condición. La condición suspensiva se regula en el art. 1114 y vincula la eficacia del contrato a que se cumpla el acontecimiento que constituye la condición.

Dado que en el acuerdo de intenciones las partes pactaron que posteriormente se decidiría mediante qué configuración se transmitirán los edificios, nuestro cliente se plantea las siguientes preguntas:

¿Qué ventajas e inconvenientes tendría la adquisición de las participaciones sociales de las Sociedades respecto de la adquisición directa de los Edificios?

- **Adquisición directa de los tres edificios.**

Los tres edificios que GEO quiere adquirir aún no están construídos. Para adquirir la propiedad sobre los mismos la vía adecuada sería mediante un contrato de compraventa conocido como “llave en mano”. Esto significa que la parte vendedora se obliga al proceso constructivo de los tres edificios, con todos los procedimientos administrativos y técnicos que ello conlleva, y una vez finalizado todo el proyecto según lo convenido, se obliga a la transmisión de la propiedad.

Como se ha mencionado, el proceso constructivo de los edificios primero requiere de la obtención de todos los permisos y licencias así como de la propia ejecución de las obras. Metalia Holding S.A actuará como promotora de la obra que será encargada a una constructora. A la finalización de todo el proceso tendrá lugar la entrega y recepción de los edificios. Todo este complejo proceso será entre la promotora y las partes con las que contrate, por lo que para GEO no existen inconvenientes directos de toda la fase constructiva, pero sí podría haberlos de forma indirecta. Es decir, al no ser GEO quien contrate con las distintas empresas para la construcción, no tiene responsabilidad contractual ni necesitará estar pendiente de todo el proceso, pero puede ser que de la construcción surjan defectos o problemas que le afecten.

Así, las **ventajas** de elegir este medio de adquisición de los edificios serían:

- Los **activos se transmiten terminados**. Metalia Holding le entregará a GEO los edificios ya finalizados, habiendo cumplido con toda la normativa para su construcción y con las características que las partes acuerden.
- Los **procedimientos son más sencillos**. Esto es porque se trata de una transmisión directa de bienes: cada una de las tres Sociedades vende el edificio de su propiedad, este sale de su activo, se desvincula del patrimonio y pasa a pertenecer al patrimonio de GEO. Mientras que de haber una transmisión indirecta, la situación puede llegar a ser más compleja porque en relación con la transmisión de participaciones cada sociedad puede haber establecido limitaciones o una serie de autorizaciones en sus estatutos para este tipo de operaciones.
- **No se heredan pasivos**. La transmisión directa de activos no implica la transmisión de pasivos, mientras que con la transmisión de una sociedad mediante la adquisición de sus participaciones se transmiten también todas las deudas que ésta tenga, por ejemplo si tiene deudas con proveedores, con empresas subcontratadas para la construcción etc.
- **Elaboración de contratos a medida**. Cada edificio se adquiere de una sociedad diferente y por ello se suscribirán tres contratos distintos. Esto puede suponer una ventaja porque se puede elaborar cada contrato de una forma más específica para cada edificio y cada una de las partes con garantías concretas y mayor número de detalles en beneficio de las partes.

Por otro lado, los **inconvenientes** que nuestro equipo identifica serían:

- **Elaboración de tres contratos**. De la misma manera que elaborar tres contratos distintos para cada edificio puede ser una ventaja por el nivel de concreción que se puede alcanzar, también puede ocasionar inconvenientes como mayor tiempo de negociación entre las partes que redundan en mayores costes. Si las sociedades son similares esto no supondrá una gran desventaja.
- **La aparición de vicios o defectos**. Puede ocurrir que la construcción no se haya realizado de forma correcta, con materiales no adecuados o deteriorados, sin contar con las licencias exigidas etc. Si bien es cierto que existe un régimen de responsabilidad de la construcción, además del régimen de responsabilidad contractual y extracontractual, a los que acudir en caso de que surjan problemas; no deja de ser un inconveniente a tener en cuenta porque la forma de solucionarlo requiere de acuerdos o incluso acudir a la jurisdicción competente, y que por ende redundan en mayores costes.

- **Adquisición de la totalidad de las participaciones**

Se trata de la transmisión indirecta. En este caso, en vez de comprar los tres edificios, Metalia Holding transmitiría la propiedad de las Sociedades titulares de los edificios mediante la transmisión de las participaciones, a la vez que se transmiten los activos, pasivos y todo contenido de las propias Sociedades.

Las **ventajas** de la transmisión indirecta serían:

- **Mantenimiento de las Sociedades** y todos sus negocios jurídicos. Las sociedades se transmiten al completo (activos, pasivos, empleados, negocios jurídicos) por lo que, dependiendo de la estrategia a futuro de GEO y de cómo sean los resultados económicos de las sociedades, puede ser un beneficio ya que adquiere sociedades en pleno funcionamiento sin necesidad de empezar de cero.
- **Adquisición indirecta de los edificios**. No solo se adquieren las sociedades sino que todos los activos, y los edificios.
- **Menos costes sobre impuestos**. Las Sociedades adquiridas no sufren ningún cambio en su patrimonio y se asume únicamente la tributación que grava la operación de la transmisión de las participaciones como una ganancia patrimonial para GEO, sin necesidad de costes registrales de los edificios.

Los **inconvenientes** de la transmisión indirecta abarcan:

- **Transmisión de pasivos** (obligaciones y deudas). Se transmite todo lo que las Sociedades tienen pero también todo lo que deben.
- **Obligaciones laborales**. Siempre que se produce la adquisición de una empresa entendida como una unidad productiva, el nuevo empresario queda subrogado en las obligaciones laborales y de seguridad social, incluyendo los compromisos de pensiones y las obligaciones en materia de protección social complementaria (art. 44.1 ET³). Si bien es cierto que sobre las obligaciones laborales nacidas con anterioridad a la cesión, el régimen de responsabilidad es de solidaridad entre el cedente y el cesionario (art. 44.3

³ Art. 44.1 Estatuto de los Trabajadores “El cambio de titularidad de una empresa, de un centro de trabajo o de una unidad productiva autónoma no extinguirá por sí mismo la relación laboral, quedando el nuevo empresario subrogado en los derechos y obligaciones laborales y de Seguridad Social del anterior, incluyendo los compromisos de pensiones, en los términos previstos en su normativa específica, y, en general, cuantas obligaciones en materia de protección social complementaria hubiere adquirido el cedente.

ET⁴).

- **Obligaciones fiscales.** La sucesión en la empresa también incluye todas las obligaciones tributarias, tal como establece el artículo 42.1c) de la LGT. Para evitar esto, es recomendable solicitar una certificación de las deudas, sanciones y responsabilidades tributarias derivadas del ejercicio de las tres sociedades que se pretende adquirir (art. 175.2 LGT⁵). La Administración cuenta con un plazo de tres meses para expedir dicha certificación. La responsabilidad se limitará a las deudas, sanciones y responsabilidad recogidos en el documento. De no contestar en tres meses, el solicitante quedará exento de toda responsabilidad.
- **Limitaciones a la transmisión en los estatutos.** Puede ocurrir que la propia sociedad cuente con herramientas para limitar de alguna forma la transmisión de participaciones o que se requiera autorización de los socios de la matriz, Metalia Holding.
- **Mayor coste.** En este caso concreto la intención es adquirir tres Sociedades distintas, Deftonia S.L.U, Toolania S.L.U y Ninania S.L.U, lo que requiere de un intenso análisis de toda la documentación de cada una de las Sociedades. Esto implica un análisis detallado de un gran número de documentos (que se analizarán en el apartado dedicado a la documentación) requiriendo de una gran inversión de tiempo por distintas personas. En definitiva, mayores costes.

Una problemática asociada a ambas formas de transmitir los edificios es **Incumplimiento de normativas** por parte de Metalia Holding en el proceso constructivo, tanto de forma deliberada, como por inobservancia las normas vigentes o por omisión de terceros subcontratados:

- ◆ No cumplir con lo establecido en el **Código Técnico de la Edificación (CTE)** que es la normativa, tanto nacional como autonómica, que recoge los requisitos mínimos que deben cumplir los edificios en cuanto a seguridad estructural, contra incendios, eficiencia energética, accesibilidad, materiales (uso de materiales prohibidos, no recomendados o peligrosos), calidad del aire en el interior, aislamiento e instalaciones de agua y electricidad y calidad de la edificación.

⁴ Art. 44.3 del Estatuto de los Trabajadores “Sin perjuicio de lo establecido en la legislación de Seguridad Social, el cedente y el cesionario, en las transmisiones que tengan lugar por actos intervivos, responderán solidariamente durante tres años de las obligaciones laborales nacidas con anterioridad a la transmisión y que no hubieran sido satisfechas.”

