



TRABAJO FIN DE GRADO
GRADO EN DERECHO SEMIPRESENCIAL
CURSO ACADÉMICO 2023 – 2024
CONVOCATORIA ORDINARIA

COMPRAVENTA DE UN RESTAURANTE: RETOS JURIDICOS

AUTORA: Peralta Ramírez, Mónica Belén

En Madrid a 30 de octubre de 2024

COMPRAVENTA DE UN RESTAURANTE: RETOS JURIDICOS

INDICE	4
CAPITULO I. IMPORTANCIA DE LA COMPRAVENTA DE UN RESTAURANTE ..	5
I. Consideraciones Preliminares.....	5
1. Definición de compraventa de un restaurante	5
2. Identificación de partes involucradas	5
3. Determinación de activos incluidos en la transacción.....	7
CAPITULO II. ASPECTOS LEGALES RELEVANTES	9
I. Contratos de compraventa	9
1. Cláusulas esenciales	9
2. Garantías y representaciones	21
II. Due diligence.....	24
1. Revisión de documentación legal	24
2. Análisis del cumplimiento normativo.....	28
3. Plazo para realizar el Due diligence	32
4. Importancia de las cláusulas de <i>due diligence</i> en el contrato.....	32
5. Derecho de rescisión o renegociación	33
III. Arrendamiento del local	33
1. Revisión de contrato de arrendamiento	33
2. Cesión o transferencia del contrato	34
IV. Empleados de contratos laborales.....	34
1. Traspaso de personal	35
2. Revisión de contratos laborales	35
V. Deudas y obligaciones pendientes	36
1. Pasivos asociados al negocio	36
2. Verificación de deudas fiscales y financieras.....	37
CAPITULO III. PROCESO DE NEGOCIACION Y CIERRE	38
I. Negociación de términos y condiciones	38
II. Redacción y revisión final del contrato	39
III. Formalización del traspaso	40
IV. Cumplimiento de formalidades legales	40
CAPITULO IV. RESOLUCION DE CONFLICTOS Y PROTECCION LEGAL	41
I. Cláusulas de arbitraje.....	41
II. Mecanismos de resolución de disputas	41

III. Protección de intereses de las partes.....	42
CAPITULO V. CONCLUSIONES.....	43
I. Importancia de la asesoría legal.....	43
II. Consideraciones finales y recomendaciones	44
III. Perspectivas futuras en transacciones de compraventa de restaurante	45
BIBLIOGRAFIA.....	47

INTRODUCCION

El objeto de este trabajo, centrado en el proceso de la compraventa de un restaurante, es el estudio principal y análisis de los aspectos legales que se presentan a la hora de llevar a cabo dicho negocio jurídico. A lo largo del documento identificaremos y abordaremos los retos jurídicos que surgen o pueden llegar a surgir durante el proceso de compraventa de un restaurante, con el propósito de ofrecer una visión completa de los aspectos legales más relevantes y así poder llevar a cabo una transacción exitosa.

Durante el estudio de este proceso de compraventa se incluirán la revisión de contratos, los traspasos de licencias y permisos necesarios para llevar a cabo la actividad, el cumplimiento normativo, las formas de resolución de las disputas o controversias que puedan surgir y así como otros temas relevantes que puedan llegar a tomar relevancia durante dicho proceso.

Con el objeto de este trabajo se busca:

- 1) Identificar y analizar los principales retos jurídicos que las partes involucradas en el proceso se enfrentan a la hora de llevar a cabo el proceso de compraventa del restaurante.
- 2) Estudiar sobre los determinados aspectos legales que se deberán tener en cuenta durante el proceso de la compraventa, así como las licencias, permisos, contratos y obligaciones laborales.
- 3) Aportar diversas estrategias y recomendaciones con el fin de afrontar los desafíos jurídicos y disminuir las contingencias que vengan aparejadas con la transacción.
- 4) Llevar a cabo un estudio sobre la importancia que tiene la colaboración entre los abogados y otros profesionales asociados intervinientes en la operación.
- 5) Ayudar a ampliar el entendimiento académico y práctico en relación con este tema, brindando un examen minucioso y una evaluación crítica de los aspectos legales involucrados en la transacción de restaurantes.

La compraventa de restaurantes es un tipo de transacción común en la industria de la hostelería, incluso llegando a tener significativas repercusiones para todas las partes interesadas, tales como compradores, vendedores, empleados y clientes. Por ende, comprender los aspectos legales asociados con la compra y venta de restaurantes es esencial para asegurar una transacción justa y transparente. Además, considerando que los restaurantes están sujetos a una amplia gama de regulaciones y normativas legales, abordar los desafíos jurídicos específicos de este tipo de transacción puede resultar complejo pero vital para su éxito.

En síntesis, un análisis sobre la adquisición de un restaurante enfocado en los retos legales es pertinente debido a que proporciona información valiosa y asesoramiento práctico para aquellos involucrados en este tipo de transacciones, además de contribuir al avance continuo del conocimiento en el campo del derecho comercial.

CAPÍTULO I. IMPORTANCIA DE LA COMPRAVENTA DE UN RESTAURANTE.

I. Consideraciones preliminares

1. Definición de compraventa de un restaurante

Estamos ante un proceso mediante el cual una persona física o jurídica adquiere un local restaurante que pertenece a otra persona o entidad. Nos encontramos ante un proceso que implica la transmisión tanto de la propiedad y de todos los derechos y obligaciones relaciones con el restaurante¹.

2. Identificación de partes involucradas

No encontramos ante un proceso complejo en el cual se encuentran involucradas una serie de sujetos y pasos que debemos llevar a cabo para así poder garantizar que las transacciones se realicen de forma legal, financiera y operativamente correcta.

A continuación se presenta una descripción más detallada de los principales actores y sus roles en las siguientes operaciones:

- a) Vendedor. Es el actual propietario del restaurante, cuya responsabilidad se centra en proporcionar toda aquella información necesaria que solicite el comprador para llevar a cabo la operativa ²
 - Entregar la documentación financiera, incluyendo balances, cuentas de resultado, flujos de caja, impuestos presentados, certificados de estar al corriente o no con las administraciones públicas, así como cualquier información relevante relativa al estado financiero del restaurante.
 - Proporcionar información sobre los activos tangibles e intangibles, así como los pasivos que el restaurante pudiera tener (contratos con proveedores, préstamos pendientes de pago, ...).
 - Permitir la inspección del restaurante para que lo pueda inspeccionar, así mismo, deberá permitir que el comprador revise los activos y realice auditorías las cuales son parte de la *due diligence*.
 - Transmitir permisos y licencias. El comprador es responsable de garantizar que el restaurante posea todos los permisos y licencias necesarios para el funcionamiento del restaurante, así como que estén legalmente actualizados y que sean transferibles. Esto podría comprender licencias para la venta de alcohol, licencias sanitarias, IAE, MOD. 036 de la AEAT.
- b) Comprador. Persona física o jurídica que adquiere el restaurante. Deberá realizar un estudio íntegro de que la transacción que realizará sea una inversión oportuna, y para ello deberá:

¹ Publicado en: «Gaceta de Madrid» núm. 289, de 16/10/1885. Entrada en vigor: 01/01/1886

² Blanca T. Chalmeta y Eduardo V. Gastaminza “Operaciones de fusión y adquisición de empresas” *Universidad Oberta de Catalunya* (2017)

<https://openaccess.uoc.edu/bitstream/10609/140789/1/Operaciones%20de%20fusi%C3%B3n%20y%20adquisici%C3%B3n%20de%20empresas.pdf>

COMPRAVENTA DE UN RESTAURANTE: RETOS JURIDICOS

- Realizar una *due diligence*³: donde se llevará a cabo una profunda y exhaustiva investigación sobre la información financiera, contratos de trabajo de los empleados, contratos con los proveedores, permisos y licencias, así como cualquier información susceptible que pueda afectar a la operación y viabilidad del negocio.
 - Concertar el precio y los términos de la operación, es decir, las partes no solo tratarán del precio de la compraventa, sino también las condiciones de pago, entrega de activos y todas aquellas responsabilidades del vendedor posteriores a la venta, como pueden ser litigios no resueltos o deudas no declaradas anteriores a la posesión del restaurante por parte del comprador.
 - Adquisición de financiamiento, pues en muchos casos el comprador necesitará una financiación externa, ya mediante entidades financieras o a través de la captación de socios capitalistas que estén dispuestos a realizar dicha inversión.
- c) Abogados de las partes. Los cuales son necesarios para garantizar que el proceso se lleve a cabo dentro del marco legal. Deberán encargarse de la redacción y revisión de contratos donde queden establecidos los derechos y deberes de las partes involucradas en la compraventa, así como cubrir todos los aspectos importantes de la transacción, desde el pago hasta la transferencia de activos, licencias y permisos antes mencionados. Así mismo se encargarán de la revisión de las licencias y permisos del restaurante, las cuales deberán encontrarse en regla para su transferencia. Y por último, negociarán los términos y condiciones entre las partes, asegurando que comprendan tanto sus derechos como sus responsabilidades.⁴
- d) Asesores financieros, los cuales serán responsables de la revisión y estados financieros del restaurante y de asesorar sobre la viabilidad de la compraventa. Es decir, se encargarán de la revisión de los estados de cuenta, el PyG y registros contables, asegurándose de que los registros contables reflejen correctamente el estado financiero del negocio. A su vez, deberán asesorar las implicaciones fiscales en los que incurrirán por el hecho de realizar la compraventa (ISS, IVA, IAE y tasas municipales). Realizaran una valoración para determinar su valor de mercado, teniendo en cuenta la ubicación, competencia, rentabilidad y crecimiento potencial.
- e) Tasador especializado en negocios de restauración, el cual deberá tener en cuenta el valor de los activos tangibles (mobiliario, inventario y el local si está en propiedad o alquiler); valor de los activos intangibles (registro de marcas, clientela, licencias exclusivas o recetas/menús únicos; así como el potencial crecimiento y futura rentabilidad, analizando a su vez la competencia.
- f) Entidades financieras, a las que podrá recurrir el comprador en caso de que necesite financiación. En estos casos, el banco realizará un análisis de la viabilidad del restaurante así como la capacidad crediticia del comprador.
- g) Proveedores y empleados, que si bien no son parte directa del proceso, su situación podría verse afectada.

³ Llobet, R. 2006. "La Due Diligence en las operaciones de adquisición de empresas", *ECONOMIST & JURIST* (2006) <https://www.economistjurist.es/articulos-juridicos-destacados/la-due-diligence-en-las-operaciones-de-adquisicion-de-empresas/>.

⁴ Manuel B. Pont y Fernando Martínez Sanz. *Manual de Derecho Mercantil. Vol. II. Contratos mercantiles. Derecho de los títulos-valores. Derecho Concursal*. 20ª. Ed (2024)

- h) Administración Pública, para la transferencia de licencias y permisos, pago de tasas urbanísticas y municipales.
- Transferencia de licencias de alcohol y alimentos o permisos de ocupación.
 - Renovación de permisos, pues en algunos supuestos no se pueden transferir ciertos permisos y deben ser renovados por el nuevo propietario del negocio.

3. Determinación de activos incluidos en la transacción de la compraventa de un restaurante.

Es uno de los aspectos más importantes del proceso porque define claramente lo que se transfiere. Tales activos pueden ser tanto tangibles como intangibles, y la inclusión de cada uno de ellos debe ser debidamente abordada y documentada en el contrato de compraventa. Los principales activos que pueden formar parte de la transacción:

- a) *Activos tangibles*, que son los bienes físicos más fáciles de catalogar y valorar:
- Equipos de cocina y todos los elementos que utilizar el restaurante para la preparación de alimentos: hornos, estufas, parrillas, planchas, congeladores, lavavajillas, neveras, menaje de cocina, extractores, sistemas de ventilación, cafeteras, etc.
 - Mobiliario y decoración que dan forma y ambiente al restaurante: mesas, sillas, bancadas, iluminación, espejos, objetos decorativos, barras de bar, mostradores, ropero, etc. En este aspecto es el comprador quien debe asegurarse de verificar que todo lo incluido en el contrato se encuentren según lo acordado.
 - Inventario de bebidas, alimentos y otros productos necesarios para la operativa diaria: bebidas alcohólicas y no alcohólicas, ingredientes para la preparación de alimentos tanto secos como congelados, productos de limpieza, utensilios desechables. Todos estos elementos pueden variar en función de su cantidad o valor, por lo que se recomienda realizar un conteo a la fecha próxima a la realización de la compraventa.
 - Inmueble, en caso de que el lugar donde se realicen las operaciones sea en propiedad, se podrá incluir como activo en la compraventa. El valor del bien inmueble se deberá valorar de forma independiente en relación con el valor operativo del restaurante. Por otro lado, en caso de que el inmueble se encuentre en alquiler, el comprador deberá revisar las condiciones del contrato de arrendamiento para verificar los términos del mismo o la posibilidad de renegociar los términos con el propietario.
 - Vehículos, en caso de que el restaurante utilice vehículos para el reparto de comida a domicilio u otras funciones, se podrán incluir como parte de los activos a incluir en la transacción. Así mismo, el comprador deberá asegurar que la transferencia de la propiedad del vehículo o conocer los detalles en caso de que estén sujetos a contratos de leasing o renting.
- b) *Activos intangibles*, los cuales pueden suponer tener un valor significativo en la compraventa debido al impacto en la operación y éxito del restaurante. Entre ellos se pueden incluir:
- Marca y nombre comercial, los cuales podremos considerar uno de los activos intangibles principales de un restaurante. Se transmitiría el nombre del restaurante, lemas, derechos de autor y logotipos asociados a la marca. En ciertos casos, la marca podría tener cierto valor considerable en casos de posicionamiento en el mercado.

COMPRAVENTA DE UN RESTAURANTE: RETOS JURIDICOS

- Fondo de comercio, es el valor asociado a la reputación del restaurante, su clientela fiel, la ubicación estratégica o el reconocimiento de la marca. Aunque no se trata de un activo tangible, el *goodwill*⁵ refleja el valor adicional que posee un negocio en funcionamiento más allá de sus activos físicos.

El *goodwill*, o fondo de comercio, es un activo intangible que representa el valor adicional de una empresa en marcha más allá del valor de sus activos tangibles (como bienes, maquinaria o inventarios). Este valor extra surge de factores como la reputación de la empresa, su clientela leal, una ubicación privilegiada, una marca reconocida, o la eficiencia en sus operaciones.

El *goodwill* es relevante cuando una empresa es vendida o fusionada, ya que refleja el sobreprecio que un comprador estaría dispuesto a pagar por adquirir una empresa que ya tiene éxito y relaciones comerciales establecidas, más allá del valor de sus activos físicos.

- Derechos de propiedad intelectual. Si el restaurante ha desarrollado recetas únicas, menús exclusivos, o conceptos innovadores protegidos por derechos de propiedad intelectual, estos también pueden formar parte de la venta. Es fundamental que el comprador se asegure de que los derechos sobre estas creaciones sean formalmente transferidos en el contrato.
 - Contratos con proveedores, que pueden ser transferidos al comprador si se negocian apropiadamente. Así mismo, el comprador deberá revisar las condiciones de dichos contratos para garantizar que sean favorables y continúen.
 - Sistema de gestión y software utilizados por el restaurante para la gestión de sus operaciones, como sistemas de punto de venta (POS), programas para la gestión de inventarios, gestión de reservas o para la fidelización de clientes. Estas licencias de software deberán ser traspasadas al nuevo propietario o renegociadas.
 - Lista de clientes, en caso de que el restaurante posea una base de datos de clientes, listas de correos, programas de fidelización o sistemas de reservas, estos pueden ser activos de gran valor, pues el comprador podría utilizar esta información para mantener a los clientes existentes y promocionar el negocio.
 - Redes sociales y presencia digital. Las cuentas en redes sociales del restaurante (como Instagram, Facebook, Twitter, etc.) y el sitio web son activos intangibles valiosos. La presencia digital puede constituir un activo importante en términos de marketing y visibilidad. El comprador debe garantizar que se realice correctamente la transferencia de las cuentas y la gestión de la presencia en línea.
- c) *Pasivos*. Aunque los pasivos no son "activos" en el sentido estricto, es fundamental que el comprador evalúe si asumirá alguna de las responsabilidades financieras del restaurante. Esto incluye:
- Deudas pendientes de pago, como préstamos o créditos adquiridos que aún no han sido liquidados.
 - Obligaciones contractuales: contratos de arrendamiento, acuerdos con proveedores, empleados, o arrendamientos de equipos o vehículos.
 - Obligaciones fiscales: deudas tributarias o impuestos pendientes.

