

VICENTE GIMENO BEVIÁ

**LAS CONDICIONES
EN EL CONTRATO DE
COMPRAVENTA DE EMPRESA**

Prólogo

ESPERANZA GALLEGO SÁNCHEZ

**THOMSON REUTERS
ARANZADI**

Primera edición, 2016



THOMSON REUTERS PROVIEW™ eBooks

Incluye versión en digital

El editor no se hace responsable de las opiniones recogidas, comentarios y manifestaciones vertidas por los autores. La presente obra recoge exclusivamente la opinión de su autor como manifestación de su derecho de libertad de expresión.

La Editorial se opone expresamente a que cualquiera de las páginas de esta obra o partes de ella sean utilizadas para la realización de resúmenes de prensa.

Cualquier forma de reproducción, distribución, comunicación pública o transformación de esta obra solo puede ser realizada con la autorización de sus titulares, salvo excepción prevista por la ley. Diríjase a CEDRO (Centro Español de Derechos Reprográficos) si necesita fotocopiar o escanear algún fragmento de esta obra (www.conlicencia.com; 91 702 19 70 / 93 272 04 45).

Por tanto, este libro no podrá ser reproducido total o parcialmente, ni transmitirse por procedimientos electrónicos, mecánicos, magnéticos o por sistemas de almacenamiento y recuperación informáticos o cualquier otro medio, quedando prohibidos su préstamo, alquiler o cualquier otra forma de cesión de uso del ejemplar, sin el permiso previo, por escrito, del titular o titulares del copyright.

Thomson Reuters y el logotipo de Thomson Reuters son marcas de Thomson Reuters
Aranzadi es una marca de Thomson Reuters (Legal) Limited

© 2016 [Thomson Reuters (Legal) Limited / Vicente Gimeno Beviá]

© Portada: Thomson Reuters (Legal) Limited

Editorial Aranzadi, S.A.U.
Camino de Galar, 15
31190 Cizur Menor (Navarra)
ISBN: 978-84-9152-066-5
DL NA 13-2017

Printed in Spain. Impreso en España

Fotocomposición: Editorial Aranzadi, S.A.U.

Impresión: Rodona Industria Gráfica, SL

Polígono Agustinos, Calle A, Nave D-11
31013 – Pamplona

*Dedicado a la memoria de mis compañeros
María Teresa Ortuño Baeza y Alfonso Cano López.*

Índice General

	<u>Página</u>
ABREVIATURAS	17
PRÓLOGO	21
INTRODUCCIÓN.....	27
CAPÍTULO I	
LA CONDICIÓN EN EL DERECHO ANGLOSAJÓN	31
I. Caracterización	31
II. Clasificación de las condiciones	34
1. <i>Por la forma: explícitas o implícitas</i>	34
2. <i>Por su naturaleza: promisorias o contingentes</i>	37
3. <i>Por el tiempo: condiciones precedentes, concurrentes y subsecuentes ..</i>	42
3.1. La condición precedente	43
A. Clasificación de las condiciones precedentes en el contrato de compraventa de empresa	51
3.2. La condición concurrente	72
3.3. La condición subsecuente	81
III. Los límites de la condición	89
1. <i>Caracterización</i>	89
2. <i>La admisibilidad de la condición «satisfacción personal»</i>	96
IV. El incumplimiento de la condición	101
1. <i>La dispensa del cumplimiento de la condición</i>	104