⁵ Art. 175.2 Ley General Tributaria: “El que pretenda adquirir la titularidad de explotaciones y actividades económicas y al objeto de limitar la responsabilidad solidaria contemplada en el párrafo c) del apartado 1 del artículo 42 de esta ley, tendrá derecho, previa la conformidad del titular actual, a solicitar de la Administración certificación detallada de las deudas, sanciones y responsabilidades tributarias derivadas de su ejercicio. La Administración tributaria deberá expedir dicha certificación en el plazo de tres meses desde la solicitud. En tal caso quedará la responsabilidad del adquirente limitada a las deudas, sanciones y responsabilidades contenidas en la misma. Si la certificación se expidiera sin mencionar deudas, sanciones o responsabilidades o no se facilitara en el plazo señalado, el solicitante quedará exento de la responsabilidad a la que se refiere dicho artículo.”

- ◆ No cumplir con los requisitos **administrativos** de concesiones y licencias, por ejemplo que no se trate de suelo urbanizable.

La elección de una vía u otra dependerá de la visión empresarial de GEO. Si busca ampliar sus vías de negocio y fuentes de ingresos la adquisición de las sociedades puede ser una buena opción, esto siempre que se trate de Sociedades con buenos resultados y su adquisición no genere más inconvenientes. Por otro lado, si tan solo se quiere adquirir los edificios construidos sin mayores compromisos, la transmisión de las participaciones es un proceso demasiado costoso y complejo como para arriesgarse a escoger esta vía.

¿Qué protecciones habría que prever en el Contrato Privado de Compraventa respecto de las participaciones sociales de las Sociedades que no serían relevantes en el Contrato Privado de Compraventa respecto de los Edificios?

En el contrato de compraventa, el enfoque y las protecciones son completamente distintas entre la adquisición directa e indirecta. Esto es a causa de la naturaleza del objeto del contrato. Mientras que los edificios son bienes inmuebles cuya compraventa involucra principalmente cuestiones de propiedad, estado físico del bien y licencias; las participaciones sociales implican derechos sobre una sociedad, lo que trae consigo consideraciones sobre la gestión, los activos y pasivos de la empresa, entre otros aspectos.

A continuación, se detallan las protecciones específicas que deberían ser incluidas en un contrato de compraventa de participaciones sociales y que no serían relevantes en la compraventa de edificios:

→ **Manifestaciones y Garantías** sobre las sociedades. Las manifestaciones y garantías son diferentes declaraciones que lleva a cabo el vendedor sobre el estado de la sociedad con la finalidad de determinar con claridad cuáles son las características del objeto del contrato, en este caso las tres Sociedades. De resultar falsas las manifestaciones, el vendedor deberá indemnizar como si se tratara de un incumplimiento contractual⁶.

- ◆ **Garantías** sobre la situación financiera y legal. El vendedor, Metalia Holding, debe aportar garantías de que la sociedad se encuentra en una situación legal y financiera “saludable”. Al adquirir el 100% de las Sociedades, este extremo es relevante por el régimen de responsabilidad fiscal y laboral mencionado en el

⁶ Rodrigo, G. M. (2022). De las distintas vías de adquirir una empresa: aspectos contractuales a tener en cuenta. *Revista Boliviana de Derecho*, (34), 422-497.

punto anterior. Estas garantías deberían incluir, entre otros, los pasivos, deudas, litigios pendientes etc.

- ◆ **Garantías sobre los activos.** Manifestaciones sobre la situación de todos los activos, que se encuentran libres de cargas, registrados debidamente o que no están sujetos a embargos o gravámenes.
- ◆ **Garantías sobre las participaciones.** Manifestaciones sobre su validez, que se encuentren debidamente emitidas etc.

→ **Elaboración de una due diligence.** Será esencial la elaboración de una due diligence lo más completa posible, que abarque el ámbito fiscal y económico, legal, laboral etc. Con el desarrollo de un informe de due diligence la parte compradora puede tener un esquema detallado de los riesgos e inconvenientes de la adquisición de las Sociedades

→ **Pactos de permanencia.** En relación con los altos cargos de las sociedades, puede ser interesante pactar su permanencia en la sociedad por lo menos durante un tiempo determinado, para garantizar el mantenimiento de la actividad económica en términos similares a la etapa anterior de la transmisión.

B. DOCUMENTACIÓN. LA DUE DILIGENCE

¿Qué documentación sería necesario revisar en caso de compraventa de las Sociedades que no sería necesario revisar en caso de compraventa directa de los edificios?

En caso de que se optara por la compra de las participaciones sociales los documentos a revisar serían todos los relacionados con la propia constitución y funcionamiento de la sociedad. Al adquirir la sociedad de forma íntegra se adquieren todos los activos que la constituyen, así como todos los pasivos. Es importante que nuestro departamento analice de forma exhaustiva documentos de funcionamiento interno de la sociedad como tal, y externos de la sociedad en relación con su actividad y los negocios jurídicos con terceros. Por tanto, los documentos que a priori requieren de análisis serían:

Documentación de la sociedad

→ **Capacidad legal de los representantes.** Es necesario comprobar si la persona o las personas que ostentan la representación legal de la sociedad cumplen con los requisitos de capacidad y representación necesarios:

- ◆ El representante legal debe tener **capacidad jurídica plena**, no estar inhabilitado para ejercer la representación, ya sea por sentencia o por conflicto de interés.
- ◆ Debe **ostentar los poderes de representación** para actuar en nombre de la sociedad. Si se trata del administrador, esta persona ya ostenta la representación por motivo de su cargo, pero es posible que mediante un poder notarial se haya designado a una persona diferente. Será necesario comprobar el poder y que cumple con los requisitos formales necesarios para su validez.

En este caso, las Sociedades son sociedades limitadas unipersonales y pertenecen a un holding, Metalia Holding S.A (en adelante, Metalia Holding), de manera que ese socio único sería una persona jurídica. Las tres Sociedades tienen personalidad jurídica diferenciada de Metalia Holding y puede que ésta ostente la representación mediante sus administradores o que haya delegado en una o varias personas. Independientemente de esto, será necesario comprobar la documentación relacionada con la representación.

- **La escritura de constitución de la sociedad.** Se trata del contrato entre los socios, esencial para entender la estructura y el objeto social de la entidad. La Ley de Sociedades de Capital exige como requisito constitutivo la escritura pública y su inscripción en el Registro Mercantil (art. 20 LSC⁷). Se debe comprobar que se cumple con los requisitos legales de contenido (artículo 22 LSC⁸) para conocer si la sociedad está constituida cumpliendo con las exigencias legales, debiendo figurar la identidad de los socios, la voluntad de constituir la sociedad con la designación del tipo social, las aportaciones de cada socio, los estatutos de la sociedad y la identidad de la persona que designada para la administración y representación de la sociedad.
- **Los estatutos sociales.** Forman parte del contenido de la escritura de constitución y es el documento que recoge las normas de funcionamiento de la sociedad, las obligaciones y derechos de los socios, etc. Será necesario comprobar que recogen el contenido que establece el artículo 23 LSC: la denominación, objeto y domicilio de la sociedad, el capital social, las participaciones en las que éste se divide y su valor, la administración, la duración del cargo y cómo se va a organizar (unipersonal, mancomunada etc.) así como

⁷ Art. 21 LSC: “La escritura de constitución de las sociedades de capital deberá ser otorgada por todos los socios fundadores, sean personas físicas o jurídicas, por sí o por medio de representante, quienes habrán de asumir la totalidad de las participaciones sociales o suscribir la totalidad de las acciones.”

⁸ Art. 22.1 LSC: “.En la escritura de constitución de cualquier sociedad de capital se incluirán, al menos, las siguientes menciones:a) La identidad del socio o socios. b) La voluntad de constituir una sociedad de capital, con elección de un tipo social determinado. c) Las aportaciones que cada socio realice o, en el caso de las anónimas, se haya obligado a realizar, y la numeración de las participaciones o de las acciones atribuidas a cambio. d) Los estatutos de la sociedad. e) La identidad de la persona o personas que se encarguen inicialmente de la administración y de la representación de la sociedad.”

el modo de deliberar y la organización de los órganos de la sociedad. El contenido de los estatutos sobre todo es relevante para identificar si existen limitaciones a la transmisión de las participaciones. El contenido de los estatutos de las Sociedades podrá ser modificado una vez éstas hayan sido adquiridas por GEO ya que al ser titular del 100% de las participaciones puede cambiarlos de un modo más fácil sin necesitar acuerdos.