⁵ Kaizen Capital “¿Qué es el Good Will? ¿Qué es el fondo de comercio?” (28 de enero de 2021)
<https://compraventaempresasgk.com/good-will/>

Durante la *due diligence* se podrán identificar estos pasivos para que el comprador decida si los asume o si por el contrario decide negociar con el vendedor la liquidación de dichas deudas u obligaciones antes de la compraventa.

Definir qué activos están incluidos en la transacción es un paso fundamental que requiere una revisión minuciosa y acuerdos bien definidos entre comprador y vendedor. Tanto los activos tangibles como los intangibles aportan al valor total del restaurante, por lo que es esencial documentarlo todo adecuadamente para evitar conflictos futuros. Identificar y transferir correctamente estos activos garantiza que el comprador adquiera el restaurante en pleno funcionamiento, con todos los recursos necesarios para continuar operando sin interrupciones.

CAPITULO II. ASPECTOS LEGALES RELEVANTES

I. Contratos de Compraventa

1. Cláusulas Esenciales

El contrato de compraventa sirve para garantizar la seguridad jurídica de las partes en el proceso, el cual debe contener una serie de cláusulas esenciales:

1.1 Identificación de las partes

En esta cláusula se identificarán de forma clara las partes involucradas en la transacción: Nombre, apellidos o denominación social, número de identificación fiscal, dirección, etc.

1.2 Descripción del objeto de compraventa

En esta cláusula se detallará que es lo que se está vendiendo, incluyendo una descripción completa en este caso del restaurante así como los activos incluidos en la transacción:

- Ubicación del establecimiento: dirección exacta del restaurante
- Activos tangibles: mobiliario, equipos de cocina/sonido, inventario, vehículos, etc.
- Activos intangibles: licencias y patentes, marcas, permisos, contratos con proveedores y empleados, base de datos de clientes, derechos de propiedad intelectual, etc.

1.3 Precio de compraventa y forma de pago

Es una de las cláusulas más importante, y en ella establecemos:

- Precio de venta: se establecerá el precio total por el restaurante y cómo será el pago: si será a plazos o en un solo pago. También deberá detallar si será mediante transferencia, efectivo, financiación o métodos combinados.
- Plazos de pago: se deberá establecer las fechas y número de plazos en los que se realizarán los pagos, indicando también en caso de que existan arras.

1.4 Gastos y tributos

En este apartado se especificará a que partes corresponde el pago de gastos y tributos asociados a la compraventa. Esto incluye:

1.4.1 Impuestos

- a) Impuestos sobre Transmisiones Patrimoniales (ITP): el cual será aplicable cuando la transacción se realice entre particulares o empresas no sujetas a IVA (art. 7 RD 1/993)⁶. En este caso no se encuentra sujeta a IVA al ser “*una unidad económica autónoma en el transmitente, capaz de desarrollar una actividad empresarial por sus propios medios...*” (art.7. 1º. a) LIVA)⁷.

La base imponible corresponde al valor actual del negocio transmitido, a cubrir tanto los activos tangibles como los intangibles. El tipo impositivo se sitúa entre el 6% y el 10% dependiendo de la Comunidad Autónoma en la que se situó el restaurante. El comprador será responsable del pago del tributo.

- b) Plusvalía Municipal (Impuesto sobre el Incremento del Valor de los Terrenos de Naturaleza Urbana)⁸. Este impuesto grava el incremento de los terrenos urbanos al momento de la transmisión del inmueble donde funciona el restaurante. Será exigible en el supuesto de que el local sea propiedad del vendedor, pero no en caso de estar bajo un contrato de alquiler.

La base imponible se determina a partir del aumento del valor del terreno durante el tiempo que ha estado en posesión del vendedor. El sujeto pasivo del tributo es el vendedor.

- c) Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (IRPF) o Impuesto Sobre Sociedades (ISS): en caso de que el vendedor sea una persona física deberá declarar la ganancia obtenida en su declaración de IRPF, si una persona jurídica deberá hacerlo en el Impuesto sobre Sociedades.

En el supuesto del IRPF, el tipo impositivo aplicado dependerá del tramo de renta en el que se sitúe el vendedor. Para el impuesto sobre Sociedades, el tipo general aplicable es del 25%.

- d) Impuesto sobre Actividades Económicas (IAE): es un impuesto periódico que se paga por realizar una actividad económica. Aunque no está directamente asociado con la compraventa, el nuevo propietario deberá darse de alta en el IAE para poder operar el restaurante.⁹

1.4.2 Otros gastos

En una transacción de compraventa de un restaurante que incluya la propiedad del local, los gastos notariales y registrales son elementos cruciales que deben tenerse en cuenta. Aunque no se clasifican como impuestos, estos servicios están sujetos al pago del Impuesto sobre el Valor Añadido (IVA) al tipo general del 21%, conforme al artículo 90 de la Ley 37/1992, de 28 de diciembre, del IVA. Este impuesto grava las operaciones de prestación de servicios profesionales, incluyendo las notariales, las cuales se enmarcan en esta normativa.

Los gastos notariales se encuentran regulados por el Real Decreto 1426/1989, de 17 de noviembre¹⁰, que establece los aranceles correspondientes por la actuación de los notarios en la formalización de documentos públicos. Los notarios intervienen en la formalización de la escritura pública de compraventa, asegurando la autenticidad y fe pública del acto. La

⁶ «BOE» núm. 251, de 20/10/1993.

⁷ «BOE» núm. 312, de 29/12/1992.

⁸ «BOE» núm. 268, de 09/11/2021.

⁹ «BOE» núm. 59, de 09/03/2004.

¹⁰ «BOE» núm. 285, de 28/11/1989.

intervención del notario otorga seguridad jurídica, pues la escritura pública tiene carácter probatorio y fuerza ejecutiva.

Si la transacción implica la propiedad del local, es recomendable inscribir el inmueble en el Registro de la Propiedad. La inscripción registral está regulada por el Real Decreto 1427/1989, de 17 de noviembre¹¹, que establece los aranceles correspondientes por la inscripción de derechos en el registro. La inscripción es voluntaria, pero resulta altamente aconsejable, dado que, conforme al artículo 38 de la Ley Hipotecaria, otorga protección frente a terceros y dota de oponibilidad jurídica a los derechos sobre el inmueble. En supuestos de conflictos en cuanto a la titularidad, la inscripción en el registro se convierte en una prueba determinante.

Ambos trámites tienen una justificación basada en la protección de los derechos y la seguridad jurídica. La función del notario como fedatario público garantiza que la compraventa se realiza conforme a la ley, asegurando tanto al comprador como al vendedor que los términos son claros y vinculantes. Por otro lado, la inscripción en el Registro de la Propiedad otorga una ventaja adicional en términos de publicidad, protegiendo los derechos de propiedad frente a terceros, lo que puede evitar futuros litigios o reclamaciones sobre el bien inmueble.

En conjunto, estos gastos, aunque no son impuestos propiamente dichos, son fundamentales en el proceso de transmisión de inmuebles en el contexto de una compraventa de un restaurante, pues aseguran la seguridad jurídica y la correcta formalización del negocio.

1.5 Entrega del establecimiento

Este apartado tiene como objeto regular de manera precisa y detallada el momento, las condiciones y el proceso mediante el cual se efectuará la entrega del restaurante al comprador.¹² La entrega del establecimiento es un aspecto esencial del contrato de compraventa, ya que marca la transferencia de la propiedad y control del negocio, así como la responsabilidad sobre sus activos y operaciones. Para garantizar una transición adecuada, se deben establecer los siguientes puntos clave:

1.5.1 Fecha de Entrega:

Se determinará una fecha específica en la que se producirá la entrega formal del restaurante al comprador. Esta fecha debe ser mutuamente acordada por las partes, teniendo en cuenta factores como la necesidad de tiempo suficiente para realizar las verificaciones y preparativos pertinentes. En dicha fecha, el comprador adquirirá el control operativo y legal sobre el restaurante, incluyendo sus instalaciones, equipo y personal, si corresponde.

1.5.2 Condiciones de Entrega:

Es fundamental que el restaurante y todos los activos vinculados a su operación se encuentren en condiciones óptimas al momento de la entrega. Esto implica que:

- Equipo y maquinaria: Todo el equipamiento, desde electrodomésticos de cocina hasta sistemas de climatización y ventilación, deberá estar en pleno funcionamiento, sin desperfectos ni averías. Si el comprador así lo solicita, podrá llevar a cabo inspecciones técnicas previas para verificar que todo el equipo se encuentre en el estado acordado.
- Inventario: El inventario de productos, ya sean ingredientes, bebidas, suministros o artículos varios, deberá estar conforme a lo pactado en el contrato. Se realizarán inventarios de stock

¹¹ «BOE» núm. 285, de 28/11/1989.

¹² Publicado en: «Gaceta de Madrid» núm. 289, de 16/10/1885. Entrada en vigor: 01/01/1886 BOE (art. 336-343)

previos y posteriores a la entrega para garantizar que se transfiera al comprador la cantidad y calidad de productos acordada.

→ Documentación: Se hará entrega de toda la documentación relevante, que puede incluir permisos y licencias en regla, contratos laborales, acuerdos de proveedores, manuales operativos, registros financieros y cualquier otro documento que sea necesario para la continuidad del negocio sin interrupciones.

1.5.3 Certificación del Estado del Establecimiento:

Antes de proceder a la entrega definitiva, ambas partes podrán acordar la realización de una certificación del estado del establecimiento, la cual será llevada a cabo por un tercero imparcial o por un representante designado por ambas partes. Este proceso permitirá asegurar que todas las condiciones pactadas respecto a los activos tangibles e intangibles se han cumplido de manera satisfactoria.

En caso de que, en el momento de la entrega, se detecten irregularidades o incumplimientos respecto a lo acordado, las partes podrán estipular en el contrato los procedimientos para resolver dichos inconvenientes, ya sea mediante la reparación o sustitución de bienes defectuosos, o bien mediante compensación económica o ajuste en el precio de compraventa.

De esta forma, la cláusula de entrega del establecimiento asegura que la transmisión de la propiedad y operación del restaurante se realice de manera ordenada, eficiente y conforme a las expectativas de ambas partes, minimizando riesgos y previniendo conflictos futuros.¹³

1.6 Declaraciones y garantías

Este apartado tiene como finalidad que tanto el vendedor como el comprador efectúen una serie de declaraciones y garantías esenciales para el adecuado desarrollo de la transacción. Dichas declaraciones y garantías buscan proteger a ambas partes, generando certidumbre jurídica sobre aspectos fundamentales del negocio y de la capacidad de las partes para cumplir con sus obligaciones contractuales. A continuación, se desarrollan los compromisos asumidos por cada parte,¹⁴

1.6.1 Garantías del Vendedor:

El vendedor, al suscribir el presente contrato, realiza las siguientes declaraciones y asume las garantías correspondientes, cuya veracidad es de carácter esencial para la validez y ejecución del acuerdo:

- 1) Legitimidad en la titularidad: El vendedor garantiza que es el legítimo propietario del restaurante objeto de la compraventa, y que ostenta pleno derecho de disposición sobre el mismo, lo que incluye todos los activos tangibles e intangibles asociados a su operación. Esta garantía implica que el vendedor no solo es dueño del establecimiento, sino que tiene plena facultad para disponer de él y transmitir su propiedad al comprador, sin que existan impedimentos legales ni contractuales para llevar a cabo la transacción.
- 2) Ausencia de cargas o gravámenes: El vendedor garantiza que los activos del restaurante, tales como bienes inmuebles, equipo, maquinaria, mobiliario, inventario y cualquier otro bien incluido en la venta, están libres de cargas, gravámenes, deudas o reclamaciones de

¹⁴ Publicado en: «Gaceta de Madrid» núm. 206, de 25/07/1889. Entrada en vigor: 16/08/1889. Artículos 1261 y siguientes.

terceros, salvo aquellas que hayan sido expresamente reveladas y aceptadas por el comprador antes de la firma del contrato. En caso de que existan cargas que no hayan sido informadas, el vendedor asume la responsabilidad de subsanar dichas situaciones antes de la entrega del establecimiento o de compensar al comprador de manera adecuada.

- 3) Cumplimiento normativo: El vendedor declara que el restaurante cumple con todas las normativas legales, fiscales, laborales, sanitarias, y administrativas aplicables para su operación. Esto incluye la posesión de todas las licencias, permisos, autorizaciones y certificaciones requeridas por las autoridades competentes para el funcionamiento del negocio. Asimismo, garantiza que no existen procedimientos administrativos o judiciales en curso que puedan afectar la validez de las licencias o permisos necesarios para la continuidad de la operación del restaurante.
- 4) Veracidad de la información: El vendedor declara que toda la información financiera, contable, comercial y operativa proporcionada al comprador en el transcurso de las negociaciones ha sido veraz, completa y precisa, sin que existan omisiones o distorsiones que pudieran afectar la decisión del comprador de adquirir el negocio.

1.6.2 Garantías del Comprador:

Por su parte, el comprador, al suscribir el presente contrato, también realiza una serie de declaraciones y asume las siguientes garantías, cuyo cumplimiento es esencial para la formalización de la compraventa:

- 1) Capacidad financiera: El comprador garantiza que dispone de la solvencia económica y de los recursos financieros necesarios para llevar a cabo la adquisición del restaurante en los términos y plazos acordados en el presente contrato. Esto implica que cuenta con la disponibilidad inmediata de fondos, o acceso a fuentes de financiamiento legítimas y seguras, que le permitirán cumplir con sus obligaciones de pago sin incurrir en retrasos o incumplimientos.
- 2) Capacidad legal y contractual: El comprador declara que posee la capacidad legal necesaria para suscribir el presente contrato, tanto a título personal como, en su caso, en representación de la entidad jurídica que adquiera el restaurante. Asimismo, garantiza que no existen impedimentos legales, contractuales o judiciales que le impidan llevar a cabo la transacción o que puedan comprometer la validez del presente acuerdo.
- 3) Debida diligencia: El comprador declara que ha realizado una diligente revisión de toda la documentación e información proporcionada por el vendedor, incluyendo aspectos financieros, operativos, legales y normativos del negocio, y que, tras dicha revisión, ha decidido proceder con la compra del restaurante bajo su propia responsabilidad.

1.6.3 Consecuencias del Incumplimiento de las Garantías:

Ambas partes acuerdan que el incumplimiento de cualquiera de las declaraciones y garantías aquí establecidas podrá generar consecuencias contractuales y legales, que incluirán la posibilidad de rescindir el contrato, reclamar daños y perjuicios, o cualquier otro remedio que la ley o el propio contrato dispongan para proteger a la parte perjudicada. Las garantías emitidas por ambas partes tienen el objetivo de establecer un marco de confianza mutua, asegurando que la transacción se llevará a cabo con transparencia y conforme a las expectativas razonables de cada una de las partes.

En conclusión, esta cláusula de declaraciones y garantías constituye una salvaguarda fundamental dentro del contrato, protegiendo tanto al comprador como al vendedor de potenciales riesgos derivados de la operación, y estableciendo un compromiso de buena fe y transparencia en la ejecución de la transacción.