	<u>Página</u>
2. <i>Los parámetros para la valoración del incumplimiento –«qualifiers»–</i>	110
2.1. <i>La materialidad o estándar de relevancia –«materiality»–</i>	111
A. <i>Concepto</i>	111
B. <i>La «materiality scrape provision» como excepción al estándar de relevancia</i>	116
2.2. <i>El conocimiento como límite para la reparación del daño: la «knowledge» qualification</i>	121
V. Términos relacionados con la condición	124
1. <i>Las «warranties»</i>	124
2. <i>Los términos innominados –«innominate terms»–</i>	130
CAPÍTULO II	
APLICACIÓN DE LAS CONDICIONES ANGLOSAJONAS AL DERECHO ESPAÑOL. ESPECIAL REFERENCIA A LA CONDICIÓN PRECEDENTE EN EL CONTRATO DE COMPRAVENTA DE EMPRESA	137
I. Introducción	137
II. Inaplicabilidad práctica de las condiciones subsecuentes en el contrato de adquisición de empresa	138
III. La adaptación de la condición precedente a través de la condición suspensiva	147
1. <i>Problemática: limitaciones legales que afectan a la aplicación de las condiciones precedentes en el Derecho español</i>	148
1.1. <i>La limitación de las condiciones puramente potestativas. Incidencia práctica del artículo 1115 CC</i>	150
A. <i>La admisibilidad de la condición sometida a la satisfacción de una de las partes en los contratos de compraventa de empresa</i>	156
B. <i>Tipos de condiciones en atención a su naturaleza</i>	164

	<u><i>Página</i></u>
2. <i>La condición precedente en los principios UNIDROIT</i>	176
2.1. Análisis de la condición conforme al ejemplo de UNIDROIT	180
2.2. Análisis del ejemplo con base en los principios de UNIDROIT	180
2.3. Análisis del ejemplo conforme al Derecho español	183
IV. Las condiciones suspensivas en los contratos de compraventa de empresa	187
1. <i>Condiciones suspensivas principales o, de entrada</i>	187
1.1. La aprobación de la concentración económica por la CNMC y la Comisión Europea	187
1.2. La obtención de licencias administrativas	196
1.3. La obtención de financiación	203
A. La fijación convencional de las condiciones relativas a la financiación	205
B. Previsión de una cláusula penal ante la falta de financiación	207
1.4. El informe favorable de la «due diligence»	212
1.5. Otras condiciones principales	218
2. <i>Condiciones suspensivas secundarias o de mantenimiento. En particular la cláusula “MAC” y su relación con la «rebus sic stantibus»</i>	225
CAPÍTULO III	
LA FASE DE INICIO DE PENDENCIA Y EL PERIODO INTERINO	235
I. La fase de pendencia	235
II. El periodo interino	236
III. Relación entre el periodo interino y la fase de pendencia	238
1. <i>El elemento temporal como diferencia entre el periodo interino y la fase de pendencia</i>	238

	<u>Página</u>
2. <i>El elemento material como diferencia entre el periodo interino y la fase de pendencia</i>	242
2.1. Fase de pendencia: derechos y deberes de origen legal	243
A. Los derechos del acreedor: Las acciones conservativas de la fase de pendencia	243
B. Los deberes del deudor en la fase de pendencia .	255
2.2. El periodo interino: deberes de origen contractual: «preclosing covenants»	269
A. Obligaciones del vendedor durante el periodo interino	270
B. Obligaciones del comprador durante el periodo interino	294
CAPÍTULO IV	
OBLIGACIONES Y CONDICIONES AL CIERRE. TRASCENDENCIA DEL CUMPLIMIENTO E INCUMPLIMIENTO	299
I. Introducción: el cierre	299
II. La importancia de la redacción de las cláusulas al cierre	302
III. La condición suspensiva	306
1. <i>Cumplimiento de la condición</i>	310
2. <i>Incumplimiento de la condición</i>	314
3. <i>La renuncia a la condición</i>	319
IV. La condición precedente al cierre. Régimen contractual	323
1. <i>Naturaleza. Distinción de las obligaciones al cierre</i>	325
2. <i>Condiciones precedentes habituales en el contrato de compraventa de empresa</i>	329
2.1. A favor del comprador	330
A. Ratificación de las manifestaciones y garantías a la fecha de cierre	330

	<u><i>Página</i></u>
B. El cumplimiento de las obligaciones durante el periodo interino	333
C. Otras condiciones	334
2.2. A favor del vendedor	344
3. <i>Consecuencias del incumplimiento</i>	345
4. <i>Renuncia a la condición precedente</i>	353
V. Las obligaciones al cierre	357
VI. Cláusula de responsabilidad del vendedor	363
BIBLIOGRAFÍA	369