- **El libro de actas.** Este libro recoge un registro de todas las reuniones celebradas, por los órganos de la sociedad, los socios que asistieron así como las decisiones que se han tomado en ellas. De manera que al analizar este libro se puede ver como ha sido la toma de decisiones. Al tratarse de Sociedades unipersonales, el socio único ejerce las competencias de la Junta General y sus decisiones igualmente han de ser consignadas en acta (art. 15 LSC).
- **El registro de socios.** Se trata de un libro obligatorio para las Sociedades limitadas donde consta la titularidad originaria y las sucesivas transmisiones de las participaciones sociales, así como la constitución de derechos reales y otros gravámenes sobre las mismas (art. 102 LSC). En él se inscribe cada socio con su identidad y domicilio, de manera que sólo se reputará socio a aquellas personas inscritas. En una sociedad unipersonal no sería relevante el estudio del libro de socios puesto que solo hay uno.
- **Las cuentas anuales.** Las cuentas anuales contienen el balance, la cuenta de pérdidas y ganancias, los cambios en el patrimonio neto, una memoria y un estado de flujos de efectivo (art. 254 LSC). Con la revisión de estos documentos se obtiene una imagen exacta de los ingresos, gastos, rentabilidad y estabilidad de la empresa para poder tomar una decisión adecuada sobre si realmente es productivo que GEO adquiera los tres edificios de forma indirecta.
 - ◆ El **balance** aporta información sobre los derechos y bienes (activo), y sobre las obligaciones y deudas (pasivo). Estos datos son verdaderamente relevantes ya que una de las razones que hace interesante la compraventa indirecta de los edificios a través de la adquisición de las participaciones, es que se transmiten todos los activos de las Sociedades. Pero, a la vez se transmiten todos los pasivos, que deben ser analizados con detalle para comprobar si cada una de las Sociedades tienen deudas u obligaciones que supongan un riesgo económico y provocando efectos negativos para GEO.
 - ◆ La **cuenta de pérdidas y ganancias** plasma el resultado económico de las Sociedades durante cada ejercicio y por tanto los beneficios y las pérdidas. Con estos datos se puede analizar el trayecto económico que han tenido las

Sociedades, cómo de beneficiosa ha sido su actividad y así GEO podrá adoptar cambios en su gestión o incluso decidir no adquirirlas.

- ◆ Los **cambios en el patrimonio neto** refleja los cambios en el patrimonio neto de las Sociedades causados por aumento o reducción del capital, la distribución de los dividendos o de los resultados obtenidos.
- ◆ El **estado de flujos de efectivo** informa sobre el dinero que ha entrado y salido de las Sociedades. Es decir, permite ver la capacidad de la sociedad para generar efectivo y aporta datos sobre la capacidad de solvencia.
- ◆ La **memoria** reúne en forma de informe una serie de detalles que acompañan a todos los documentos anteriores y respalda la toma de decisiones en base a qué políticas se han seguido, eventos ocurridos y otras aclaraciones.

Documentación fiscal y tributaria

- **Pagos de impuestos y declaraciones.** Para comprobar que las Sociedades no tienen deudas tributarias y evitar riesgos se deberá comprobar las declaraciones de los diferentes impuestos.
- El **certificado del art. 175.2 LGT**, mencionado previamente. Se trata de un certificado emitido por la Administración para limitar la responsabilidad solidaria entre el vendedor y el comprador, quedando ésta limitada a las deudas, sanciones y responsabilidades contenidas en la misma y evitar asumir riesgos.

Documentación legal: contratos, litigios y otros negocios jurídicos

- **Contratos de las Sociedades.** Se deberán analizar los contratos vigentes que existan para conocer los compromisos y obligaciones de la sociedad.
 - ◆ Contratos laborales. Toda la documentación relacionada con los contratos que tengan las Sociedades con trabajadores.
 - ◆ Contratos de arrendamiento. Si se han suscrito contratos de arrendamiento de inmuebles, maquinaria etc.
 - ◆ Contratos comerciales con proveedores, etc.
 - ◆ Contratos de seguros. Para conocer su vigencia, si están al corriente de pagos, su nivel de cobertura etc.

→ **Litigios.** Se deberá buscar toda la información relativa a los litigios en los que haya sido parte cada una de las Sociedades, si los hubiera. Con este análisis lo que se pretende comprobar es si las Sociedades han seguido una política de alta litigiosidad o si en cambio han tratado de alcanzar acuerdos.

◆ Finalizados. Para comprobar que no queden ejecuciones o pago de costas por abonar o que sean abonadas en beneficio de las Sociedades.

◆ En trámite. La situación jurídica de las Sociedades sigue siendo la misma por lo que si se adquieren las Sociedades los litigios pendientes deben ser continuados por GEO

Documentación relacionada con la propiedad intelectual e industrial

Es esencial comprobar la situación de las Sociedades en relación con sus derechos de propiedad intelectual e industrial. Los activos intangibles son, en muchos casos, elementos de gran valor para las Sociedades, por lo que es bueno comprobar si están registrados, sus niveles de protección o si están licenciados. Junto a esto, también es relevante analizar el estado de las licencias en las que las Sociedades son cesionarias por ejemplo sobre programas de ordenador.

→ **Marcas.** En el caso de la marca, es necesario su registro en la OEPM para poder obtener la protección de todos los signos distintivos que la conforman. La duración del registro es de 10 años y se podrá renovar por períodos sucesivos de 10 años (art. 31 LM). Se confirmará que las marcas están protegidas debidamente.

→ **Propiedad intelectual.** En caso de que existan diseños, planos u otros tipos de obras susceptibles de protección vía derechos de autor según lo establecido en la LPI (art. 10 y siguientes LPI), hay que comprobar si están inscritos en el Registro de Propiedad Intelectual de cara a eventuales usos no autorizados por terceros.

→ **Contratos** de cesión de derechos o licencias de uso de marcas. En caso de que existan, comprobaremos la extensión de la cesión, su duración, el abono del precio y en definitiva todo su contenido, tanto de los contratos en los que las Sociedades son cedentes, como en los que son cesionarias.

Con el estudio de este apartado, se evidencia la complejidad que supone realizar la transmisión indirecta de los edificios por la cantidad de documentos que requieren de estudio y análisis, y

sobre todo porque de esto se desprende el valor económico real y potencial (actual y a futuro) de las Sociedades. Como ya se ha explicado, con este procedimiento se adquieren tres Sociedades completamente funcionales las cuales han podido suscribir numerosos negocios jurídicos con distintos tipos de efectos y obligaciones. Además, cada una de ellas puede tener resultados económicos distintos por lo que no hay que dejar de estudiar cada uno de los documentos que nos sean aportados para tomar una decisión adecuada.

Es por ello que cobra una enorme relevancia la elaboración de una Due Diligence muy detallada por parte de nuestro despacho, de manera que estén perfectamente delimitados los aspectos más relevantes de las Sociedades: sus resultados económicos y su valor, sus negocios jurídicos y su correcta ejecución y la constitución de las Sociedades conforme a los requisitos legales.

C. LAS PARTES EN EL CONTRATO

¿Quién(es) sería(n) la(s) contraparte(s) de Grupo Española de Edificios en el Contrato Privado de Compraventa de las participaciones sociales de las Sociedades y en el Contrato Privado de Compraventa de los Edificios?

En esta compraventa, las partes en el contrato son distintas en función de la operación que se decida ejecutar, bien la opción de realizarlo de forma directa con la compra de los tres edificios o de forma indirecta mediante la adquisición de las participaciones.

A modo de recordatorio:



Cuadro de elaboración propia

A) En el contrato mediante el cual se adquieren las participaciones de las Sociedades, las partes serían:

a) Por la parte **vendedora**: **Metalia Holding** por cuanto es quien ostenta la

titularidad de las participaciones de las Sociedades. Esto es porque las tres son sociedades limitadas unipersonales, siendo el socio único Metalia Holding. Ésta transmitirá las participaciones de las tres Sociedades a GEO.

- b) Por la parte **compradora: GEO**, asumirá la titularidad de la totalidad de las participaciones de las tres Sociedades.

B) En el contrato de compraventa de edificios, las partes serían:

- a) Por la parte **vendedora**: para el edificio Deftalia la contraparte sería la Promotora Deftonia S.L.U, para el edificio Toolania la contraparte sería la Promotora Toolania S.L.U y para el edificio Ninania la contraparte sería la Promotora Ninania S.L.U. Cada una de las Sociedades transmite la titularidad de cada uno de los edificios mediante un contrato de compraventa.
- b) Por la parte compradora: **GEO**, adquiere la titularidad de cada uno de los activos de forma directa.