1.7 Due diligence

Establece el derecho del comprador de llevar a cabo un proceso de *due diligence* o investigación exhaustiva del restaurante antes de la compra. Este proceso garantiza que el comprador pueda investigar exhaustivamente el estado legal, financiero, operativo y comercial del restaurante antes de cerrar la compra, con el fin de tomar una decisión informada. Es importante que el contrato especifique:

- Plazo para realizar el *due diligence*: Un período de tiempo durante el cual el comprador pueda revisar documentos financieros, licencias, contratos, y cualquier otra información relevante.
 - Duración del plazo: Como norma general, un período razonable de 30 a 90 días es adecuado, dependiendo de la complejidad de las operaciones del restaurante. Para un restaurante mediano, un plazo de 45-60 días suele ser apropiado, aunque puede ajustarse según las necesidades de ambas partes.
 - Fecha de inicio del plazo: El contrato debe precisar cuándo comienza el plazo de *due diligence*, que puede ser a partir de la firma del acuerdo preliminar (como una Carta de Intención o Memorándum de Entendimiento) o una vez el comprador reciba todos los documentos relevantes. Esto asegura que el comprador no esté limitado por tiempos imprevistos del vendedor para entregar la información.
 - Condiciones de prórroga: Es recomendable prever la posibilidad de extender el plazo de *due diligence* si el comprador encuentra que necesita más tiempo para completar la revisión de ciertos aspectos críticos, como permisos o licencias que puedan requerir validaciones adicionales. La extensión del plazo debe estar sujeta a mutuo acuerdo entre ambas partes, y puede estar condicionada a causas justificadas o a descubrimientos inesperados.
- Documentación a revisar: Qué tipo de documentos o información tendrá acceso el comprador durante el proceso.

1.8 Cláusula de no competencia

La cláusula de no competencia se trata de una estipulación contractual que busca proteger los intereses del comprador en una operación de compraventa de un negocio, evitando que el vendedor inicie actividades que puedan generar una competencia directa en detrimento del adquirente. Este tipo de cláusula, especialmente utilizada en transacciones comerciales como la compraventa de restaurantes, impone una obligación al vendedor de no establecer un negocio de características similares en una zona geográfica determinada y durante un periodo específico. A continuación, se detallan los elementos fundamentales de esta cláusula:

- a) **Ámbito territorial:** Establece los límites geográficos dentro de los cuales el vendedor se compromete a no abrir o gestionar un negocio de naturaleza similar al vendido. Generalmente, este ámbito se delimita en función de la proximidad del nuevo negocio con respecto al que ha sido objeto de la transacción, con el fin de evitar una competencia directa que pueda afectar la viabilidad económica del comprador.
- b) **Duración:** Define el periodo de tiempo durante el cual se impone la restricción de competencia. La duración habitual de este tipo de cláusulas oscila entre uno y cinco años, dependiendo de las características del mercado y de lo negociado entre las partes, con el objetivo de proporcionar al comprador un periodo razonable para establecerse en el mercado sin verse afectado por la competencia del vendedor.

En España, la Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia y la Ley 3/1991, de 10 de enero, de Competencia Desleal, son los principales textos normativos que regulan la validez y los límites de las cláusulas de no competencia. Estas leyes permiten establecer este tipo de cláusulas siempre que no se vulnere el principio de libertad de competencia y se respeten los límites de razonabilidad en cuanto al ámbito territorial, temporal y material. Además, es importante que dicha cláusula no vulnere el artículo 38 de la Constitución Española, que garantiza la libertad de empresa, ni suponga un abuso de posición dominante.¹⁵

1.9 Condiciones suspensivas

Las condiciones suspensivas son cláusulas contractuales que suspenden los efectos de un contrato hasta que se cumplan ciertos requisitos o condiciones específicas. Estas condiciones tienen como finalidad garantizar que, antes de que la transacción sea definitiva, se hayan satisfecho determinados requisitos que son esenciales para la validez y ejecución del contrato. En el ámbito de la compraventa de negocios, como un restaurante, estas condiciones pueden incluir diversos aspectos que deben ser verificados antes de que el acuerdo adquiera plena eficacia. Entre las más comunes, podemos destacar:

- Obtención de financiación:

Una de las condiciones más frecuentes en contratos de compraventa de empresas, especialmente en el sector de la hostelería, es la necesidad de que el comprador obtenga la financiación necesaria para llevar a cabo la operación. Si el comprador depende de un préstamo bancario o de otra fuente de financiamiento para adquirir el restaurante, la eficacia del contrato quedará supeditada a la aprobación de dicho préstamo en condiciones favorables. Esta condición garantiza que el comprador no esté obligado a realizar el pago hasta que se haya asegurado la financiación.

El Código Civil español, en su artículo 1113, regula las condiciones suspensivas, señalando que mientras no se cumpla la condición, el contrato no produce obligación alguna entre las partes, pero tan pronto como la condición se cumple, las obligaciones devienen exigibles. Además, para los contratos que implican financiación bancaria, resultan de aplicación las normas específicas de la Ley 2/2009, de 31 de marzo, que regula la contratación de préstamos y créditos hipotecarios, en caso de que se ofrezcan garantías reales¹⁶.

- Transferencia de licencias y permisos:

La compraventa de un restaurante también puede estar sujeta a la condición suspensiva de que el comprador logre la transferencia de todas las licencias y permisos necesarios para la operación del negocio. Estos pueden incluir licencias de actividad, permisos sanitarios, licencias para la venta de bebidas alcohólicas, entre otros. En muchos casos, la operación de compraventa no puede completarse hasta que las autoridades competentes hayan aprobado la cesión de estas licencias, pues son fundamentales para la continuidad de la actividad comercial del restaurante.

En relación con la transferencia de licencias, es fundamental observar la normativa administrativa local, que suele regular la cesión y transferencia de permisos de actividad y de funcionamiento. Además, la Ley 17/2011, de 5 de julio, de Seguridad Alimentaria y Nutrición, establece los requisitos para los establecimientos que manipulan alimentos¹⁷, y la Ley 38/1992, de 28 de diciembre, de Impuestos Especiales, regula la

¹⁵ «BOE» núm. 159, de 04/07/2007 y «BOE» núm. 10, de 11/01/1991.

¹⁶ «BOE» núm. 79, de 01/04/2009.

¹⁷ «BOE» núm. 160, de 06/07/2011.

venta de bebidas alcohólicas, lo que podría requerir permisos específicos que deban ser transferidos¹⁸.

La inclusión de condiciones suspensivas en el contrato permite que las partes involucradas se aseguren de que todas las circunstancias esenciales para la viabilidad de la transacción se cumplan antes de la ejecución plena del acuerdo. En caso de que las condiciones no se cumplan en el plazo estipulado, el contrato puede resolverse sin penalización alguna para las partes, o bien se puede renegociar. Estas cláusulas refuerzan la seguridad jurídica y la previsibilidad en la fase de negociación y cierre de la transacción.

Por lo tanto, el uso adecuado de condiciones suspensivas es fundamental en cualquier transacción comercial compleja, como la compraventa de un restaurante, donde hay múltiples elementos y permisos a tener en cuenta para garantizar una operación exitosa.

1.10 Cesión de contratos y obligaciones

En un contrato de compraventa mercantil, la cesión de contratos y obligaciones regula la transferencia de compromisos del negocio al comprador. Esto incluye:

- Contratos con proveedores:

El comprador puede optar por asumir los contratos vigentes con proveedores de alimentos, bebidas, y servicios, o renegociarlos. La cesión requiere el consentimiento de los proveedores según el artículo 1205 CC, y cualquier renegociación debe seguir los términos de los contratos existentes.

- Contratos laborales:

El comprador se subroga en los derechos y obligaciones laborales de los empleados conforme al artículo 44 del Estatuto de los Trabajadores¹⁹. Esto implica que debe asumir los contratos laborales tal como están, incluyendo antigüedad y salarios. Si desea renegociar las condiciones laborales, deberá hacerlo de acuerdo con el artículo 41 del Estatuto de los Trabajadores, justificando los cambios por razones organizativas o productivas.

1.11 Limitación de responsabilidad

La cláusula de limitación de responsabilidad en un contrato de compraventa mercantil tiene como objetivo establecer los límites y condiciones bajo los cuales el vendedor será responsable por eventuales reclamaciones del comprador, que puedan surgir tras la transmisión del restaurante. Esta cláusula busca proteger al vendedor de posibles obligaciones futuras, mientras otorga al comprador un marco temporal y financiero adecuado para presentar reclamaciones derivadas de hechos que no fueron revelados previamente o que afectan la integridad de los activos adquiridos.

1.11.1 Límite Temporal de Responsabilidad

El límite temporal define el período durante el cual el comprador puede reclamar al vendedor por deudas ocultas, obligaciones no reveladas o defectos en los activos del restaurante. Una vez transcurrido dicho período, el vendedor quedaría exonerado de cualquier reclamación que pudiera surgir.

Este límite temporal suele variar dependiendo del tipo de contrato y de los riesgos implicados, pero en general, oscila entre uno y tres años a partir de la fecha de cierre de la

¹⁸ «BOE» núm. 312, de 29/12/1992.

¹⁹ «BOE» núm. 255, de 24/10/2015.

operación, según lo pactado entre las partes. Tal limitación está en consonancia con lo dispuesto en el artículo 949 del Código de Comercio, que establece un plazo general de un año para la presentación de reclamaciones relacionadas con el incumplimiento de contratos mercantiles, aunque las partes pueden pactar un plazo diferente en el contrato. Asimismo, la Ley de Defensa de Consumidores y Usuarios también establece ciertos plazos de prescripción en relación con la responsabilidad derivada de productos defectuosos o servicios mal prestados, por lo que este aspecto también podría influir en la redacción de la cláusula, dependiendo del tipo de activos o servicios implicados.

1.11.2 Límite Financiero de Responsabilidad

El límite financiero establece una cuantía máxima por la cual el vendedor sería responsable en caso de surgir reclamaciones post-venta. Este límite se fija generalmente en función del valor total de la transacción o un porcentaje de la misma, lo que permite al vendedor limitar su exposición financiera frente a eventuales reclamaciones.

Este límite debe ser razonable y proporcional al riesgo asumido por ambas partes. Según el artículo 1255 CC, las partes tienen libertad para fijar las condiciones de sus contratos siempre que no contravengan la ley, la moral, o el orden público. Por lo tanto, en el marco de la autonomía de la voluntad de las partes, se permite que el límite financiero sea negociado de forma libre, pero respetando la equidad y la transparencia en la transacción.

Es común que este límite financiero esté vinculado a reclamaciones por vicios ocultos o defectos materiales en los activos del restaurante, que no hubieran sido detectables a simple vista o durante el proceso de *due diligence*. El artículo 1484 CC establece la responsabilidad del vendedor por los defectos ocultos en los bienes vendidos, lo que establece que el vendedor está obligado a responder de tales defectos si afectan de manera sustancial el uso o valor del bien. Esta disposición sería aplicable en la compraventa de un restaurante cuando, por ejemplo, existan problemas graves en los equipos o instalaciones que no fueron detectados previamente y que comprometan el funcionamiento adecuado del negocio.

1.11.3 Responsabilidad por Deudas Ocultas u Obligaciones no Reveladas

Una parte crítica de la limitación de responsabilidad incluye la posibilidad de que el comprador descubra deudas ocultas u obligaciones no reveladas del restaurante, tales como impagos a proveedores, deudas fiscales o laborales, o contratos pendientes que no se habían dado a conocer durante las negociaciones. El vendedor puede limitar su responsabilidad a aquellos casos en los que se demuestre que no existió mala fe en la omisión de dicha información.

Sin embargo, en caso de que el vendedor hubiese actuado con dolo o mala fe, ocultando deliberadamente obligaciones que sabía podían comprometer la situación financiera o jurídica del restaurante, dicha limitación podría no ser aplicable. El artículo 1101 del Código Civil establece que aquellos que en la ejecución de sus obligaciones incurran en dolo, negligencia o morosidad serán responsables de los daños y perjuicios causados, lo que impediría al vendedor eludir su responsabilidad si se demuestra una omisión intencionada de deudas o compromisos.

1.11.4 Excepciones a la Limitación de Responsabilidad

Es habitual que la cláusula de limitación de responsabilidad contemple ciertas excepciones, en las cuales el vendedor no podría beneficiarse de los límites establecidos. Entre estas excepciones se incluyen:

- Actos de mala fe o dolo: El vendedor no podrá beneficiarse de la limitación de responsabilidad si se demuestra que ha actuado con mala fe, ocultando información relevante o distorsionando la realidad sobre el estado del restaurante o sus activos. La

jurisprudencia y doctrina española son consistentes en que el dolo impide la aplicación de limitaciones de responsabilidad en contratos, en virtud del artículo 1102 CC.

- Reclamaciones relacionadas con infracciones legales: Si el restaurante incurriera en infracciones legales, tales como incumplimientos normativos en materia fiscal, laboral o medioambiental que no hubieran sido revelados al comprador, el vendedor podría seguir siendo responsable, aun después de transcurrido el plazo o superado el límite financiero de responsabilidad. Este tipo de reclamaciones está contemplado en diversas normativas sectoriales, como la Ley General Tributaria (Ley 58/2003), que regula la responsabilidad en materia fiscal.
- Garantías de conformidad: Aunque se limiten las responsabilidades generales del vendedor, en algunos casos el contrato puede contemplar garantías específicas, como la conformidad de los equipos, instalaciones o activos del restaurante. Estas garantías podrían mantenerse fuera de la limitación general, dependiendo de su naturaleza y del acuerdo entre las partes.

1.11.5 Cláusulas de Indemnización y Reembolso

Es común que las partes incluyan en esta cláusula disposiciones sobre indemnización y reembolso, donde se establece que el vendedor deberá indemnizar al comprador por cualquier perjuicio derivado de deudas ocultas o defectos no revelados. De conformidad con lo dispuesto en el artículo 1106 del Código Civil, los daños y perjuicios deben incluir tanto el daño emergente como el lucro cesante, lo que implica que el comprador podría solicitar indemnización por los daños efectivamente sufridos, así como por las ganancias que dejó de percibir a causa de la situación no revelada por el vendedor.

1.12 Indemnizaciones

La cláusula de indemnizaciones tiene como objetivo proteger al comprador frente a eventuales contingencias o perjuicios derivados de circunstancias no declaradas o conocidas antes de la transacción. Esta cláusula especifica las situaciones en las que el vendedor estará obligado a indemnizar al comprador, garantizando que el comprador no se vea afectado económicamente por problemas ocultos que puedan surgir tras la venta del negocio.

1.12.1 Indemnización por deudas no declaradas:

El vendedor se compromete a indemnizar al comprador si, después de la formalización de la compraventa, el comprador se ve afectado por deudas no declaradas o no incluidas en la documentación entregada antes de la venta. Estas deudas pueden incluir pasivos fiscales, obligaciones financieras con entidades bancarias o acreedores, o cualquier otro tipo de deuda vinculada al negocio transmitido que no hubiera sido revelada en el proceso de *due diligence*.

El Código Civil en su artículo 1483, regula la responsabilidad del vendedor por vicios ocultos, lo que puede extenderse a las deudas no declaradas. Además, el artículo 1101 establece la responsabilidad del vendedor por daños y perjuicios en caso de incumplimiento de las obligaciones contractuales.

1.12.2 Indemnización por problemas legales relacionados con la propiedad:

Si el comprador se ve afectado por problemas legales relacionados con la propiedad del negocio, como litigios en curso, gravámenes o cargas no reveladas, el vendedor deberá indemnizarlo por los daños sufridos. Este tipo de contingencias puede incluir la existencia de reclamaciones judiciales no informadas, embargos sobre los activos del restaurante o cualquier otra carga que afecte la titularidad y el libre ejercicio del negocio.

El Código Civil, en su artículo 1475, establece que el vendedor está obligado a entregar la cosa vendida libre de toda carga o gravamen, salvo que se haya pactado lo contrario. Asimismo, el artículo 1474 regula la obligación del vendedor de garantizar la posesión legal y pacífica del bien objeto de la compraventa.

1.12.3 Indemnización por incumplimiento de garantías:

El vendedor también estará obligado a indemnizar al comprador si incumple alguna de las garantías expresamente asumidas en el contrato, como la veracidad de la información financiera, la legalidad de los permisos y licencias, o la condición de los activos tangibles e intangibles del restaurante. Si, tras la venta, se descubre que alguna de estas garantías era falsa o incompleta, el comprador podrá reclamar indemnización por los daños sufridos.

El Código de Comercio (artículo 335) regula la responsabilidad del vendedor por la veracidad de la información proporcionada y por cualquier incumplimiento de las obligaciones contractuales. Además, el artículo 1256 CC establece que la indemnización por daños y perjuicios comprende tanto el daño emergente como el lucro cesante.

Para evitar ambigüedades, la cláusula de indemnizaciones debe especificar con precisión los supuestos en los que el comprador puede reclamar indemnización, el procedimiento para hacerlo, y los plazos establecidos. Esta previsión refuerza la seguridad jurídica del contrato y protege los intereses del comprador ante cualquier eventualidad que afecte el valor o la operatividad del negocio adquirido.

1.13 Régimen de riesgos

Esta cláusula establece la asignación de responsabilidades en relación con los riesgos asociados a los activos del restaurante antes de la entrega efectiva al comprador. Como regla general, el vendedor asume todos los riesgos sobre el negocio hasta la fecha en que se formaliza la entrega, momento en el cual el comprador asume la responsabilidad por cualquier daño, pérdida o deterioro que pueda sufrir el restaurante. Esto incluye riesgos como incendios, daños materiales o pérdida de inventario. Es esencial que la fecha de entrega esté claramente establecida para delimitar con precisión el momento en que el riesgo se transfiere.

El artículo 1096 CC establece que el deudor de una obligación de entregar una cosa determinada lo hará con todos sus accesorios y que el riesgo se transfiere al acreedor desde el momento en que el deudor se ha constituido en mora. Esto implica que, hasta la entrega, el vendedor asume los riesgos sobre los bienes objeto de la compraventa.

1.14 Cláusula de confidencialidad

La confidencialidad es esencial en contratos de compraventa de negocios, dado que a lo largo de las negociaciones y la ejecución del contrato, ambas partes pueden tener acceso a información sensible del restaurante, como datos financieros, operativos, estrategias comerciales o secretos empresariales. La cláusula de confidencialidad obliga a las partes a no divulgar, ni durante la vigencia del contrato ni después de su finalización, cualquier tipo de información relevante a terceros, protegiendo así los intereses comerciales del vendedor y del comprador.

Esta cláusula encuentra respaldo en la Ley 3/1991, de 10 de enero, de Competencia Desleal, en particular en los artículos que protegen el secreto empresarial. Asimismo, el Reglamento General de Protección de Datos (RGPD) puede ser aplicable si la información confidencial incluye datos personales de empleados o clientes.

1.15 Resolución de conflictos

Para garantizar que cualquier controversia que surja en relación con la compraventa se resuelva de manera ágil y eficiente, esta cláusula define los mecanismos para la resolución de conflictos. Las partes pueden acordar recurrir a la jurisdicción ordinaria, estableciendo los tribunales competentes (generalmente, los del lugar donde se encuentra el restaurante o donde se celebró el contrato), o bien optar por métodos alternativos de resolución de disputas, como el arbitraje o la mediación. Estos métodos permiten resolver conflictos de manera extrajudicial, más rápida y menos costosa.

- Jurisdicción: Se establece el tribunal competente que conocerá de cualquier controversia que no pueda resolverse mediante acuerdo. Esta jurisdicción debe ser específica para evitar confusiones y demoras.
- Arbitraje o mediación: Se puede pactar que las disputas se resuelvan mediante arbitraje o mediación. El arbitraje se rige por la Ley 60/2003, de 23 de diciembre, de Arbitraje, que permite a las partes acudir a un árbitro imparcial que resuelva el conflicto de manera vinculante²⁰. La mediación, por su parte, está regulada por la Ley 5/2012, de 6 de julio, de mediación en asuntos civiles y mercantiles, y fomenta un acuerdo negociado con la ayuda de un mediador²¹.

1.16 Cláusulas penales

La cláusula penal establece sanciones económicas o medidas compensatorias en caso de incumplimiento de cualquiera de las obligaciones establecidas en el contrato. Esto puede incluir una compensación por daños y perjuicios ocasionados al comprador o vendedor, así como la posibilidad de resolver el contrato sin necesidad de acudir a los tribunales si el incumplimiento es grave. Esta cláusula disuade el incumplimiento de las obligaciones y ofrece un mecanismo de protección para la parte cumplidora.

El Código Civil, en su artículo 1152, establece la validez de las cláusulas penales, indicando que estas tienen como objeto asegurar el cumplimiento de la obligación principal, permitiendo a la parte perjudicada exigir la pena o indemnización establecida en el contrato.²²

1.17 Fecha y firma

El contrato debe especificar claramente la fecha de firma y ser suscrito por ambas partes para reflejar su consentimiento pleno sobre los términos acordados. Es recomendable que el contrato sea firmado ante notario para dotarlo de fuerza ejecutiva y fe pública. La intervención notarial asegura la legalidad y la autenticidad del documento, evitando futuras controversias sobre la validez del contrato.

El Código Civil (artículos 1278-1280) regula la validez de los contratos y recomienda su formalización en documento público cuando se refieren a la transmisión de bienes inmuebles o negocios que impliquen derechos y obligaciones relevantes, como es el caso de la compraventa de un restaurante. Asimismo, el Reglamento Notarial, aprobado por el Real

²⁰ «BOE» núm. 309, de 26/12/2003

²¹ «BOE» núm. 162, de 07/07/2012.

²² Yzquierdo Tolsada coord, Mariano, José Manuel Almudí Cid coord, y Miguel Ángel Martínez, eds. s. f. *Contratos civiles, mercantiles, públicos, laborales e internacionales, con sus implicaciones tributarias Imagen de portada del libro Contratos civiles, mercantiles, públicos, laborales e internacionales, con sus implicaciones tributarias Autores* (2014)

Decreto 45/2007, regula la actuación de los notarios en la formalización de actos y contratos públicos²³

1.18 Consideraciones finales

La incorporación de estas cláusulas en un contrato de compraventa mercantil refuerza la seguridad jurídica del acuerdo, proporcionando claridad sobre los riesgos, la confidencialidad, el tratamiento de disputas y las penalidades en caso de incumplimiento, todo ello bajo el amparo de la normativa vigente.

2. Garantías y Representaciones

En un contrato de compraventa de un restaurante, las garantías y representaciones juegan un papel fundamental para asegurar la transparencia, la confianza y la seguridad jurídica en la transacción. Estas declaraciones obligan a las partes a cumplir ciertos compromisos y a garantizar la veracidad de la información proporcionada antes de la venta, lo que permite establecer responsabilidades en caso de que alguna de las representaciones resulte ser falsa o inexacta. A continuación, se desarrolla cada apartado, con las referencias normativas aplicables:

2.1. Garantías y representaciones del vendedor:

Estas garantías aseguran que el vendedor proporciona al comprador información veraz sobre el negocio, y que se encuentra en condiciones para su venta sin problemas legales o financieros ocultos.

a) Título de propiedad

El vendedor garantiza que es el propietario legítimo del restaurante y que tiene pleno derecho para transferir la propiedad, libre de cualquier restricción legal que pueda impedir la venta.

El artículo 1473 del Código Civil español establece la obligación del vendedor de garantizar la entrega del bien libre de cargas y gravámenes no pactados, asegurando que la titularidad se transmite sin disputas de propiedad.

b) Libertad de cargas y gravámenes

El vendedor garantiza que todos los activos que forman parte del restaurante (mobiliario, equipo, inventario) están libres de hipotecas, gravámenes, embargos o cualquier otra obligación no divulgada.

El artículo 1475 del Código Civil regula que el vendedor debe entregar el bien libre de cargas, salvo pacto en contrario.

c) Cumplimiento de la normativa

El vendedor asegura que el restaurante cumple con toda la normativa vigente, incluidos los permisos de funcionamiento, las regulaciones sanitarias, laborales y de seguridad, así como cualquier licencia específica que pueda aplicar, como la venta de alcohol.

El Real Decreto 463/2020 y la Ley 17/2011 de Seguridad Alimentaria y Nutrición regulan la legalidad y operatividad de negocios de restauración en cuanto a permisos y condiciones sanitarias.

²³ «BOE» núm. 25, de 29 de enero de 2007, páginas 4021 a 4070 (50 págs.) Sección: I. Disposiciones generales

COMPRAVENTA DE UN RESTAURANTE: RETOS JURIDICOS

d) Información financiera veraz

El vendedor garantiza que la información financiera proporcionada al comprador, incluidos los balances, estados financieros y libros contables, es precisa y refleja la situación real del negocio, sin ocultar deudas o pasivos no declarados.

El Código de Comercio (artículo 29) establece la obligación de mantener una contabilidad fiel que refleje la realidad económica de la empresa, que debe ser entregada al comprador como parte de la *due diligence*.

e) Declaraciones sobre empleados

El vendedor asegura que todos los empleados están debidamente contratados, con sus obligaciones de seguridad social al día, y que no existen reclamaciones laborales o conflictos pendientes.

El Estatuto de los Trabajadores (artículo 44) regula la subrogación de los empleados y la responsabilidad del vendedor de cumplir con todas las obligaciones laborales hasta la venta.

f) Licencias y permisos

El vendedor garantiza que todas las licencias y permisos necesarios para operar el restaurante están en regla y son transferibles.

El Código de Comercio y las ordenanzas municipales específicas aplicables a cada localidad establecen los requisitos de funcionamiento para los negocios de restauración.

g) Contratos vigentes

El vendedor garantiza que los contratos vigentes con proveedores, arrendadores o cualquier otra parte involucrada en la operación del restaurante son válidos y están al día.

El artículo 1205 del Código Civil regula la cesión de contratos, que exige el consentimiento de todas las partes involucradas para su transferencia.

h) Ausencia de litigios

El vendedor asegura que no existen litigios pendientes, embargos o reclamaciones judiciales que afecten al negocio, o que cualquier litigio en curso ha sido debidamente informado al comprador.

El artículo 1484 del Código Civil protege al comprador de vicios ocultos, por lo que si existe un litigio que afecte el valor del restaurante y no ha sido revelado, el vendedor es responsable.

i) Propiedad intelectual

El vendedor garantiza que los derechos de propiedad intelectual, tales como nombres comerciales, logotipos o recetas exclusivas, pertenecen al restaurante y serán transferidos al comprador.

La Ley 17/2001 de Marcas regula los derechos sobre marcas comerciales y la Ley de Propiedad Intelectual garantiza la protección de activos intangibles como recetas o menús exclusivos.

2.2. Garantías y representaciones del comprador:

El comprador, por su parte, debe garantizar que cuenta con la capacidad para cumplir con sus obligaciones dentro del contrato de compraventa.

a) Capacidad financiera

El comprador garantiza que dispone de la capacidad económica necesaria para realizar la compra en los términos acordados, ya sea mediante recursos propios o financiaciones aprobadas.

El Código Civil (artículo 1911) establece la responsabilidad patrimonial universal, lo que implica que el comprador responde con todos sus bienes en caso de no poder hacer frente a sus obligaciones de pago.

b) Autoridad legal para adquirir el negocio

El comprador garantiza que tiene la capacidad jurídica para celebrar el contrato y adquirir el restaurante, y que no existe impedimento legal que se lo prohíba.

El Código Civil (artículo 1259) establece la capacidad contractual de las partes como requisito para la validez del contrato.

c) Debida diligencia

El comprador declara que ha tenido la oportunidad de revisar la documentación del negocio y que acepta los riesgos inherentes después de realizar un análisis exhaustivo del mismo.

El Código Civil (artículo 1104) regula la buena fe en las negociaciones, lo que incluye la *due diligence* como parte de la diligencia debida que el comprador debe llevar a cabo.

2.3. Propósito de las garantías y representaciones:

Las garantías y representaciones buscan proteger a ambas partes frente a cualquier riesgo o responsabilidad que pueda surgir tras la compraventa. Aseguran que los hechos declarados por el vendedor y comprador son verdaderos, y establecen un marco de responsabilidad si alguna de las garantías resulta falsa.

2.4. Duración y limitación de las garantías:

El contrato puede especificar un periodo durante el cual el comprador puede reclamar en caso de descubrir que alguna garantía era falsa. La duración habitual varía entre 6 meses y 2 años, dependiendo de lo acordado entre las partes. Además, se puede establecer un límite en la cantidad que el vendedor deberá compensar al comprador en caso de incumplimiento.

2.5. Consecuencias del incumplimiento de las garantías y representaciones:

Si alguna garantía o representación es falsa, la parte afectada puede reclamar indemnización por daños y perjuicios. La cláusula de indemnización regula cómo y cuánto debe compensar la parte incumplidora a la parte perjudicada.

El artículo 1101 del Código Civil establece que quienes incumplen sus obligaciones están sujetos a indemnizar por daños y perjuicios a la parte afectada.

En resumen, las garantías y representaciones en un contrato de compraventa de un restaurante proporcionan seguridad a ambas partes, estableciendo la responsabilidad sobre las declaraciones y compromisos realizados durante la transacción, con un claro respaldo legal.

II. *Due diligence*

En el contexto de la compraventa de un restaurante, la *due diligence* es un proceso esencial que implica la investigación y análisis exhaustivo de los aspectos legales, financieros, operativos y normativos del negocio que se pretende adquirir. Este proceso tiene como objetivo proporcionar una visión clara y detallada de la situación real del restaurante, permitiendo a las partes tomar decisiones informadas antes de proceder con la transacción. Dentro del marco de la *due diligence*, dos apartados importantes son la revisión de la documentación legal y el análisis de cumplimiento normativo, ambos cruciales para garantizar que el restaurante está en condiciones óptimas para ser adquirido sin riesgos imprevistos.

1. Revisión de Documentación Legal

Durante el proceso de *due diligence*, el comprador debe tener acceso a toda la información y documentación que le permita realizar una evaluación integral del negocio. La normativa aplicable a este derecho se encuentra enmarcada en el Código de Comercio, que regula las relaciones comerciales y el intercambio de información entre las partes. En este sentido, el artículo 51 del Código de Comercio establece la obligación de los empresarios de llevar una contabilidad ordenada, lo cual facilita el acceso a información financiera clara y detallada durante el proceso de *due diligence*.

Los principales documentos e información que deben ser accesibles al comprador durante este proceso incluyen:

1.1 Estados Financieros

El comprador tiene derecho a revisar los estados financieros del restaurante correspondientes a los últimos ejercicios fiscales. Estos documentos deben incluir el balance general, la cuenta de pérdidas y ganancias, el estado de flujos de efectivo, y cualquier informe financiero relevante que permita verificar la situación económica del negocio. La Ley 16/2007, de 4 de julio, de Reforma y Adaptación de la Legislación Mercantil en Materia Contable establece los principios contables que deben seguirse en la elaboración de estos estados, garantizando que reflejen la verdadera situación patrimonial de la empresa.²⁴

El comprador debe tener acceso a los últimos 3 a 5 años de estados financieros del restaurante, incluyendo:

- Balance de situación.
- Cuenta de pérdidas y ganancias.
- Flujos de caja.
- Declaraciones de impuestos (IVA, IRPF, Impuesto de Sociedades, etc.).

Estos documentos son esenciales para evaluar la rentabilidad, la solvencia y la viabilidad económica del negocio, además de permitir detectar posibles irregularidades contables que podrían comprometer el valor de la operación. Conforme al artículo 34 del Código de Comercio, las cuentas anuales deben reflejar la imagen fiel del patrimonio, la situación financiera y los resultados de la empresa, lo cual es crucial para el análisis del comprador.

1.2 Contratos con Terceros

El comprador debe tener acceso a todos los contratos que el restaurante tenga vigentes, tales como contratos de arrendamiento del local, contratos con proveedores, acuerdos de

²⁴ «BOE» núm. 160, de 05/07/2007

distribución, y cualquier otro acuerdo comercial relevante para la operación del negocio. En este sentido, la Ley 56/2007, de 28 de diciembre, de Medidas de Impulso de la Sociedad de la Información regula el acceso a la información contractual en el contexto de operaciones comerciales, asegurando la transparencia y la claridad de los compromisos asumidos.²⁵

Estos contratos pueden incluir cláusulas que afecten el futuro del negocio, como aumentos de costos, obligaciones mínimas de compra, o condiciones de salida. De acuerdo con el artículo 1454 del Código Civil, los contratos deben interpretarse de forma que produzcan los efectos más acordes con la intención de las partes y el propósito del contrato.