D. EL PRECIO

¿Cómo habría que definir el precio de la operación en el supuesto de transmisión de las Sociedades frente al supuesto de transmisión directa de los edificios?

En relación al precio existen dos elementos sobre los que las partes deben llegar a acuerdo: el método para fijar el precio y el mecanismo de pago del precio.

1. FIJACIÓN DEL PRECIO

Para fijar el precio, la parte compradora deberá escoger una metodología concreta que apoye el valor del precio que le propondrá a la parte vendedora.

Fijación del precio en la compraventa indirecta (transmisión de participaciones)

En la práctica habitual de las adquisiciones de empresas se siguen, entre otros, los siguientes métodos para calcular el valor de las Sociedades⁹:

⁹ Estudiados de “De la Piedra Calle, R. (2018). Consideraciones prácticas sobre las cláusulas de ajuste de precio en contratos de compraventa de acciones. *Advocatus*, (036), 99-114.”

- **Valoración en función de los activos.** En aquellas empresas en las que su actividad principal deriva de sus activos, es viable valorar la compañía en base a sus activos. Será importante tener en cuenta todos los activos, incluidos los intangibles: propiedad intelectual e industrial.

Este método puede ser un poco problemático porque es complejo otorgar un valor a los activos de una empresa, sobre todo porque la parte vendedora siempre intentará que la valoración de sus activos sea lo más alta posible.

- **Descuento de los flujos de caja futuros¹⁰.** Este método se basa en el concepto de que el valor de cualquier activo en el presente es el valor de sus flujos de caja futuros. Para calcular el precio utilizando este método se realiza una representación de los estados financieros de las Sociedades y se determinan los flujos futuros “libres” es decir, después de impuesto y sin contar los gastos, en un período de años concreto. Una vez obtenido estos flujos libres futuros se aplica una tasa de descuento para calcular el valor presente de la empresa. Este método estima un valor en el futuro pero al estar comprando en el presente se aplica ese valor futuro pero a presente para tener una valoración actual de las Sociedades.

Esta metodología genera incertidumbre porque se basa en estimaciones poco precisas, una pequeña variación en los valores puede generar resultados muy distintos.

- **Valoración en base a los múltiplos de EBITDA¹¹ (beneficio de la empresa antes de intereses, impuestos, depreciaciones y amortizaciones).** Este método permite valorar el beneficio que generan las operaciones de una sociedad sin incorporar los gastos por intereses o impuestos ni las disminuciones de valor por depreciaciones y amortizaciones¹². El objetivo de este método es obtener un valor bruto exacto del resultado operativo de las Sociedades. Si el EBITDA es positivo, quiere decir que los resultados son positivos y el éxito dependerá de la gestión de los gastos y de los impuestos que se hagan posteriormente.

Con esta forma de valorar las sociedades se obtiene lo que generan en sí mismas, pero al considerar la totalidad de los ingresos, no se tiene en cuenta si esos ingresos han sido efectivamente cobrados o están por cobrar, ya que no es un análisis de los flujos de caja.

¹⁰ *Ibid* De la Piedra Calle, R. (2018)

¹¹ Siglas que derivan de su definición en inglés “earnings before interest, taxes, depreciation, and amortization”

¹² Martínez, J. B. (2012). El ebitda. *Cont4bl3*, (41), 15-17.

Para la fijación del precio, utilizar un único indicador financiero puede ser arriesgado e insuficiente. La parte compradora deberá tener en cuenta varias metodologías y contrastar las diferentes perspectivas que cada una de ellas presenta.

Fijación del precio para la transmisión directa

Para la transmisión directa de los edificios es necesario que las Partes lleguen a un acuerdo por el valor de cada uno de los edificios. En la carta de intenciones las partes han convenido que ese valor será de 60.000 euros por cada edificio. Para llegar esta valoración hay diferentes formas de calcular el precio:

- **Valor de mercado.** Este valor se encuentra directamente relacionado con las condiciones y situación del mercado inmobiliario en este caso en la zona @22 de Barcelona. Diversos factores afectan esta valoración, por ejemplo, el nivel de demanda en esa zona, la oferta de edificios similares etc.
- **Valor de la tasación por un profesional** mediante el análisis de diferentes parámetros objetivos como la superficie de los edificios, la ubicación, las características etc.
- **Valor basado en el coste de la construcción.** Al no estar iniciada la fase de construcción, el valor de los edificios se puede calcular en base al coste del terreno más los gastos del proceso constructivo (materiales, mano de obra, permisos y licencias etc).

El distrito @22 fue parte de un plan de renovación y transformación que se inició en el año 2000 y a día de hoy cuenta con más de 12.000 empresas, universidades y centros formativos¹³, de manera que se trata de una ubicación privilegiada para la construcción de edificios desde cero. Un informe¹⁴ del año 2023 presentado por la Comisión de Urbanismo y Territorio del 22@Network Barcelona concluyó que este distrito ha captado el 41% del volumen de inversión de oficinas de toda la capital. En cuanto a la disponibilidad de superficie, la tasa de disponibilidad total ha aumentado del 2,53% en 2019 al 22,5% actual. El informe destaca que actualmente existen 109.000 m² en proceso de construcción en el distrito, cosa que hará aumentar esta oferta.

¹³ <https://www.barcelona.cat/internationalwelcome/es/actividades/descubre-el-22-el-districto-de-innovacion-de-barcelona>

¹⁴ Enlace al informe:

<https://cw-gbl-gws-prod.azureedge.net/-/media/cw/emea/spain/insights/2024/transparency-22/transparency22marzo2024final.pdf?rev=886c74d821f34db88699b48f58f62910>

2. PAGO DEL PRECIO

Mecanismos de pago del precio para la transmisión indirecta (transmisión de participaciones)

En la práctica habitual mercantil, para este tipo de operaciones existen dos formas de fijar el precio: precio fijo o precio variable.

- **Precio fijo.**

El precio fijo supone un precio inamovible que se establece tras una valoración de todos los activos de la empresa y de toda la contabilidad para tener en cuenta la situación patrimonial y financiera de las Sociedades. En estos supuestos se utiliza el mecanismo denominado como *Locked Box*, mediante el cuál el precio se fija en base a la situación financiera de la sociedad, pero no en cualquier momento sino en un momento próximo al cierre de la operación. La práctica jurídica y transaccional ha terminado definiendo tres momentos fases claves en la fijación del precio mediante este mecanismo¹⁵:

- La **fecha de referencia**. Las partes deben acordar cuál va a ser la fecha que sirva para calcular el precio de venta, se deciden los balances que se tomarán como referencia.
- El **período entre la fecha de referencia y la fecha de cierre**. El comprador, en este caso GEO, realizaría la due diligence para determinar el precio final de las Sociedades en base a la documentación de esa fecha de referencia acordada. En este momento es importante establecer mecanismos que limiten las salidas de caja o de activos en favor del vendedor para que no ocurran pérdidas de valor de las Sociedades. Es decir, no se permitirán operaciones como transferencias de activos a un precio inferior que el de mercado, reparto de dividendos, reducciones de capital, dispensa de pagos de obligaciones a favor de las Sociedades, etc. En definitiva, cualquier movimiento que provoque una pérdida de valor en detrimento de la parte compradora. Aún así, sí habría movimientos permitidos como el pago de salarios como parte del funcionamiento normal de la actividad.
- **Fecha de cierre**. Aquí tendrá lugar el pago del precio y se comprobará si han ocurrido esas salidas de caja o activos no permitidas.

¹⁵ Etapas definidas en el artículo “Ishikawa, K. O., & Moy, I. M. (2022). Close the deal: Mecanismos de pago del precio de compra en contratos de compraventa de acciones. IUS ET VERITAS, (64), 145-154.”

En el supuesto de que se escoja este método de fijación del precio, cobran mucha importancia las garantías que la parte vendedora deba otorgar con respecto a la gestión de las Sociedades. Mediante Manifestaciones y Garantías el comprador se puede proteger en el supuesto de que tengan lugar movimientos económicos no “permitidos” por las partes.

Las **ventajas** de este método de fijación del precio serían:

- Menos incertidumbre en cuanto al precio. Desde el inicio las partes acuerdan el precio y no hay un ajuste posterior vinculado a distintos resultados financieros.
- El contrato es menos complejo por no tener que definir las condiciones a tener en cuenta para ajustar el precio.
- Mayor control sobre el proceso.
- Las partes saben el precio que van a pagar y recibir.