1.3 Permisos y Licencias

Es imprescindible que el comprador tenga la posibilidad de revisar todas las licencias y permisos administrativos necesarios para el funcionamiento del restaurante, tales como licencia de apertura, licencia de actividad, permisos de salud y seguridad, y cualquier otro tipo de autorización emitida por las autoridades locales. El Real Decreto 463/2020, relativo al estado de alarma, introdujo ciertas flexibilidades temporales en cuanto a la obtención y renovación de licencias, pero sigue siendo necesario que el comprador se asegure de que todas las autorizaciones están en regla y que no existen riesgos de suspensión o revocación. La falta de alguna de estas licencias podría derivar en sanciones o incluso en el cierre del establecimiento, de acuerdo con la normativa regulada por la Ley 17/2011, de 5 de julio, de seguridad alimentaria y nutrición, y por las ordenanzas municipales de cada localidad.

1.4 Documentación Laboral

Si el restaurante tiene empleados, el comprador debe revisar toda la documentación laboral, incluyendo contratos de trabajo, registros salariales, seguros sociales, y cualquier reclamación o litigio laboral en curso. Esta revisión se enmarca en las obligaciones derivadas del Estatuto de los Trabajadores y la Ley General de la Seguridad Social. El comprador debe asegurarse de que no existen contingencias laborales que puedan afectar la operación del negocio tras la adquisición. El Estatuto de los Trabajadores y la normativa específica en materia de despido colectivo o sucesión de empresas pueden tener un impacto directo sobre la operación, ya que una adquisición del restaurante podría considerarse una sucesión empresarial en los términos del Artículo 44 del Estatuto de los Trabajadores, lo que implicaría la subrogación de los empleados.

1.5 Deudas y Gravámenes

El comprador debe contar con acceso a la información completa sobre las deudas, obligaciones financieras o gravámenes que puedan afectar a los activos del restaurante. Según el artículo 1111 del Código Civil, *"los bienes del deudor, presentes y futuros, responden del cumplimiento de sus obligaciones"*. En este sentido, es imperativo que el comprador conozca de antemano el estado financiero del negocio, incluyendo todas las deudas que puedan repercutir en los activos objeto de la transacción. La omisión de información relativa a las cargas que afectan al restaurante podría acarrear graves consecuencias para el comprador, quien asumiría, por extensión, la responsabilidad sobre estas obligaciones tras la adquisición.

1.6 Propiedad intelectual e industrial

Si el restaurante emplea activos intangibles como marcas registradas, recetas patentadas o cualquier otra forma de propiedad intelectual o industrial, es imprescindible verificar que los

²⁵ «BOE» núm. 312, de 29/12/2007.

COMPRAVENTA DE UN RESTAURANTE: RETOS JURIDICOS

derechos sobre dichos activos estén debidamente registrados y protegidos. Conforme a la Ley 17/2001, de 7 de diciembre, de Marcas, el titular de una marca registrada tiene derecho exclusivo sobre su uso, impidiendo a terceros su explotación sin el consentimiento correspondiente. Asimismo, es fundamental confirmar que el restaurante no infringe derechos de terceros y que cualquier licencia de uso o cesión de derechos sobre estos activos esté correctamente documentada y vigente, para evitar futuras reclamaciones legales.

1.7 Inventario de bienes

El comprador debe tener acceso a un inventario detallado de los bienes muebles del restaurante, que incluirá equipos de cocina, mobiliario, sistemas informáticos, entre otros bienes materiales. necesario verificar la titularidad de estos bienes, asegurándose de que:

- Sean de propiedad plena del restaurante y no de terceros.
- No estén sujetos a gravámenes, arrendamientos financieros o figuras jurídicas como el leasing o la hipoteca mobiliaria, que puedan restringir la libre disposición de estos activos.

Conforme al artículo 1922 del Código Civil, *"los acreedores que tienen a su favor una prenda, hipoteca o anticresis, son preferidos para ser pagados sobre los bienes gravados"*, lo que significa que el comprador podría encontrarse con restricciones en la disposición de dichos bienes si están sujetos a derechos reales de terceros. Esto es de especial importancia en el contexto de una compraventa, ya que podría afectar la titularidad y el uso de los bienes tras la transacción.

1.8 Historial de litigios

El comprador deberá tener acceso a cualquier documento que revele si el restaurante se encuentra inmerso en litigios, sean de índole civil, comercial, laboral o administrativa. Esto incluye:

- Demandas en curso.
- Reclamaciones pendientes.
- Conflictos legales que, directa o indirectamente, puedan afectar la continuidad del negocio o impactar financieramente al futuro propietario.

Conforme al artículo 75 de la Ley de Enjuiciamiento Civil, la existencia de pleitos pendientes debe ser revelada al comprador, para que pueda evaluar el riesgo asociado a la operación.²⁶

1.9 Pasivos ocultos y deudas

Es esencial que el comprador verifique la existencia de pasivos financieros ocultos, como préstamos bancarios, deudas con proveedores u otras obligaciones financieras no declaradas. La detección de estos pasivos puede influir significativamente en la rentabilidad futura del negocio.

El artículo 1484 del Código Civil protege al comprador contra vicios ocultos en el objeto de la compraventa, pero es responsabilidad del comprador actuar con diligencia para descubrir posibles pasivos que no hayan sido declarados por el vendedor.

²⁶ «BOE» núm. 7, de 08/01/2000.

1.10 Seguros

En el marco del proceso de *due diligence*, es fundamental que el comprador realice una revisión exhaustiva de las pólizas de seguro que cubren las operaciones y los activos del restaurante. Los seguros constituyen una herramienta clave para mitigar riesgos y proteger tanto a la empresa como a sus empleados y clientes ante posibles contingencias. El contrato de compraventa debe reflejar de manera explícita qué seguros están en vigor y asegurar que su cobertura sea adecuada y suficiente para los riesgos asociados a la actividad del restaurante. A continuación, se detallan los tipos de seguros más relevantes a revisar:

A) Seguros de responsabilidad civil.

El seguro de responsabilidad civil es de carácter obligatorio para muchas actividades comerciales, incluido el sector de la restauración, y tiene como propósito cubrir los daños o perjuicios que puedan ocasionarse a terceros en el curso de la actividad empresarial. Para el comprador, es esencial verificar:

- ✓ Alcance de la cobertura: El seguro debe cubrir tanto daños a clientes como a proveedores o terceros que puedan verse afectados por la actividad del restaurante, incluyendo intoxicaciones alimentarias, accidentes dentro del establecimiento, o cualquier otro incidente relacionado con la prestación del servicio.
- ✓ Límites de indemnización: Es importante revisar si los límites de cobertura del seguro son adecuados para la magnitud del negocio, a fin de evitar que un siniestro pueda generar un impacto financiero significativo que no quede cubierto por la póliza.
- ✓ Exclusiones: Revisar las exclusiones de la póliza para asegurarse de que no haya riesgos importantes que queden fuera de la cobertura, tales como ciertos tipos de daños específicos o circunstancias que podrían afectar al restaurante.

B) Seguro de empleados.

El comprador deberá también asegurarse de que el restaurante cuente con las pólizas adecuadas para proteger a sus empleados, en cumplimiento de la normativa laboral y de seguridad social vigente. Esto incluye:

- ✓ Seguro de accidentes laborales: Este seguro cubre los riesgos asociados a los accidentes o lesiones que puedan sufrir los empleados en el desempeño de sus funciones. Es fundamental verificar que el seguro esté vigente y que cumpla con lo estipulado en la legislación laboral, como el Real Decreto Legislativo 8/2015, de 30 de octubre, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley General de la Seguridad Social, que establece la obligatoriedad de esta cobertura.²⁷
- ✓ Seguro de responsabilidad civil patronal: Es aconsejable comprobar si el restaurante cuenta con una póliza que cubra las posibles reclamaciones de los empleados derivadas de accidentes laborales o enfermedades profesionales. Este seguro es complementario al de accidentes laborales y es una protección adicional para el negocio ante posibles demandas de los trabajadores.

C) Seguros sobre activos físicos.

Otra área clave de la revisión de seguros durante el *due diligence* son las pólizas que cubren los activos físicos del restaurante, tales como equipos, mobiliario, instalaciones y otros bienes materiales esenciales para la operativa del negocio. Algunos aspectos que revisar son:

- ✓ Seguro de daños materiales: Este seguro cubre los daños ocasionados por incendios, inundaciones, robos, o actos vandálicos que puedan afectar a los bienes muebles e

²⁷ «BOE» núm. 261, de 31/10/2015.

inmuebles del restaurante. Es crucial verificar que la cobertura sea suficiente para reparar o sustituir los bienes dañados y que no existan exclusiones importantes en la póliza.

- ✓ Seguro de equipos electrónicos: Dado que muchos restaurantes dependen de sistemas electrónicos, como cajas registradoras, sistemas de punto de venta (POS) y equipos de cocina especializados, es necesario asegurarse de que estos equipos estén cubiertos por una póliza específica que contemple daños o averías en estos activos críticos.
- ✓ Seguro de pérdida de beneficios: Algunos restaurantes optan por este tipo de seguro, que cubre las pérdidas económicas derivadas de la interrupción del negocio por causas como un incendio o un daño material grave que impida la actividad. Es recomendable revisar si el restaurante cuenta con esta póliza, ya que puede ser clave para asegurar la continuidad del negocio ante un siniestro grave.

D) Revisión y adecuación de las pólizas

Durante el proceso de *due diligence*, el comprador deberá verificar que todas las pólizas estén al día en cuanto a pagos y cobertura, y que no existan incidencias o situaciones que pudieran derivar en la pérdida de derechos frente a la aseguradora. Es fundamental comprobar:

- ✓ Fechas de renovación: Las pólizas deben estar en vigor y no haber expirado, además de contar con un calendario de renovación claro.
- ✓ Cumplimiento de las obligaciones contractuales: Revisar que el restaurante ha cumplido con todas las condiciones estipuladas por la aseguradora para mantener la cobertura, como las medidas de seguridad o sistemas de prevención de incendios.

La Ley 50/1980, de 8 de octubre, de Contrato de Seguro regula los contratos de seguro y establece las obligaciones de ambas partes, tanto del asegurador como del asegurado²⁸. El comprador debe asegurarse de que los seguros contratados por el restaurante cumplen con esta normativa y protegen adecuadamente los intereses del negocio. Además, la Ley exige que los contratos de seguro sean claros y transparentes, y que el asegurado conozca en todo momento el alcance de la cobertura contratada.

Finalmente, el comprador deberá evaluar si las pólizas existentes son suficientes para cubrir los riesgos inherentes a la operación de un restaurante y, en caso contrario, prever la contratación de nuevas coberturas o la ampliación de las pólizas actuales tras la adquisición del negocio. Una cobertura insuficiente podría generar una vulnerabilidad financiera significativa ante cualquier eventualidad, mientras que un sistema adecuado de seguros puede brindar la seguridad financiera necesaria para operar el negocio con tranquilidad y continuidad.

2. Análisis de cumplimiento normativo

El análisis de cumplimiento normativo consiste en la evaluación de si el restaurante cumple con todas las regulaciones aplicables al sector de la hostelería, lo que incluye tanto las normativas de ámbito nacional como las disposiciones autonómicas y locales. Este análisis tiene como objetivo identificar posibles riesgos derivados del incumplimiento normativo que pudieran afectar la continuidad del negocio, la seguridad alimentaria o incluso la reputación del restaurante. A continuación se detallan los aspectos más importantes a tener en cuenta y la normativa aplicable en cada caso:

²⁸ «BOE» núm. 250, de 17/10/1980.

2.1 Licencia de funcionamiento

La licencia de actividad es el permiso obligatorio que habilita al restaurante a operar en un determinado local y bajo una determinada categoría de negocio. Este tipo de licencia está regulado a nivel municipal y es otorgado por el Ayuntamiento, por lo que será necesario revisar las ordenanzas locales y verificar que la licencia otorgada al restaurante cumpla con las características del local y el tipo de actividad desarrollada.

Uno de los principales retos es verificar que la licencia esté vigente y corresponda a la actividad específica del restaurante, ya que puede existir el riesgo de que el establecimiento funcione sin la licencia adecuada o bajo condiciones que no se ajusten a la normativa vigente. En caso de que se detecten irregularidades, será necesario regularizar la situación antes de finalizar la transacción. Además, algunas administraciones pueden exigir la renovación de la licencia en caso de cambio de titularidad, lo que implica realizar los trámites correspondientes antes de iniciar operaciones bajo la nueva propiedad.

La Ley de Ordenación de la Edificación (Ley 38/1999, de 5 de noviembre), establece los requisitos técnicos y urbanísticos para cualquier edificio donde se desarrollen actividades económicas.²⁹

Así mismo, la Ley de Espectáculos Públicos y Actividades Recreativas (Ley 17/1997, de 4 de julio, de la Comunidad de Madrid): aunque se trate de una ley autonómica de Madrid, otras comunidades tienen leyes similares que regulan la apertura de establecimientos abiertos al público.³⁰

2.2 Normativa sanitaria y de seguridad alimentaria.

La legislación vigente en materia de seguridad alimentaria, principalmente regulada por la Ley 17/2011, de 5 de julio, de seguridad alimentaria y salud establece una serie de requisitos que todo establecimiento de restauración debe cumplir, como el mantenimiento adecuado de las condiciones higiénicas, la manipulación correcta de los alimentos y la formación del personal en aspectos relacionados con la seguridad alimentaria. Cualquier incumplimiento en este ámbito podría dar lugar a sanciones, cierres temporales o definitivos del local, por lo que resulta fundamental realizar auditorías que garanticen que el restaurante cumple con las normas sanitarias aplicables.

El Reglamento (CE) 852/2004 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 29 de abril de 2004, relativo a la higiene de los productos alimenticios, establece los requisitos generales en materia de higiene alimentaria que deben cumplir los establecimientos de hostelería.³¹ Esto incluye las condiciones de limpieza, temperatura y conservación de los alimentos, así como la correcta manipulación de los mismos por parte del personal.

Ley General de Salud Pública (Ley 33/2011, de 4 de octubre): regula la protección de la salud pública en cuanto a la manipulación de alimentos y establece los requisitos para obtener la licencia sanitaria.³²

Según el Reglamento (UE) 1169/2011, los restaurantes están obligados a informar a los consumidores sobre la presencia de alérgenos en los alimentos que sirven. El comprador debe

²⁹ «BOE» núm. 266, de 06/11/1999.

³⁰ BOE-A-1998-9648

³¹ «DOUE» núm. 139, de 30 de abril de 2004, páginas 1 a 54 (54 págs.)

³² «BOE» núm. 240, de 05/10/2011.

verificar si el restaurante cumple con esta normativa y si tiene procedimientos adecuados para el control y la información sobre alérgenos.³³

2.3 Licencia de venta de alcohol

Si el restaurante vende alcohol, es indispensable contar con una licencia específica para ello. Esta licencia varía según la comunidad autónoma y los municipios, por lo que es necesario verificar la normativa local y las restricciones específicas. En algunos casos, estas licencias están sujetas a limitaciones horarias o de ubicación.

Limitaciones horarias y de ubicación:

En la Comunidad de Madrid, las normativas que regulan los horarios de venta de alcohol varían según el tipo de establecimiento. Los restaurantes tienen un horario de apertura y cierre regulado, y en función de este, se permite la venta de bebidas alcohólicas dentro de los horarios habilitados. Adicionalmente, algunos locales pueden estar sujetos a restricciones de venta de alcohol fuera de determinados horarios para evitar problemas de seguridad o molestias vecinales.

Las restricciones de ubicación son otro factor a considerar. La venta de alcohol está prohibida en las proximidades de centros educativos, sanitarios y en determinadas zonas de especial protección, como ocurre en algunas áreas residenciales o históricas.