Los **inconvenientes** de este método serían:

- Requiere de la elaboración de una due diligence detallada y todo los costes que ello conlleva.
- El precio se fija en un momento anterior a tener acceso a toda la documentación aportada por la parte vendedora.
- En todo el tiempo que pasa desde la fijación del precio hasta el cierre el valor de la compañía puede sufrir un menoscabo, aunque se hayan impuesto limitaciones a las transacciones que las Sociedades puedan llevar a cabo.
- Se depende en gran medida de las Manifestaciones y Garantías declaradas por la parte vendedora.

- **Precio variable (también llamado *closing accounts*).**

Este mecanismo supone que las partes acuerdan un precio a la fecha de la firma del contrato y este valor será posteriormente ajustado en base a los estados financieros más recientes de las sociedades. Esta metodología también tiene etapas diferenciadas¹⁶:

- **Fijación del precio antes de la fecha de cierre del contrato.** El cálculo del precio se realiza en base a información financiera como la deuda, la caja o el capital del trabajo, pero las partes siempre pueden tomar como base la

¹⁶ *Ibid* Ishikawa, K. O., & Moy, I. M. (2022)

información que consideren.

- **Fecha de cierre.** El comprador en este momento realiza el pago de ese precio inicial
- **Determinación del precio final.** Se calcula el ajuste del precio en base a los estados financieros de las Sociedades a la fecha de cierre. Si el precio ajustado es menor a lo que el comprador abonó a la fecha de cierre, el vendedor debe abonar el importe de la diferencia, mientras que si el valor es mayor al entregado por el comprador éste deberá pagar la diferencia. El ajuste del precio normalmente es realizado por el comprador puesto que en este punto ya estará al cargo de la empresa. Para evitar que surjan controversias, las partes en el contrato establecerán mecanismos para debatir los cálculos del ajuste. Los puntos sobre los que haya desacuerdo serán resueltos por una auditora independiente que actuará de forma independiente y sin conflicto de intereses.

En el contrato de compraventa las partes deben incluir el cálculo del precio inicial. Además se deben acordar las políticas contables en base a las cuales se ajustará posteriormente el precio.

Las **ventajas** de este método abarcan:

- Una mayor protección para el comprador sobre todo en relación a la pérdida de valor que puedan sufrir las Sociedades.
- El precio queda ajustado al estado financiero más reciente.

Los **inconvenientes** que este método puede presentar son:

- Mayores costes transaccionales causados por las negociaciones.
- Procedimiento más largo y complejo.
- Posibilidad de disputas sobre el ajuste del precio.

La elección de una forma de pago u otra depende de varios factores, entre otros de si las Sociedades llevan mucho tiempo funcionando o no. El método de precio fijo es más adecuado cuando una sociedad lleva funcionando más tiempo porque hay mayor cantidad de documentación sobre la que fijar el precio, mientras que el método del precio variable garantiza una mayor protección al comprador.

Mecanismos de pago del precio para la transmisión directa de los edificios

En este supuesto, los mecanismos de pago son más simples porque el precio proviene de un acuerdo por las partes y no está condicionado a ajustes o análisis de documentación.

A modo de recordatorio, esta opción supone la compraventa de los tres edificios a las Sociedades mediante una tipología de contrato conocida como “llave en mano”. Lo más habitual en este tipo de contratos es que el pago del precio se realice por partes a medida que se cumplen los hitos que las partes acuerden dentro del proceso constructivo. Cada uno de los hitos debe estar perfectamente delimitado en el contrato conteniendo una identificación de cada fase con una descripción de lo que abarca, el porcentaje del total que se debe abonar y el plazo máximo para su consecución. Se debe tener en cuenta que las partes, en la carta de intenciones acordaron que la obra no superaría los 18 meses. Un ejemplo de los hitos que se pueden identificar sería:

Fase 1: Firma del contrato

- Porcentaje a abonar: 10%
- Contenido de la fase: firma del contrato, elevación a escritura pública
- Fecha: XXX

Fase 2: Inicio y preparación

- Porcentaje a abonar: 5%
- Contenido de la fase: acopio materiales y maquinaria, finalización decisiones constructivas
- Plazo: un mes desde la firma

Fase 3: Ejecución obra gruesa y obra fina

- Porcentaje a abonar: 40% desde el momento en el que se inicia la construcción
- Contenido de la fase: preparación de suelos, construcción del grueso de los edificios, sistema eléctrico, suministro
- Plazo: 15 meses

Fase 4: Instalación equipos y mobiliario

- Porcentaje a abonar: 20%
- Contenido de la fase: instalación de baños y aseos, mobiliario, maquinaria
- Plazo: 1 mes

Fase 5: Limpieza y puesta a punto

- Porcentaje a abonar: 5%
- Contenido de la fase: limpieza al detalle para la entrega
- Plazo: 1 mes

Fase 6: Recepción de la obra y puesta en marcha

- Porcentaje a abonar: 20%
- Contenido de la fase: recepción de los edificios finalizados
- Plazo: tras 18 meses desde la firma del contrato y una vez que se ha realizado la recepción sin reservas.

Uno de los mayores inconvenientes que se presentan con el pago asociado a los hitos de la construcción es la aparición de imprevistos que causen retrasos en la finalización de cada etapa. Por mucho que las partes acuerden plazos holgados siempre puede ocurrir que no se termine a tiempo.

E. OBLIGACIONES DE LAS PARTES

¿Qué hitos habría que definir en el Contrato Privado de Compraventa en relación con la definición de la finalización de la promoción de los edificios?

Los edificios a la firma del contrato se encuentran en una etapa preliminar de construcción. La eficacia del contrato está condicionada a que los edificios sean construidos de acuerdo con las exigencias que las partes recojan en el contrato.

Un elemento muy importante es por tanto la definición de cuándo se entiende que los edificios están finalizados y pasan a ser propiedad de la parte compradora. Esto no significa que haya que relacionar la terminación formal de construir los edificios con lo que las partes entienden en el contrato sobre cuándo se ha terminado la promoción

Primero, la parte vendedora que es la promotora de los edificios, ha desarrollado todo el proceso constructivo con terceros. Una vez ha terminado, la obra debe ser recepcionada por las Sociedades promotoras.

Como documentación esencial de final de obra se deben otorgar:

- **Acta de recepción de obra.** Representa el acto por el cual el constructor hace entrega de la obra finalizada. Esta recepción de consigna en un acta (art. 6 LOE) firmada por el promotor y el constructor donde se hace constar: las partes, la fecha del certificado final, el coste de la ejecución material de la obra, las garantías exigidas al constructor para asegurar su responsabilidad. Además, la recepción de la obra se puede hacer con o sin reservas, extremo que se hace constar en el acta. Las reservas son el medio de plasmar los defectos que el promotor observe en la construcción y deberá especificar el plazo que otorga para que queden subsanados.
- **Documentación de obra ejecutada: El libro del edificio.** Esta documentación es entregada al promotor y se compone de:
 - El proyecto

- Acta de recepción
- La relación identificativa de los agentes que han intervenido durante el proceso de edificación
- Instrucciones de uso y mantenimiento del edificio y sus instalaciones, de conformidad con la normativa que le sea de aplicación.

Toda la documentación a que hace referencia los apartados anteriores, que constituirá el Libro del Edificio, será entregada a los usuarios finales del edificio.

- **Documentos básicos para el cumplimiento de las exigencias básicas del Código Técnico de Edificación (en adelante, CTE).** Se trata de las normas que debe cumplir un edificio para satisfacer los requisitos de habitabilidad y seguridad. Para garantizar que se cumple la normativa del CTE, desde un inicio el proyecto debe definirse al detalle de manera que se pueda comprobar fácilmente. El CTE requiere cumplir con las exigencias básicas de seguridad estructural, seguridad en caso de incendio, seguridad de utilización, exigencias básicas de salubridad “higiene salud y medio ambiente”

Aparte de la finalización de la promoción de los Edificios por parte del Vendedor, ¿qué otros requisitos deberíamos exigir en el Contrato Privado de Compraventa a (cada) vendedor que cumpliera para que procediera el otorgamiento de la escritura de compraventa de las participaciones de las Sociedades o, en su caso, de los Edificios?

Desde el momento en el que se otorga la escritura del contrato de compraventa ante un notario éste se eleva a público. Con esto, el contrato es dotado de publicidad siendo oponible frente a terceros y por lo tanto garantizando una mayor seguridad jurídica.

Para que pueda otorgarse la escritura la parte compradora debe asegurarse de que el contrato recoge todo lo pactado por las partes.

Los siguientes requisitos sería exigibles para ambas formas de transmitir los edificios

Certificados Fiscales y de Deudas. Solicitar certificados de la Agencia Tributaria o de la Administración Local para verificar que no existen deudas fiscales o tributarias pendientes.

Pago de Impuestos y Tasas. Asegurar que el vendedor esté al corriente de pago de todos los impuestos y tasas.

Garantías y Manifestaciones. Exigir que el vendedor garantice que no existen deudas o contingencias legales relacionadas con los edificios o las participaciones, y que asumirá las responsabilidades derivadas de hechos ocurridos hasta que finalice la construcción y sea eficaz el contrato..

Verificación de la due diligence. Análisis de todos los documentos y la due diligence elaborada sobre la que ya se ha hablado.

Certificado de Habitabilidad y Licencia de Primera Ocupación. Asegurar que los edificios estén legalmente habilitados para su uso, con los permisos y certificaciones adecuados.

Asegurar que se ha cumplido con toda la normativa del Código Técnico de Edificación. Verificar que los edificios cumplen con las normativas urbanísticas y de construcción vigentes (por ejemplo, en términos de seguridad, accesibilidad, eficiencia energética, etc.).

Certificado de Estado de Cargas e Hipotecas: Solicitar una certificación de la propiedad que indique que el inmueble no tiene cargas, gravámenes ni hipotecas que afecten la compraventa.

¿Cuáles licencias sería razonable exigir a la(s) parte(s) vendedora(s) en relación con los Edificios (teniendo en cuenta que están situados en el municipio de Barcelona)?

La parte vendedora, como promotora de los edificios, está obligada a la obtención de licencias y permisos en relación con el proceso constructivo, en virtud del artículo 9 de la LOE. Será necesario cumplir con los requisitos establecidos por la normativa nacional, la autonómica y la local. Las licencias se otorgan de acuerdo con lo que recoge la LUC, el planeamiento urbanístico y las ordenanzas municipales.

En primer lugar, aunque pueda parecer un elemento evidente, será esencial exigirle a la parte vendedora que efectivamente el suelo sobre el que se pretende construir es **suelo urbanizable**.

Normativa nacional

→ **Certificado de eficiencia energética.** Los edificios de obra nueva tienen la obligación de obtener el certificado de eficiencia energética en virtud del Real Decreto 390/2021. El promotor o propietario del edificio (nueva construcción o existente), será el responsable de encargar la realización de la certificación de eficiencia energética del edificio, o de su parte, y de exhibir la etiqueta, en los casos en los casos que venga obligado por el Real

Decreto 390/2021. También será responsable de conservar la correspondiente documentación. Para que sea válido, es necesario inscribir el certificado junto con el informe de evaluación energética del edificio en el plazo establecido por la Comunidad Autónoma. En Cataluña, es competente el Institut Català d'Energia (ICAEN).

→ **Licencia de primera ocupación.** Certifica la legalidad de la construcción y debe ser obtenida por procedimiento administrativo.

Normativa autonómica

El art. 148.1.13 CE otorga la competencia a las CCAA sobre la ordenación del territorio, urbanismo y vivienda, por lo que es la Región de Cataluña la competente para dictar las normas que regulen este ámbito. El art. 33 de la Ley de Urbanismo de Cataluña (en adelante, LUC)¹⁷, establece que serán las ordenanzas municipales las que determinen cuándo un terreno es urbanizable en base al planeamiento urbanístico. Esta ley establece que los instrumentos del planeamiento urbanístico son públicos (art. 103) por lo que la parte vendedora puede acceder sin impedimentos a través del Registro de Planeamiento urbanístico de Cataluña¹⁸ y comprobar la situación actual del mismo.

En segundo lugar, la LUC recoge en el art. 187.1 los **actos sujetos a licencia** entre los que se encuentran aquellos que pueden afectar a la promoción por Metalia:

- Los movimientos de tierra.
- Las parcelaciones urbanísticas.
- Construcción de edificios de nueva planta.
- Extracción de áridos.
- La acumulación de residuos y el depósito de materiales que alteren las características del paisaje.

Normativa local

A parte de lo que recoge la LUC, el Ayuntamiento de Barcelona requiere determinadas licencias de obras¹⁹:

→ **Certificado de legalidad de una construcción o vivienda:** necesario para demostrar la

¹⁷ Decreto Legislativo 1/2010, de 3 de agosto, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley de urbanismo.

¹⁸ [RPUC - Registro de planeamiento urbanístico de Cataluña](#)

¹⁹ <https://ajuntament.barcelona.cat/ecologiaurbana/es/tramites/tramites-de-licencias>

legalidad de una construcción a efectos de obtener la cédula de habitabilidad.

- **Licencia de primera ocupación.**
- **Licencia de parcelación urbanística:** La Licencia de parcelación autoriza la división o segregación de terrenos, simultánea o sucesiva, de la cual resulten dos o más lotes aptos para ser edificados, una vez comprobada su adecuación al planeamiento urbanístico aplicable y al régimen legal de formación de parcelas y fincas.
- **Certificado de innecesariedad de la licencia de parcelación o de división horizontal:** Están sujetos al Certificado de innecesariedad de Licencia de división horizontal la constitución o modificación de un régimen de propiedad horizontal, simple o complejo, sobre un edificio o un conjunto inmobiliario cuando no comporte un incremento del número de viviendas, establecimientos u otros elementos susceptibles de aprovechamiento privativo independiente, respecto de los autorizados en una licencia urbanística anterior.
- **Licencia para actividad publicitaria:** Permiso previo que se solicita al Ayuntamiento para hacer cualquier tipo de obra, actividad o instalación de identificación o publicitaria. La tramitación de la licencia puede variar teniendo en cuenta el tipo de publicidad que se quiera hacer y el emplazamiento donde se ubicará. Puede ser necesaria si la constructora decide instalar publicidad.
- **Otros permisos** exigidos por el Ayuntamiento por ejemplo si se van a bloquear vías o se va a ocupar aceras, licencia de obras mayores etc.

F. GARANTÍAS

¿Qué garantías serían razonables que nos exigiese(n) la(s) parte(s) vendedora(s) para garantizar nuestra obligación de otorgar la escritura de compraventa de las Sociedades o, en su caso, de los Edificios, una vez cumplidos los requisitos acordados en el Contrato Privado de Compraventa?

Para garantizar la obligación de otorgar la escritura de compraventa sería razonable que a GEO se le pudiera exigir la entrega de:

- **Condición resolutoria.** Se trata de una garantía de pago que se incorpora al contrato y mediante la cual, en caso de cumplirse la condición, se resuelve la compraventa y la parte vendedora recupera los edificios. La obligación sigue siendo exigible aunque exista la

condición resolutoria (art. 1113 párr. II CC²⁰). Esta condición se basa en un suceso futuro, de manera que el contrato es eficaz siempre que no se cumpla.

- **Depósito de garantía.** Se trata del pago de una suma de dinero que se entrega como señal y que se retenga hasta la firma de la escritura. Esto asegura que el comprador está comprometido con la obligación, en este caso, de no otorgar la escritura de compraventa. Se puede utilizar también la figura del contrato de *escrow* mediante el cual se retiene una cantidad de dinero o activos hasta que la obligación se cumpla.
- **Aval bancario o por un tercero.** Supone la vinculación de un tercero o de una entidad bancaria al pago de una suma de dinero en el supuesto de incumplimiento de la obligación
- **Cláusula de penalización.** Esta cláusula establece una penalización económica en caso de que el comprador no cumpla con su obligación de firmar la escritura en el plazo acordado. Se regula en el art. 1152 y siguientes del CC. Si no se especifica, la cláusula penal puede sustituir a la obligación de pago de indemnización por daños y el abono de intereses en caso de incumplimiento, por lo que es importante acotar el alcance de la cláusula penal.

G. INCUMPLIMIENTO

En caso de incumplimiento de Grupo Española de Oficinas de su obligación de otorgar la documentación correspondiente para la compraventa de las Sociedades o, en su caso, los Edificios, ¿qué remedios tendría(n) la(s) parte(s) vendedora(s) frente a la parte compradora?