Normativa aplicable en la Comunidad de Madrid:

La regulación de la venta de alcohol en la Comunidad de Madrid está sujeta a varias normativas, tanto a nivel autonómico como municipal. Algunas de las leyes más relevantes en este contexto son las siguientes:

- Ley 5/2002, de 27 de junio, sobre Drogodependencias y Otros Trastornos Adictivos de la Comunidad de Madrid: Esta ley establece, entre otras cuestiones, las limitaciones y prohibiciones relativas a la venta y consumo de bebidas alcohólicas, especialmente en lo que respecta a la protección de menores y la prohibición de su venta en determinados establecimientos. Además, regula los horarios de venta y establece las sanciones en caso de incumplimiento.³⁴
- Decreto 184/1998, de 22 de octubre, por el que se aprueba el Reglamento de Espectáculos Públicos y Actividades Recreativas de la Comunidad de Madrid: Este reglamento regula las condiciones bajo las cuales los locales de restauración y otros establecimientos públicos pueden vender alcohol. Especifica las características que deben cumplir los locales en materia de seguridad y establece las competencias de los ayuntamientos para regular el horario de apertura y cierre.³⁵
- Orden 42/2022, de 3 de enero, de la Consejería de Sanidad de la Comunidad de Madrid: Refuerza las limitaciones en la venta de alcohol en establecimientos públicos, especialmente en zonas declaradas de protección especial o en aquellas áreas con problemas derivados del consumo excesivo de alcohol.
- Ordenanza de Protección contra la Contaminación Acústica y Térmica del Ayuntamiento de Madrid: Aunque no se refiere específicamente a la venta de alcohol,

³³ «DOUE» núm. 304, de 22 de noviembre de 2011, páginas 18 a 63 (46 págs.)

³⁴ «BOE» núm. 176, de 24 de julio de 2002, páginas 27225 a 27244 (20 págs.) Sección: I. Disposiciones generales. Departamento: Comunidad de Madrid

³⁵ «BOE» núm. 98, de 24 de abril de 1998, páginas 13723 a 13735 (13 págs.) Sección: I. Disposiciones generales. Departamento: Comunidad de Madrid

esta ordenanza tiene implicaciones en cuanto a las actividades que pueden generar ruido y molestias, lo que afecta a los restaurantes que venden bebidas alcohólicas. Establece restricciones para evitar alteraciones del orden público en horario nocturno.³⁶

2.4 Normativa medioambiental.

Dado que los restaurantes generan una cantidad considerable de residuos y emisiones, resulta esencial asegurarse de que el local respeta las normativas medioambientales pertinentes, que pueden variar según la comunidad autónoma. La correcta gestión de residuos y la eficiencia energética son aspectos regulados por la Ley 22/2011, de 28 de julio, de residuos y suelos contaminados, y por normativas autonómicas complementarias. Asimismo, se debe asegurar que el restaurante cumple con las normativas de vertidos y emisiones atmosféricas si correspondiera.³⁷

2.5 Cumplimiento normativo laboral.

Además de la revisión de los contratos laborales, es importante asegurarse de que el restaurante está cumpliendo con todas las obligaciones en materia de seguridad y salud en el trabajo, conforme a lo previsto en la Ley 31/1995, de 8 de noviembre, de Prevención de Riesgos Laborales. Esto incluye la correcta implementación de medidas de protección para los empleados, así como la realización de inspecciones periódicas de seguridad.³⁸

2.6 Normativa fiscal.

Es esencial analizar si el restaurante está al día en el pago de sus obligaciones fiscales, incluidas las tasas locales, el Impuesto sobre el Valor Añadido (IVA), el Impuesto de Sociedades y otros tributos aplicables. Cualquier deuda fiscal no detectada durante el proceso de *due diligence* puede derivar en responsabilidades para el comprador.

2.7 Protección de datos personales

El restaurante debe cumplir con la normativa de protección de datos personales, especialmente si tiene bases de datos de clientes o empleados. Esto incluye la recopilación y tratamiento de datos personales de acuerdo con lo establecido en la Ley Orgánica 3/2018, de 5 de diciembre, de Protección de Datos Personales y Garantía de los Derechos Digitales (LOPDGDD)³⁹ y el Reglamento (UE) 2016/679 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 27 de abril de 2016 (GDPR)⁴⁰.

- Consentimiento y derechos de los interesados: Verificar que el restaurante obtiene el consentimiento de los clientes y empleados para el tratamiento de sus datos personales y que ofrece los mecanismos adecuados para que los interesados puedan ejercer sus derechos (acceso, rectificación, cancelación, oposición).

2.8 Propiedad intelectual e industrial

Si el restaurante tiene marcas registradas, patentes, recetas exclusivas o cualquier otro tipo de propiedad intelectual, es necesario revisar la titularidad y el cumplimiento de las normativas correspondientes.

³⁶ Ordenanza de Protección contra la Contaminación Acústica y Térmica, de 25 de febrero de 2011

³⁷ «BOE» núm. 181, de 29/07/2011. Entrada en vigor: 30/07/2011

³⁸ «BOE» núm. 269, de 10/11/1995. Entrada en vigor: 10/02/1996

³⁹ «BOE» núm. 294, de 06/12/2018. Entrada en vigor: 07/12/2018

⁴⁰ «DOUE» núm. 119, de 4 de mayo de 2016, páginas 1 a 88 (88 págs.)

COMPRAVENTA DE UN RESTAURANTE: RETOS JURIDICOS

- Registro de marcas: Asegurarse de que las marcas registradas, logotipos o cualquier otro signo distintivo del restaurante estén debidamente inscritos y protegidos bajo la Ley 17/2001, de 7 de diciembre, de Marcas.⁴¹
- Uso de derechos de autor: Verificar si el restaurante utiliza música u otras obras protegidas por derechos de autor, lo que implica el pago de licencias a entidades de gestión de derechos como la SGAE.⁴²

2.9 Normativa de accesibilidad

Conforme a la Ley 8/2013, de 26 de junio, de rehabilitación, regeneración y renovación urbanas, el restaurante debe cumplir con las normativas de accesibilidad para personas con discapacidad. Esto incluye la existencia de accesos, baños adaptados y otras instalaciones necesarias para garantizar el acceso universal.⁴³

3. Plazo para Realizar el *Due diligence*.

El derecho del comprador a realizar un proceso de *due diligence* debe estar acotado temporalmente para evitar dilaciones innecesarias en la formalización del contrato y, al mismo tiempo, proporcionar al comprador un plazo razonable para efectuar las investigaciones necesarias. Conforme al principio de buena fe contractual recogido en el artículo 7 del Código Civil español, este plazo debe ser acordado de manera justa y equitativa por ambas partes, teniendo en cuenta la complejidad y el volumen de información a revisar.

Generalmente, el plazo para llevar a cabo el *due diligence* oscila entre 30 y 90 días, aunque este periodo puede ajustarse según las circunstancias particulares del negocio. Durante este tiempo, el comprador tendrá derecho a solicitar y revisar toda la documentación pertinente para evaluar la viabilidad de la operación. Es recomendable que dicho plazo sea formalizado por escrito en el contrato, con una fecha clara de inicio y término, que puede estar sujeta a prórroga mediante acuerdo mutuo entre las partes.

El Real Decreto 1/2010, de 2 de julio, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley de Sociedades de Capital, en su artículo 160, establece que en las adquisiciones que impliquen un cambio sustancial en la estructura patrimonial de una sociedad, es necesario contar con la aprobación de la junta general⁴⁴. Aunque esta normativa aplica directamente a sociedades mercantiles, también puede ser relevante en el contexto de la compraventa de un negocio, especialmente si el restaurante forma parte de una entidad societaria, lo que podría requerir un análisis más exhaustivo y un plazo adecuado para dicho análisis.

4. Importancia de las cláusulas de *due diligence* en el contrato

El contrato de compraventa debe incluir cláusulas específicas que regulen el proceso de *due diligence*, garantizando los derechos del comprador y protegiendo los intereses del vendedor. Entre las cláusulas esenciales se encuentran:

- Cláusula de acceso a la información: Establece el derecho del comprador a recibir y revisar todos los documentos relevantes, con la obligación del vendedor de proporcionar información veraz y completa.

⁴¹ «BOE» núm. 294, de 08/12/2001. Entrada en vigor: 31/07/2002

⁴² SGAE. 2022. «SGAE, defensa y gestión colectiva de los derechos de autor». Sociedad General de Autores y Editores. 3 de enero de 2022. <https://www.sgae.es/>

⁴³ «BOE» núm. 153, de 27/06/2013. Entrada en vigor: 28/06/2013

⁴⁴ «BOE» núm. 161, de 03/07/2010. Entrada en vigor: 01/09/2010

- Cláusula de confidencialidad: Protege la información sensible del restaurante, prohibiendo su divulgación a terceros durante el proceso de *due diligence*, según lo dispuesto en la Ley Orgánica 3/2018, de 5 de diciembre, de Protección de Datos Personales.
- Cláusula de resolución por descubrimiento de irregularidades: Permite al comprador retirarse de la operación o renegociar los términos del contrato si durante el proceso de *due diligence* se descubren irregularidades que impacten significativamente el valor del restaurante.

Estas disposiciones aseguran que el proceso de *due diligence* se realice con total transparencia, protegiendo los derechos del comprador, al mismo tiempo que permiten al vendedor continuar con la operación bajo términos claros y definidos.

5. Derecho de Rescisión o Renegociación

Es importante incluir en esta cláusula una disposición que contemple el derecho del comprador a desistir de la compraventa o renegociar los términos del contrato en caso de que, durante el proceso de *due diligence*, se descubran situaciones adversas o no reveladas previamente que afecten de manera significativa el valor del restaurante o la viabilidad de la operación. Este derecho se fundamenta en los principios de buena fe contractual y de protección de la confianza legítima, reconocidos en la jurisprudencia española.

III. Arrendamiento del Local

En la compraventa de un restaurante, uno de los aspectos clave es el arrendamiento del local, ya que el establecimiento puede estar ubicado en un inmueble arrendado. En este proceso, los siguientes apartados son esenciales desde un punto de vista jurídico, junto con la normativa legal aplicable en cada caso:

1. Revisión de Contrato de Arrendamiento

Antes de proceder con la compraventa de un restaurante, es fundamental revisar detalladamente el contrato de arrendamiento vigente del local donde se desarrolla la actividad. Aspectos a considerar:

- Duración del contrato: Hay que comprobar cuánto tiempo queda hasta la finalización del arrendamiento y si existe la posibilidad de prórrogas. Un arrendamiento próximo a su fin o sin posibilidad de renovación puede afectar gravemente la viabilidad del negocio. La Ley 29/1994, de Arrendamientos Urbanos (LAU), en sus artículos 9 y 10, regula la duración mínima de los contratos y las prórrogas legales en arrendamientos de vivienda. Para arrendamientos de locales comerciales, la duración del contrato es libremente pactada entre las partes, pero es esencial que cualquier acuerdo sea claro y no genere confusión en cuanto a las renovaciones o su duración.
- Renta y gastos adicionales: Verificar la renta pactada, así como las cláusulas relativas a revisiones de la misma (por ejemplo, actualizaciones anuales según el IPC) y quién asume gastos como el IBI, la comunidad de propietarios o los gastos de suministros. La cantidad de la fianza también es relevante. Por ley, en arrendamientos para uso distinto de vivienda, la fianza es equivalente a dos mensualidades de renta, según el artículo 36 de la LAU.

COMPRAVENTA DE UN RESTAURANTE: RETOS JURIDICOS

- Obligaciones del arrendador y del arrendatario: Revisar las cláusulas que establecen las responsabilidades en cuanto al mantenimiento y conservación del local, así como cualquier obligación de adecuación o reforma.
- Cláusulas de resolución anticipada: Es clave determinar si el arrendador o el arrendatario tienen derecho a resolver el contrato anticipadamente y bajo qué condiciones, lo cual podría afectar a la compraventa.

2. Cesión o Transferencia del Contrato

Cuando un comprador adquiere un restaurante que opera en un local arrendado, es probable que sea necesario ceder el contrato de arrendamiento al nuevo propietario. Esta cesión debe estar claramente permitida en el contrato o contar con la autorización del arrendador.

Aspectos relevantes sobre la cesión del contrato:

- Consentimiento del arrendador:

En muchos casos, la cesión del contrato de arrendamiento requiere el consentimiento expreso del arrendador, salvo que en el contrato original se haya pactado lo contrario. En contratos comerciales, suele ser habitual que la cesión esté condicionada a una evaluación del nuevo arrendatario por parte del arrendador. Si el contrato de arrendamiento no permite la cesión sin consentimiento, el arrendador podría oponerse a la transferencia, lo que podría poner en peligro la operación de compraventa del restaurante.

- Derecho de tanteo y retracto:

Algunos contratos de arrendamiento pueden contener cláusulas que otorgan al arrendador un derecho de tanteo o retracto, permitiéndole igualar cualquier oferta de cesión del contrato antes de que el comprador pueda tomar posesión del mismo. Es importante verificar si estas cláusulas están presentes y en qué condiciones se aplican.

- Incremento de la renta:

La cesión de un contrato de arrendamiento puede dar lugar a un incremento de la renta, como lo establece la Ley de Arrendamientos Urbanos. Según el artículo 32 de la LAU, el arrendador tiene derecho a un incremento de hasta el 10% de la renta en caso de cesión y hasta el 20% en caso de subarriendo parcial. Este aspecto debe considerarse para calcular los costes asociados a la adquisición del restaurante.

- Subrogación de derechos y obligaciones:

En una cesión, el nuevo adquirente del restaurante se subroga en todos los derechos y obligaciones del contrato de arrendamiento existente. Esto significa que el comprador debe estar completamente informado de las condiciones del contrato y cumplirlas en su totalidad, como si fuera el arrendatario original. Cualquier incumplimiento previo por parte del arrendatario anterior podría repercutir negativamente en el comprador si no se gestiona adecuadamente.

IV. Empleados y Contratos Laborales

En la compraventa de un restaurante, uno de los aspectos clave es la gestión de los empleados y los contratos laborales, ya que el personal del restaurante es esencial para la continuidad de la actividad. Este proceso conlleva una serie de retos jurídicos que deben

gestionarse de acuerdo con la normativa laboral vigente, tanto en términos de la transferencia del personal al nuevo propietario como en la revisión y actualización de los contratos laborales existentes.

1. Traspaso de Personal

El traspaso de personal implica que los empleados que ya estaban vinculados al restaurante sigan prestando sus servicios para el nuevo propietario sin que se modifiquen sustancialmente sus derechos y obligaciones laborales. Este proceso debe realizarse de conformidad con las disposiciones legales relativas a la sucesión de empresas.

Elementos clave del traspaso de personal:

- Sucesión de empresa y continuidad laboral:

Según el artículo 44 del Estatuto de los Trabajadores, en los casos de sucesión de empresa (como es el caso de la compraventa de un restaurante), el nuevo empresario asume automáticamente los derechos y obligaciones laborales y de Seguridad Social del anterior titular. Esto significa que los empleados se subrogan de manera automática en la nueva empresa, conservando todos sus derechos adquiridos, tales como antigüedad, condiciones salariales, categoría profesional, entre otros.

- Indemnizaciones y responsabilidad solidaria:

El nuevo propietario del restaurante se hace responsable de las obligaciones contractuales con los empleados, incluyendo las relativas a indemnizaciones por despido si el contrato terminara posteriormente. Además, el anterior y el nuevo empleador responden solidariamente de las obligaciones laborales que surgieran antes de la transmisión, lo cual significa que ambos pueden ser responsables frente a reclamaciones de los empleados derivadas de incumplimientos anteriores a la venta.

- Información y consulta a los empleados:

El traspaso de personal debe realizarse en cumplimiento de las normas de información y consulta a los representantes de los trabajadores, tal como lo establece el artículo 44 del Estatuto de los Trabajadores. Los empleados tienen derecho a ser informados con suficiente antelación sobre el traspaso de la empresa, los motivos de la transmisión y sus efectos. El artículo 64 establece los derechos de información y consulta de los trabajadores, que deben ser respetados durante el proceso de traspaso. Si no existen representantes de los trabajadores, la información debe proporcionarse directamente a los empleados afectados.