Las partes, tanto en la negociación como en la ejecución del contrato, deben actuar de buena fe y con predisposición para facilitar que se puedan cumplir todas las obligaciones que surjan del contrato. El contrato de compraventa es un negocio jurídico bilateral por cuanto genera obligaciones para las dos partes. Si bien las obligaciones principales son la entrega del bien (los Edificios o las participaciones) a cambio de un precio, las partes están deben cumplir con todas aquellas actuaciones tendentes a completar las obligaciones principales. A parte de las garantías expresadas en el apartado anterior, las cuales pueden favorecer que GEO ejecute sus

²⁰ Art. 1113 párr. II CC “[...] También será exigible toda obligación que contenga condición resolutoria, sin perjuicio de los efectos de la resolución.”

compromisos, en caso de incumplimiento por la parte vendedora se pueden acudir a los remedios por incumplimiento. Metalia Capital podría:

- **Régimen del art. 1124 CC.** En virtud del art. 1124 CC Metalia Capital puede escoger entre obligar a GEO al cumplimiento forzoso de su obligaciones o a la resolución del contrato, junto con el resarcimiento de daños y abono de intereses en ambos casos. También podrá pedir la resolución, aun después de haber optado por el cumplimiento, cuando éste resultare imposible. El Tribunal decretará la resolución que se reclame, a no haber causas justificadas que le autoricen para señalar plazo.
- **Cláusula penal.** Las partes pueden haber acordado una cláusula penal no vinculada al cumplimiento de la obligación de elevar a escritura pública como se analiza en el punto anterior, sino vinculada al cumplimiento de las obligaciones generales del contrato. De esta manera en caso de incumplimiento por parte de GEO, Metalia Capital puede exigir el pago de la cantidad pactada
- **Arras penitenciales o confirmatorias.** Las arras implican que en el momento de la firma del contrato, una parte le entrega a la otra una cantidad de dinero como medio de prueba de la firma del contrato o como garantía de su cumplimiento²¹. Existen dos modalidades de arras:
 - Arras penitenciales. Las arras penitenciales otorgan a las partes la posibilidad de desistir, por lo que la parte que decide desistir del cumplimiento abandona lo que pagó o como arras o debe abonar el doble de lo que recibió
 - Arras confirmatorias. La función de esta modalidad de arras es acreditar la celebración del contrato del contrato como un refuerzo para las partes. Se trata de un anticipo del precio y en cierto sentido afianzan el cumplimiento del pago del resto del precio de la misma forma que se han abonado las arras confirmatorias. Este tipo de arras no permiten desistir del contrato principal, por lo que en caso de incumplimiento Metalia Capital se tendría que acoger al régimen del art. 1124 CC. Las arras no limitan o reducen el pago de la indemnización asociada al art. 1124.

La decisión sobre qué remedio activar depende de lo pactado por las partes en el contrato y de las características del incumplimiento. Como despacho que asesora a la parte compradora, GEO, le aconsejamos que trate de cumplir con todas sus obligaciones en la medida de lo posible y siempre actuando con diligencia para facilitar las negociaciones.

²¹ Méndez, J. M. (2015). Las arras: modalidades y efectos. *Inmueble: Revista del sector inmobiliario*, (149), 34-41.

¿Qué penalizaciones sería razonable que Grupo Española de Oficinas exigiera a la(s) parte(s) vendedora(s) para incluir en el Contrato Privado de Compraventa a los efectos de resarcir los daños en que incurra en caso de la no finalización de la promoción de los Edificios por la(s) parte(s) vendedora(s) en el plazo acordado de dieciocho (18) meses?

La obligación principal de Metalia Capital es la promoción de los tres edificios que posteriormente transmitirá a GEO. Las partes pactan un plazo máximo para la finalización del proceso constructivo, pero es habitual en la práctica que estos plazos no se cumplan ya que siempre surgen imprevistos que causan retraso. A pesar de que las causas del retraso no sean atribuibles a la parte vendedora, se deben pactar remedios para resarcir los daños causados a GEO.

1. **Penalización por día/mes.** Una solución acertada sería una cláusula penal que implique el pago de una cantidad de dinero por cada día o mes de retraso en la ejecución de la obra. En caso de que el retraso sea muy grande esa cantidad se le puede sumar una global mayor.
2. **Cláusula penal.** Como ya se ha desarrollado previamente, otra solución adecuada sería establecer una penalización económica específica que se aplicará en caso de que la promoción no se finalice en el plazo acordado. Esta cantidad debe ser proporcional a los daños que el comprador pueda sufrir.
3. **Retención de pagos.** Permitir al comprador retener ciertos pagos hasta que se confirme la finalización de la promoción.

De nuevo, la elección de uno u otro remedio depende de las condiciones del retraso concreto y también en la forma del pago del precio acordada por las partes.

Si el pago se realiza por hitos, sería buena opción una penalización por cada retraso en completar cada hito y combinar esto con una retención en los pagos asociados a cada una de las fases. Si se tarda en terminar, por ejemplo, la fase tres, GEO podrá no abonar el porcentaje asociado y además se penalizará a la parte vendedora.

¿Y para el caso de no comparecencia de la(s) parte(s) vendedora(s) para la transmisión de las Sociedades o los Edificios una vez finalizada la promoción de los Edificios?

La no comparecencia de la parte vendedora significa que no se presenta en el día y la hora

pactados para la efectiva transmisión de los edificios.

Siempre puede ocurrir que la no comparecencia haya sido causada por un error o por fuerza mayor. Independientemente de las razones por las que se haya dado esta situación, no deja de tratarse de un incumplimiento contractual por la parte vendedora, así que GEO podrá acudir a los remedios ya desarrollados en relación con el incumplimiento.

Como asesores de GEO siempre tendremos en cuenta las circunstancias y el contexto. Si las negociaciones han sido siempre amistosas y la parte vendedora apenas ha causado malentendidos, y siempre y cuando la causa de no concurrir a la transmisión sea razonable, se puede tratar de mantener el acuerdo. Sobre todo después de haber finalizado la construcción de los tres edificios que GEO quiere comprar y tras todo el esfuerzo de las partes en conseguir un contrato beneficioso para las dos partes. Esta capacidad de “entender” la posición de la parte incumplidora será graduada en función de ese equilibrio entre la causa del incumplimiento, la predisposición a negociar de buena fe de Metalia Capital y del daño verdaderamente causado.

La decisión puede fluctuar entre considerarlo una situación sin mayor relevancia y consumir la transmisión fijando un nuevo plazo, mantener la transmisión pero exigir una indemnización, hasta un incumplimiento grave con la consecuente activación de todos los remedios frente al incumplimiento que las partes hayan previsto.

1. **Cláusula penal.**
2. **Indemnización por daños y perjuicios.**
3. **Resolución del contrato.**
4. **Cumplimiento de las cláusulas resolutorias.**

En la práctica es habitual que en el contrato se estipule una cláusula por la que las partes acuerden un plazo máximo para otorgar la escritura pública de compraventa, por ejemplo de doce meses, a la que se le asocia una cláusula penal concreta. Si pasado este plazo, y con unos días de margen la parte compradora no contacta a la parte vendedora, ésta podrá, mediante requerimiento notarial comunicar la resolución del contrato. Igualmente podrá enviar a la compradora un requerimiento para que GEO comparezca en una notaría concreta un día a una hora. De no concurrir la parte requerida, se activaría la cláusula penal, resolviendo el contrato. Sería posible incluso reclamar una indemnización por los días pasados desde que termina el plazo y hasta que se paga la cantidad estipulada en la cláusula penal. En este sentido resuelve el

Tribunal Supremo en una Sentencia²² de un caso con estas características que “Cláusula penal que establece una pena, pecuniaria, como obligación accesoria en caso de incumplimiento de la obligación principal garantizada, cuya función liquidadora, si no se ha pactado otra cosa, la proclama el artículo 1152 del Código civil y sustituye a la indemnización de daños y perjuicios (a ella se refieren las sentencias de 26 de marzo de 2009 , 10 de diciembre de 2009 y 10 de noviembre de 2010). Y, efectivamente, la vendedora demandante, ante el incumplimiento del contrato [...]”.

Consideraciones Adicionales

- Es recomendable que las penalizaciones sean razonables y proporcionales a los daños previstos, para evitar que sean consideradas desproporcionadas o abusivas.
- Se sugiere que las partes negocien y acuerden claramente estas cláusulas en el contrato, con la posibilidad de asesoría legal para asegurar su validez y aplicabilidad.

De esta manera, el comprador puede proteger sus intereses y tener mecanismos de respuesta en caso de incumplimiento por parte de las vendedoras.

H. OTRAS CUESTIONES

El cliente nos traslada que ha llegado a sus oídos que una de las fincas registrales sobre las que se construirá uno de los edificios tiene una anotación preventiva de embargo. Aunque cree que la deuda está liquidada, quiere saber si se podría cancelar dicha anotación y en su caso qué procedimiento habría de seguirse y qué valoración económica tendría.