2. Revisión de Contratos Laborales

La revisión de los contratos laborales es un paso imprescindible para evitar futuros problemas laborales y garantizar que el nuevo propietario del restaurante entienda y asuma adecuadamente las condiciones en las que están contratados los empleados. La correcta revisión de los contratos implica analizar diversas cuestiones legales y contractuales.

Aspectos relevantes de la revisión de los contratos:

- Tipo de contrato:

Es fundamental revisar qué tipo de contratos laborales están en vigor en el restaurante: indefinidos, temporales, de formación, a tiempo parcial, etc. Esto permitirá al nuevo empresario conocer el estatus legal de cada empleado y prever sus obligaciones en función de la naturaleza del contrato. Si hay contratos temporales o de duración

determinada, se debe verificar su fecha de vencimiento y las posibles indemnizaciones que se generen en caso de no renovación, así como comprobar si cumplen con los requisitos legales establecidos por el Real Decreto-ley 32/2021, que reformó la normativa sobre contratación temporal.

- Condiciones salariales y de jornada:

Es imprescindible analizar las condiciones salariales y de jornada pactadas en cada contrato, incluyendo cualquier pago extra o bonificación que pueda estar establecido. Además, se deben revisar las cláusulas relativas a la distribución del tiempo de trabajo, las horas extraordinarias y los descansos, con el fin de asegurar que el nuevo empleador respete las condiciones acordadas y la normativa laboral vigente.

- Cláusulas específicas:

Algunos contratos laborales pueden contener cláusulas específicas que limiten la capacidad del nuevo empleador para modificar condiciones laborales, como acuerdos de estabilidad, pactos de no competencia o cláusulas de confidencialidad. Estas cláusulas deben ser respetadas por el nuevo propietario, y su incumplimiento podría dar lugar a reclamaciones judiciales por parte de los empleados.

- Cumplimiento de la normativa de prevención de riesgos laborales:

También es fundamental asegurarse de que los contratos cumplen con las exigencias de la normativa en materia de prevención de riesgos laborales. El nuevo empleador debe asumir la responsabilidad de la salud y seguridad de los empleados en el entorno de trabajo, y cualquier irregularidad en este aspecto podría derivar en sanciones administrativas.

- Posibilidad de modificación de condiciones:

Es importante destacar que el nuevo empleador puede modificar algunas condiciones laborales, pero debe hacerlo respetando lo dispuesto en el artículo 41 del Estatuto de los Trabajadores, que regula las modificaciones sustanciales de las condiciones de trabajo. Si el empresario desea modificar aspectos como la jornada laboral, el salario o la ubicación del puesto de trabajo, deberá seguir los procedimientos legales establecidos y negociar con los trabajadores o sus representantes.

V. Deudas y Obligaciones Pendientes

En cualquier proceso de compraventa de una unidad empresarial, como lo es un restaurante, resulta indispensable tener en cuenta los pasivos y las obligaciones pendientes que pesan sobre la misma. Estos pasivos incluyen tanto las deudas comerciales, fiscales y laborales, como otras obligaciones contractuales que puedan afectar la operación del negocio tras su adquisición. Ignorar este aspecto puede llevar a que el comprador herede responsabilidades inesperadas, afectando la viabilidad financiera del restaurante adquirido. A continuación, se desarrollan dos apartados esenciales en relación con este tema.

1. Pasivos Asociados al Negocio

Los pasivos asociados al negocio representan las obligaciones económicas que el restaurante mantiene con terceros al momento de la compraventa. Estos pueden ser de diversa índole, tales como deudas con proveedores de alimentos, arrendadores de locales, empleados, prestadores de servicios y entidades financieras. La naturaleza de estos pasivos puede variar,

desde facturas comerciales no pagadas hasta compromisos financieros de mayor envergadura, como préstamos o contratos de leasing.

En el marco de una compraventa, es crucial delimitar claramente las responsabilidades respecto a estos pasivos. Si no se regula expresamente en el contrato de compraventa, el comprador podría verse obligado a asumir dichas deudas, sobre todo si la operación se enmarca dentro del concepto de sucesión de empresa.

En términos generales, si se produce una transmisión de empresa o de una unidad productiva autónoma, como un restaurante, el adquirente se subroga automáticamente en los derechos y obligaciones de los trabajadores vinculados a dicha unidad, según establece el artículo 44 del Estatuto de los Trabajadores. Esto incluye las deudas laborales (salarios no pagados, indemnizaciones pendientes, entre otros) y las obligaciones derivadas de los contratos laborales vigentes. Además, el comprador podría verse obligado a cumplir con los compromisos colectivos o sindicales asumidos por el anterior propietario.

El Estatuto de los Trabajadores en su artículo 44 regula la sucesión de empresa, estableciendo que el adquirente de una unidad productiva autónoma debe subrogarse en las relaciones laborales vigentes, lo que implica la transmisión de los derechos y obligaciones laborales y de Seguridad Social preexistentes. Esto es particularmente relevante en sectores como el de la hostelería, donde suelen existir plantillas estables de empleados.

En el ámbito contractual, el Código Civil (artículos 1255 y 1262) otorga a las partes la libertad para pactar las condiciones de la compraventa, lo que permite que comprador y vendedor puedan acordar qué pasivos se trasladan con la venta y cuáles permanecen a cargo del vendedor. Sin embargo, si no se pacta de manera expresa, el adquirente podría incurrir en responsabilidades sobre deudas no advertidas durante la fase de negociación.

La Ley 16/2022, de 5 de septiembre, de Reforma del Texto Refundido de la Ley Concursal regula las operaciones de compraventa en el marco de un procedimiento concursal.⁴⁵ Si la empresa en venta está inmersa en un concurso de acreedores, la venta de la unidad productiva puede incluir o excluir la transmisión de pasivos dependiendo del acuerdo alcanzado en el marco concursal, y la aprobación del juez de lo mercantil.

2. Verificación de Deudas Fiscales y Financieras

Además de los pasivos comerciales y laborales, las deudas fiscales y financieras juegan un papel crucial en la valoración y adquisición de un restaurante. Las deudas fiscales incluyen las obligaciones pendientes con la Agencia Tributaria, tales como el Impuesto sobre el Valor Añadido (IVA), el Impuesto sobre Sociedades o las retenciones de IRPF de los empleados. Por otro lado, las deudas con la Seguridad Social derivan principalmente de las cotizaciones sociales que el empleador está obligado a abonar.

La verificación de estos pasivos es fundamental para garantizar que el adquirente no herede pasivos que perjudiquen la estabilidad financiera de la empresa adquirida. Es altamente recomendable que el comprador exija al vendedor los correspondientes certificados de estar al corriente de pago emitidos por la Agencia Tributaria y la Tesorería General de la Seguridad Social.

- **Deudas Fiscales:** El artículo 43 de la Ley General Tributaria (Ley 58/2003, de 17 de diciembre)⁴⁶ establece que el adquirente de una empresa puede ser responsable subsidiario de las deudas tributarias del vendedor, siempre que no se haya solicitado

⁴⁵ «BOE» núm. 214, de 06/09/2022. Entrada en vigor: 26/09/2022

⁴⁶ «BOE» núm. 302, de 18/12/2003. Entrada en vigor: 01/07/2024

previamente un certificado de estar al corriente de pago. Este certificado, emitido por la Agencia Tributaria, exime al comprador de la responsabilidad subsidiaria por las deudas fiscales previas del vendedor, lo que lo convierte en una herramienta clave durante el proceso de *due diligence*.

- Deudas con la Seguridad Social: Conforme al Real Decreto Legislativo 8/2015, de 30 de octubre, por el que se aprueba el Texto Refundido de la Ley General de la Seguridad Social (artículos 168 y 172), el comprador puede verse obligado a responder por las deudas del vendedor en relación con las cotizaciones sociales no abonadas⁴⁷. Para evitar esta eventualidad, es igualmente necesario obtener un certificado de estar al corriente de pago en las obligaciones con la Seguridad Social.

En el contexto de un concurso de acreedores, la transmisión de las deudas fiscales y con la Seguridad Social puede estar sujeta a los acuerdos alcanzados en el procedimiento concursal, los cuales deben ser aprobados judicialmente.

Para mitigar los riesgos asociados a los pasivos y obligaciones pendientes, es imprescindible que el comprador lleve a cabo una exhaustiva auditoría legal y financiera del restaurante antes de formalizar la operación. Esta auditoría debería incluir la revisión de:

- Contratos laborales y relaciones con empleados, para identificar posibles deudas salariales o conflictos laborales en curso.
- Certificados de estar al corriente de pago de la Agencia Tributaria y la Seguridad Social, para descartar la existencia de deudas fiscales o cotizaciones impagadas.
- Pasivos financieros, tales como préstamos o líneas de crédito, y verificar que las obligaciones financieras asumidas por la empresa están al día.

Además, el contrato de compraventa debe establecer de forma clara y precisa las condiciones de la transmisión de pasivos, señalando específicamente qué deudas y obligaciones asume el comprador y cuáles quedan a cargo del vendedor.

CAPITULO III. PROCESO DE NEGOCIACIÓN Y CIERRE

I. Negociación de Términos y Condiciones

Este apartado constituye uno de los pilares en la compraventa de un restaurante, donde las partes involucradas discuten y pactan los términos de la transacción. En esta etapa, se deben abordar aspectos cruciales que afectarán tanto la validez del contrato como la futura explotación del negocio.

- Precio de compra: El valor del restaurante debe ser fijado considerando criterios como su facturación, ubicación, rentabilidad y activos tanto tangibles como intangibles (p.ej., fondo de comercio). Es importante que ambas partes establezcan el importe, tomando en cuenta posibles pasivos ocultos que puedan afectar el valor final. La Ley de Arrendamientos Urbanos (LAU) regula aspectos relevantes en caso de que el inmueble donde se ubique el restaurante sea arrendado, y puede influir en la determinación del valor en casos de traspaso de locales arrendados.
- Forma de pago: Se debe acordar si el precio se abonará en una única entrega, en plazos o mediante financiación. El Código Civil español (art. 1124) regula el derecho a resolver

⁴⁷ «BOE» núm. 261, de 31/10/2015. Entrada en vigor: 02/01/2016

la compraventa en caso de incumplimiento de las condiciones de pago. Adicionalmente, pueden pactarse garantías, como el establecimiento de un depósito o señal, de acuerdo con el art. 1454 del mismo Código.

- **Incluidos en la venta:** Es esencial detallar qué bienes están incluidos en la venta, como maquinaria, mobiliario, licencias y contratos. La Ley General Tributaria también podría tener un papel en la transferencia de bienes, específicamente en lo que respecta a la liquidación de impuestos sobre bienes tangibles.
- **Asunción de pasivos:** Aquí se decide si el comprador asumirá pasivos como deudas laborales, arrendamientos pendientes o contratos de suministros. En caso de sucesión de empresa, el art. 44 del Estatuto de los Trabajadores (ET) establece que el nuevo titular queda subrogado en los derechos y obligaciones laborales del anterior empresario, lo cual es de particular relevancia si se mantiene la plantilla del restaurante.
- **Cláusulas de no competencia:** Este acuerdo puede prevenir que el vendedor opere un negocio similar en la misma área. Según el art. 1255 del Código Civil, las partes tienen libertad para establecer pactos, siempre que no sean contrarios a la ley, la moral o el orden público.
- **Plazo para el traspaso:** Se define un calendario para la transición, que incluye la entrega del inmueble y el traspaso de licencias. La Ley de Arrendamientos Urbanos (LAU) regula los plazos para comunicar al arrendador el cambio de titularidad en caso de traspaso de local.

II. Redacción y Revisión Final del Contrato

Una vez que se han negociado los términos, se procede a la redacción del contrato de compraventa. Este documento debe ser lo suficientemente detallado para prevenir futuras disputas, regulando todos los aspectos esenciales de la transacción.

- **Datos de las partes:** Se incluirá la identificación de comprador y vendedor, con referencia a sus respectivas capacidades legales para contratar, conforme al art. 1261 del Código Civil.
- **Objeto del contrato:** Aquí se describe detalladamente el negocio que se transfiere, incluyendo su nombre comercial, ubicación, bienes muebles y licencias. El art. 1445 del Código Civil establece que el objeto de la compraventa debe ser determinado o determinable.
- **Condiciones de pago:** Se estipulan los términos de pago y posibles sanciones por incumplimiento, conforme al art. 1124 del Código Civil.
- **Garantías y manifestaciones:** Las partes deben hacer manifestaciones sobre la situación del restaurante. El vendedor declara que no existen cargas ocultas, que las licencias están en regla y que los bienes están libres de gravámenes, en virtud del art. 1473 del Código Civil sobre la prioridad de inscripción en caso de doble venta de bienes.
- **Cláusulas de resolución:** El contrato puede prever su resolución en caso de incumplimiento de las obligaciones pactadas, conforme a los principios de la Teoría General del Contrato y lo dispuesto en el art. 1124 del Código Civil.

III. Formalización del Traspaso

La formalización del traspaso implica la ejecución de las obligaciones asumidas en el contrato. En este sentido, se deben cumplir diversos actos de disposición y administración para consumir la operación.

- **Transferencia de la propiedad del negocio:** Se realiza mediante la entrega de los bienes pactados. El art. 1462 del Código Civil regula que la tradición de bienes muebles se efectúa mediante su entrega material o simbólica.
- **Cambio de titularidad de licencias y permisos:** Los restaurantes están sujetos a regulaciones específicas en materia de sanidad, seguridad alimentaria y licencias municipales. El comprador debe asegurarse de que las licencias sean transferidas conforme a la normativa local. La Ley de Procedimiento Administrativo Común regula la transmisión de autorizaciones administrativas.
- **Traspaso de contratos laborales:** El comprador, como sucesor del negocio, queda subrogado en los contratos laborales en virtud del art. 44 del Estatuto de los Trabajadores. Es vital respetar los derechos adquiridos por los empleados, incluidos su antigüedad, condiciones salariales y otros beneficios.
- **Notificación a proveedores y clientes:** Para evitar interrupciones en la actividad, es recomendable informar a los proveedores y clientes del cambio de titularidad, conforme al art. 1544 del Código Civil, que establece que la cesión de contratos debe ser aceptada por ambas partes o regulada por disposición contractual.

IV. Cumplimiento de Formalidades Legales

Para que la compraventa sea plenamente válida, deben cumplirse las formalidades exigidas por la ley, y realizarse las comunicaciones necesarias a las autoridades competentes.

- **Registro ante autoridades:** En algunos casos, la compraventa debe ser registrada ante organismos fiscales o cámaras de comercio. En España, según la Ley de Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados, esta operación puede estar sujeta a impuestos que deben ser liquidados.
- **Pago de impuestos:** Es importante cumplir con las obligaciones fiscales, como el Impuesto sobre el Valor Añadido (IVA) o el Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales (ITP), conforme a la normativa tributaria vigente.
- **Documentación contable:** La entrega de la contabilidad del negocio es esencial para el nuevo propietario. El Código de Comercio establece la obligatoriedad de llevar libros contables, y su cesión debe realizarse en consonancia con lo dispuesto en dicha normativa.
- **Autorizaciones de terceros:** Si el restaurante está sujeto a contratos con terceros, como arrendamientos o acuerdos con proveedores, es posible que se requiera autorización o notificación previa del cambio de titularidad, según lo pactado en los contratos correspondientes.

CAPITULO IV. RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS Y PROTECCIÓN LEGAL

En un proceso de compraventa de un restaurante, es esencial que se contemplen mecanismos efectivos para la resolución de conflictos, dado que las relaciones comerciales suelen presentar situaciones que podrían derivar en disputas. La adecuada protección de los intereses de las partes y la inclusión de cláusulas que faciliten la resolución de disputas son fundamentales para garantizar la seguridad jurídica y la estabilidad del acuerdo. A continuación, se desarrollan tres aspectos clave en este ámbito: Cláusulas de Arbitraje, Mecanismos de Resolución de Disputas y Protección de los Intereses de las Partes, citando y desarrollando la normativa aplicable en cada caso.

I. Cláusulas de Arbitraje

Las cláusulas de arbitraje son disposiciones contractuales que permiten que las partes sometan sus disputas a la decisión de un tribunal arbitral, en lugar de recurrir a la jurisdicción ordinaria. En el contexto de la compraventa de un restaurante, el arbitraje puede ofrecer una solución rápida y confidencial para resolver posibles conflictos entre el comprador y el vendedor, o con terceros relacionados, como arrendadores o empleados.