Para cancelar una anotación preventiva de embargo, el cliente debe seguir ciertos pasos que, en términos generales, estos son los que se podría considerar:

- 1. Verificación de la deuda.** Como punto de partida lo primero que se debería hacer es confirmar si la deuda relacionada con el embargo ha sido efectivamente liquidada o si aún está pendiente. Esto se puede hacer consultando con el acreedor o revisando la documentación pertinente.
 - Está pendiente de pago. GEO deberá exigir el pago de la deuda a Metalia

²² Sala Primera, de lo Civil, Sentencia 439/2011 de 10 Jun. 2011, Rec. 651/2007

Capital, o GEO podrá abonarla repitiendo posteriormente el pago contra la parte deudora

- Está liquidada. Se debe solicitar la cancelación del mandamiento.
- 2. Comprobar que no se ha producido la caducidad.** Las anotaciones preventivas se extinguen por su cancelación, pero también por su caducidad (art. 77 LH). Las anotaciones caducan a los cuatro años de la fecha de la anotación de la misma (art. 86 LH)
 - 3. Obtener la cancelación del embargo.** Si la deuda ha sido saldada, el acreedor, como persona en cuyo favor se hizo la anotación, debe emitir un documento que confirme la cancelación del embargo (art. 82 LH). Esto puede ser una declaración escrita o un certificado que indique que la deuda ha sido pagada, aunque es prorrogable por cuatro años más.
 - 4. Solicitud de mandamiento de cancelación original.** Deberá ser expedido por el organismo competente que dictara la anotación. Si no se supiera, es posible solicitar una nota informativa ante el Registro.
 - 5. Solicitud de cancelación en el Registro de la Propiedad.** Se presentará la solicitud de mandamiento de cancelación ante el Registro para que cancele la anotación preventiva
 - 6. Valoración económica:** Los costos asociados con este procedimiento pueden incluir:
 - Honorarios de abogado o procurador, si se contratan.
 - Tasas registrales, que varían según la legislación y la comunidad autónoma.
 - Posibles gastos de obtención de documentos y certificados.
 - 7. Esperar la resolución:** Una vez presentada la solicitud, el registro procederá a su análisis y, si todo está en orden, se cancelará la anotación preventiva.

Es importante que el cliente consulte con un abogado especializado en derecho inmobiliario o registral para asegurarse de que el procedimiento se realice correctamente y para recibir asesoramiento específico sobre su caso.

¿Podría el procurador realizar dichos trámites?

El Procurador ejerce la función de representación en juicio. Para poder ejercer esta función debe ostentar un poder de representación que puede ser otorgado bien (i) por otorgamiento apud acta mediante vía electrónica o en sede judicial o (ii) ante notario (art. 24 LEC). El poder que habitualmente se otorga es el poder general para pleitos que faculta al procurador realizar

válidamente, en nombre de su poderdante, todos los actos procesales comprendidos, de ordinario, en la tramitación de aquéllos (art. 25 LEC).

En este caso no se está en sede judicial, pero siempre es posible otorgar a un procurador un poder general para actuar en nombre de GEO, o bien hacer uso de un poder general aún vigente que se hubiera otorgado en un momento anterior para que el procurador ejerza la representación en las actuaciones ante el Registro.

En este caso la representación no forma parte de la función principal del Procurador puesto que ésta es para pleitos, sino que ejerce una representación por decisión de GEO.

III. CONCLUSIONES FINALES

De acuerdo con todo lo expuesto:

→ **El objeto de la compraventa: es la transmisión de los edificios condicionada a la construcción. Dos opciones para la transmisión de los edificios:**

◆ Transmisión directa (compraventa de edificios)

- Ventajas: transmisión únicamente de los activos y no se heredan pasivos, procedimientos más sencillos, elaboración de contratos a medida.
- Inconvenientes: aparición de vicios o defectos,

◆ Transmisión indirecta (compraventa de las participaciones sociales)

- Ventajas: adquisición de tres sociedades
- Inconvenientes: transmisión de pasivos, transmisión de obligaciones fiscales y laborales, mayor documentación y complejidad de la due diligence

◆ Incumplimiento de normativas y requisitos, problemática que puede afectar a la parte compradora independientemente de la forma de transmisión que se acuerde.

→ Documentación relevante en la compraventa de las sociedades:

- ◆ Documentos sobre la sociedad: capacidad de los representantes, escritura de constitución de la sociedad, estatutos sociales, libro de actas, registro de socios, cuentas anuales.
- ◆ Documentos fiscales: pago de impuestos y declaraciones, certificado para limitar la responsabilidad fiscal.
- ◆ Documentos legales: contratos y litigios.

- ◆ Documentos sobre propiedad intelectual e industrial: situación de las marcas, propiedad intelectual, contratos
- Las partes en el contrato cambian en función de la forma de transmisión: (i) en la transmisión directa la parte vendedora son cada una de las sociedades y la parte compradora es GEO (ii) en la transmisión indirecta la parte vendedora es Metalia Holding y la parte compradora es GEO.
- El precio
 - ◆ Fijación: en función de uno o varios criterios las partes fijarán el precio.
 - Transmisión de edificios (directa): valor de mercado, tasación, en función del coste de la construcción.
 - Transmisión de participaciones (indirecta): en función de los activos, flujo de caja futuro, múltiplos EBITDA.
 - ◆ Pago:
 - Transmisión directa: precio fijo o variable
 - Transmisión indirecta: por hitos
- Obligaciones de las partes
 - ◆ Cuándo se entiende que está finalizada la obra: cuando está efectivamente terminada y se cuenta con toda la documentación que lo acredita.
 - ◆ Requisitos que se tienen que cumplir para la escritura de compraventa.
 - ◆ Licencias necesarias: normativa nacional, autonómica y local.
- Garantías para cumplir con las obligaciones:
 - ◆ Condición resolutoria, depósito de garantía, avales, cláusula penal.
- Soluciones al incumplimiento: régimen del art. 1124, arras

En definitiva: Grupo Española de Oficinas debe analizar con atención no solo toda la documentación en su poder, el informe de due diligence y el presente informe, sino que debe tener muy claros los objetivos que pretende lograr a futuro, para así trazar una política de negociación alineada con sus intenciones. Solo entonces podrá resolver sobre qué forma de transmisión es la más adecuada, el pago del precio y todas las garantías que deben constar para proteger sus intenciones,

IV. BIBLIOGRAFÍA

Legislación

Constitución Española.

Real Decreto de 24 de julio de 1889 por el que se publica el Código Civil.

Decreto de 8 de febrero de 1946 por el que se aprueba la nueva redacción oficial de la Ley Hipotecaria.

Real Decreto Legislativo 1/1996, de 12 de abril, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley de Propiedad Intelectual, regularizando, aclarando y armonizando las disposiciones legales vigentes sobre la materia.

Ley 38/1999, de 5 de noviembre, de Ordenación de la Edificación.

Ley 1/2000, de 7 de enero, de Enjuiciamiento Civil.

Ley 17/2001, de 7 de diciembre, de Marcas.

Ley 58/2003, de 17 de diciembre, General Tributaria.

Real Decreto 314/2006, de 17 de marzo, por el que se aprueba el Código Técnico de la Edificación.

Real Decreto Legislativo 1/2010, de 2 de julio, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley de Sociedades de Capital.

Decreto Legislativo 1/2010, de 3 de agosto, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley de urbanismo.

Real Decreto Legislativo 2/2015, de 23 de octubre, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley del Estatuto de los Trabajadores.

Jurisprudencia

Sentencia del Tribunal Supremo, Sala Primera, de lo Civil, Sentencia 439/2011 de 10 Jun. 2011, Rec. 651/2007

Artículos

De la Piedra Calle, R. (2018). Consideraciones prácticas sobre las cláusulas de ajuste de precio en contratos de compraventa de acciones. *Advocatus*, (036), 99-114.

González, S. N. (2011). La función de la carta de intenciones en la interpretación de los contratos celebrados por la empresa. *Iustitia*, (9), 215-241.

Ishikawa, K. O., & Moy, I. M. (2022). Close the deal: Mecanismos de pago del precio de compra en contratos de compraventa de acciones. *IUS ET VERITAS*, (64), 145-154.

Martínez, J. B. (2012). El ebitda. *Cont4bl3*, (41), 15-17.

Méndez, J. M. (2015). Las arras: modalidades y efectos. *Inmueble: Revista del sector inmobiliario*, (149), 34-41.

Rodrigo, G. M. (2022). De las distintas vías de adquirir una empresa: aspectos contractuales a tener en cuenta. *Revista Boliviana de Derecho*, (34), 422-497.

Enlaces web

Distrito @22 Barcelona, Web del Ayuntamiento de Barcelona , [en línea] <https://www.barcelona.cat/internationalwelcome/es/actividades/descubre-el-22-el-distrito-de-innovacion-de-barcelona>

Informe sobre el crecimiento del distrito @22. [Enlace en línea](#)

Registro sobre el planteamiento urbanístico de Cataluña. [Enlace en línea](#)

Web del Ayuntamiento de Barcelona, apartado sobre licencias. [Enlace en línea](#)