En España, el arbitraje está regulado por la Ley 60/2003, de 23 de diciembre, de Arbitraje, que establece el marco legal para el desarrollo de este procedimiento. Según el artículo 1 de la Ley, el arbitraje es un método por el cual las partes acuerdan someter las controversias a la decisión de uno o varios árbitros, que resuelven mediante un laudo obligatorio para las partes.

Es importante destacar que las cláusulas de arbitraje deben cumplir ciertos requisitos para ser válidas. Según el artículo 9 de la Ley de Arbitraje, el acuerdo de arbitraje debe constar por escrito, lo que incluye cualquier forma de comunicación que permita dejar constancia del acuerdo. Además, las partes pueden elegir tanto el procedimiento como las normas aplicables, incluyendo el idioma del arbitraje, el lugar donde se llevará a cabo y el número de árbitros.

Ventajas del arbitraje:

1. Rapidez: A diferencia de los tribunales ordinarios, el arbitraje suele ser más rápido, lo que puede ser fundamental en el marco de una operación comercial como la compraventa de un restaurante, donde los plazos pueden ser cruciales.
2. Confidencialidad: El proceso arbitral es generalmente confidencial, lo que protege la imagen y los intereses comerciales de las partes involucradas.
3. Fuerza ejecutiva del laudo arbitral: El laudo emitido por los árbitros es vinculante y tiene la misma fuerza que una sentencia judicial, de acuerdo con el artículo 517.2.2º de la Ley de Enjuiciamiento Civil.

II. Mecanismos de Resolución de Disputas

Además del arbitraje, existen otros mecanismos de resolución de disputas que pueden ser utilizados en un proceso de compraventa de un restaurante. Estos mecanismos, conocidos como Métodos Alternativos de Resolución de Conflictos (ADR, por sus siglas en inglés), son herramientas diseñadas para evitar litigios prolongados y onerosos. Entre ellos se destacan la mediación y la negociación.

- 1) **Mediación:** La mediación es un proceso en el que un tercero imparcial, el mediador, facilita el diálogo entre las partes para que lleguen a un acuerdo. La Ley 5/2012, de 6 de julio, de mediación en asuntos civiles y mercantiles regula este mecanismo en España. De acuerdo con su artículo 2, la mediación es voluntaria, y su principal objetivo es alcanzar un acuerdo entre las partes, sin necesidad de que un juez o un árbitro imponga una solución.

Ventajas de la mediación:

- **Flexibilidad:** El proceso es más flexible que el arbitraje o el litigio, permitiendo a las partes adaptar el proceso a sus necesidades.
 - **Preservación de relaciones comerciales:** Al ser un procedimiento menos adversarial, la mediación puede ayudar a mantener relaciones comerciales a largo plazo, lo cual es especialmente relevante cuando el vendedor o comprador desea seguir vinculado al negocio de alguna manera.
- 2) **Negociación:** La negociación es el mecanismo más directo para resolver disputas. Las partes pueden negociar directamente o a través de sus representantes legales para llegar a un acuerdo que satisfaga sus intereses. Si bien la negociación no está regulada de forma específica en la normativa española, es un método reconocido y frecuentemente utilizado en las operaciones mercantiles.

En cualquier proceso de resolución de disputas, es esencial que las partes hayan establecido previamente en el contrato los mecanismos y procedimientos que seguirán en caso de conflicto. Esto se suele incluir en las denominadas cláusulas de resolución de disputas, que son de carácter preventivo y obligan a las partes a intentar resolver sus diferencias mediante métodos alternativos antes de recurrir a los tribunales.

III. Protección de Intereses de las Partes

La protección de los intereses de las partes en una compraventa de un restaurante se refiere a las medidas legales y contractuales que se adoptan para salvaguardar los derechos de ambas partes durante el proceso. Esto incluye, entre otros, la protección en relación con el objeto de la compraventa, las obligaciones y responsabilidades de las partes, y las garantías para evitar posibles fraudes o incumplimientos.

1. **Protección del comprador:** El comprador de un restaurante debe asegurarse de que el negocio que adquiere no tiene cargas ocultas, como deudas pendientes o problemas legales no revelados. Para ello, puede incluirse en el contrato una cláusula de saneamiento por evicción y vicios ocultos, según lo previsto en los artículos 1461 y siguientes del Código Civil Español. Estas cláusulas obligan al vendedor a responder si el comprador se ve privado del bien o sufre perjuicios por defectos ocultos que no fueron revelados al momento de la compra.
2. **Protección del vendedor:** El vendedor, por su parte, puede incluir en el contrato cláusulas que protejan su interés en caso de que el comprador no cumpla con las obligaciones de pago. Una de las herramientas más comunes es el uso de cláusulas penales, reguladas en el artículo 1152 del Código Civil, mediante las cuales se estipula una penalización económica en caso de incumplimiento. Asimismo, el vendedor puede exigir garantías adicionales, como avales bancarios o contratos de seguro, para asegurar el cumplimiento de las obligaciones por parte del comprador.

3. Protección de los trabajadores: En una compraventa de un restaurante, el traspaso de personal es un aspecto crítico. La Directiva 2001/23/CE del Consejo de la Unión Europea, sobre la aproximación de las legislaciones de los Estados miembros relativas al mantenimiento de los derechos de los trabajadores en caso de traspasos de empresas, establece que los contratos de trabajo deben ser transferidos al nuevo titular en los mismos términos. En España, esta directiva ha sido transpuesta en el artículo 44 del Estatuto de los Trabajadores, que garantiza que los trabajadores mantendrán sus derechos y antigüedad tras el cambio de titularidad del restaurante.
4. Protección del arrendamiento: En muchos casos, el restaurante está ubicado en un local arrendado. En tal caso, la Ley 29/1994, de 24 de noviembre, de Arrendamientos Urbanos, establece en su artículo 32 que, salvo pacto en contrario, la transmisión del local no extingue el contrato de arrendamiento. No obstante, es recomendable incluir en el contrato de compraventa una cláusula que garantice la subrogación del comprador en el contrato de arrendamiento para evitar posibles disputas con el arrendador.

CAPITULO V. CONCLUSIONES

I. Importancia de la Asesoría Legal Profesional

El papel de la asesoría legal profesional es fundamental en la compraventa de un restaurante debido a la diversidad de áreas de derecho que inciden en la operación, tales como el derecho mercantil, laboral, fiscal y administrativo. A continuación, se detallan las razones clave por las que contar con un abogado especializado en este tipo de operaciones es una práctica esencial:

- a. Seguridad Jurídica: La presencia de un asesor legal garantiza que la operación se lleva a cabo dentro del marco normativo aplicable, proporcionando seguridad jurídica a las partes. En este sentido, el abogado será responsable de verificar que el contrato de compraventa se ajuste a las disposiciones del Código Civil Español y la Ley de Arrendamientos Urbanos (LAU), si el restaurante se encuentra en un local arrendado. También, se cerciorará de que el comprador y el vendedor cumplan con todas las obligaciones legales y contractuales que derivan de la transacción, evitando la aparición de conflictos futuros.
- b. Debida Diligencia Legal: El proceso de due diligence es crucial para detectar cualquier contingencia o riesgo asociado al restaurante, tales como deudas pendientes, litigios en curso, o incumplimientos normativos, por ejemplo, en materia de sanidad, urbanismo o licencias. La Ley de Sociedades de Capital también es relevante cuando el restaurante forma parte de una sociedad mercantil, ya que será necesario revisar aspectos como la titularidad de las participaciones sociales y el cumplimiento de las normas contables y fiscales.

El asesor legal revisará minuciosamente la situación jurídica del establecimiento, analizando contratos, permisos y licencias de funcionamiento, el estado del personal laboral (revisando su antigüedad y condiciones contractuales conforme al Estatuto de los Trabajadores y al convenio colectivo aplicable), entre otros factores esenciales para que el comprador conozca con precisión qué está adquiriendo y qué responsabilidades asumirá.

- c. Redacción y Negociación del Contrato: La formalización de la compraventa se realiza mediante la firma de un contrato que debe contemplar todas las cláusulas necesarias

para evitar controversias futuras. El abogado tiene un rol crucial en la redacción y negociación del contrato, asegurando que se incluyan aspectos tales como el objeto de la compraventa, el precio, las condiciones de pago, las posibles cláusulas de confidencialidad y no competencia, así como las garantías y obligaciones de las partes. Especial relevancia tienen las cláusulas de saneamiento, en virtud del artículo 1484 del Código Civil, que protegen al comprador frente a posibles vicios ocultos en el establecimiento.

- d. Cumplimiento de la Legislación Laboral y Fiscal: Al realizar la compraventa de un restaurante, es común que el comprador se subrogue en los contratos laborales del personal existente, lo cual está regulado en el artículo 44 del Estatuto de los Trabajadores, que obliga al nuevo propietario a respetar los derechos de los empleados, incluyendo la antigüedad y las condiciones laborales pactadas. Un asesor legal se asegurará de que este proceso se realice conforme a la ley, minimizando el riesgo de futuras reclamaciones laborales.

Además, el abogado fiscalista proporcionará el asesoramiento necesario para estructurar la transacción de manera eficiente desde el punto de vista fiscal, considerando el Impuesto sobre el Valor Añadido (IVA) aplicable a la transmisión de ciertos bienes o el Impuesto de Transmisiones Patrimoniales (ITP), según el caso.

II. Consideraciones Finales y Recomendaciones

El éxito de una transacción de compraventa de un restaurante depende en gran medida de la correcta planificación y ejecución de cada una de las fases del proceso. A continuación, se enumeran algunas consideraciones finales y recomendaciones clave que pueden ayudar a garantizar que la operación se desarrolle sin contratiempos:

- a. Revisión Exhaustiva de Documentación: Tanto el comprador como el vendedor deben asegurarse de que toda la documentación relativa al restaurante esté en regla. Esto incluye licencias de actividad, permisos de sanidad, contratos de proveedores, arrendamientos, seguros y toda la documentación fiscal que acredite que el restaurante no tiene deudas con la Administración Pública. El Registro Mercantil y el Catastro son herramientas útiles para verificar la titularidad de los activos y el estado jurídico del establecimiento.
- b. Acuerdos Claros sobre Personal y Proveedores: Es recomendable que las partes acuerden con claridad las condiciones relativas a la subrogación de los contratos laborales, así como las relaciones con los proveedores. Esto implica que el comprador debe tener plena seguridad de que los empleados se mantendrán en las condiciones acordadas y que los acuerdos con proveedores clave, tales como distribuidores de alimentos y bebidas, seguirán vigentes.
- c. Incluir Cláusulas de Resolución de Conflictos: La inclusión de cláusulas de resolución de disputas, como la mediación o el arbitraje, es fundamental para asegurar que las partes cuenten con mecanismos alternativos a la vía judicial para resolver cualquier controversia. El artículo 11 de la Ley 60/2003, de Arbitraje, regula la posibilidad de que las partes pacten que cualquier conflicto derivado de la compraventa será resuelto mediante arbitraje, un procedimiento que puede resultar más ágil y menos costoso que la vía judicial tradicional.
- d. Valoración del Fondo de Comercio: Es importante realizar una valoración justa del fondo de comercio del restaurante, lo que incluye no solo los activos tangibles, como el

mobiliario y la maquinaria, sino también los activos intangibles, como la clientela, la reputación, el nombre comercial y las licencias. Esta valoración debe reflejarse en el precio de venta y puede requerir la intervención de expertos en valoración de empresas.

III. Perspectivas Futuras en Transacciones de Compraventa de Restaurantes

El sector de la restauración está en constante evolución, lo que también afecta a las transacciones de compraventa de restaurantes. A medida que cambian las tendencias del mercado y las normativas legales, es probable que las operaciones de compraventa se transformen para adaptarse a las nuevas realidades. A continuación, se analizan algunas de las principales perspectivas para el futuro de este tipo de transacciones:

1. Mayor Impacto de la Digitalización:

Con el crecimiento de la tecnología digital, cada vez más restaurantes dependen de herramientas digitales para gestionar sus operaciones. Las plataformas de entrega de alimentos, los sistemas de gestión de reservas y los perfiles en redes sociales se han convertido en activos valiosos para los restaurantes. En el futuro, es probable que las compraventas de restaurantes incluyan de manera más formal estos activos digitales en los contratos de compraventa, asegurando que el comprador adquiera no solo el local y los activos físicos, sino también la presencia digital y los sistemas tecnológicos del restaurante.

2. Normativas Medioambientales y Sostenibilidad:

A medida que la legislación ambiental se vuelve más estricta, es probable que las normativas sobre sostenibilidad y reducción de emisiones afecten a la operación de los restaurantes. Los compradores de restaurantes pueden estar más interesados en adquirir negocios que ya cumplen con los estándares ambientales, lo que podría influir en el valor del restaurante y en las condiciones de la compraventa. Además, es posible que los futuros contratos de compraventa incluyan cláusulas relacionadas con el cumplimiento de la normativa ambiental, especialmente en lo que respecta a la gestión de residuos y la eficiencia energética.

3. Aumento de la Consolidación del Sector:

Se prevé que la industria de la restauración continúe experimentando una tendencia hacia la consolidación, con grandes grupos de restauración que adquieren pequeños restaurantes o cadenas más pequeñas para expandir sus operaciones. Este fenómeno de consolidación probablemente dará lugar a compraventas más complejas, que podrían incluir la adquisición de varios establecimientos a la vez o la fusión de marcas. Las transacciones de este tipo requerirán una mayor especialización legal y una planificación fiscal y operativa detallada para asegurar que todas las partes involucradas reciban un trato justo.

4. Cambios Normativos y Adaptación del Marco Jurídico:

El marco legal que regula la compraventa de restaurantes está en constante cambio, y es probable que las nuevas normativas impacten en el modo en que se llevan a cabo este tipo de transacciones. Esto incluye posibles reformas en materia de arrendamientos, licencias de actividad y derechos laborales, que afectarán tanto a los compradores como a los vendedores. Estar al tanto de estos cambios normativos será esencial para que los abogados que asesoran en estas operaciones puedan garantizar que la transacción se ajuste a la legislación vigente en todo momento.

COMPRAVENTA DE UN RESTAURANTE: RETOS JURIDICOS

La compraventa de un restaurante es un proceso jurídico y comercial complejo que requiere un enfoque integral y multidisciplinario. Desde la importancia de la asesoría legal hasta la necesidad de un análisis exhaustivo de todos los aspectos legales, financieros y operativos del restaurante, esta operación exige un alto grado de planificación y precisión. Asimismo, las perspectivas futuras para las transacciones de compraventa de restaurantes señalan la necesidad de adaptarse a un entorno dinámico, influenciado por factores tecnológicos, regulatorios y ambientales.

Contar con el apoyo de un asesor legal especializado no solo proporciona seguridad jurídica a las partes involucradas, sino que también permite anticipar y mitigar riesgos, asegurando que la transacción se realice de manera eficiente y conforme a la normativa vigente. A medida que el sector de la restauración continúa evolucionando, es probable que las transacciones de compraventa se vuelvan aún más sofisticadas, lo que subraya la importancia de contar con un asesoramiento legal especializado que se adapte a las nuevas realidades del mercado.

BIBLIOGRAFIA

- «BOE-A-1885-6627 Real Decreto de 22 de agosto de 1885 por el que se publica el Código de Comercio». s. f. Boe.es.
- Torrubia Chalmeta, Blanca y Valpuesta Gastamina, Eduardo. “Operaciones de fusión y adquisición de empresas”. En Universidad Oberta de Catalunya (2017) <https://openaccess.uoc.edu/bitstream/10609/140789/1/Operaciones%20de%20fusi%C3%B3n%20y%20adquisici%C3%B3n%20de%20empresas.pdf>
- Llobet. R. “La Due diligence en las operaciones de adquisición de empresas” *Economist & jurist* (2006) <https://www.economistjurist.es/articulos-juridicos-destacados/la-due-diligence-en-las-operaciones-de-adquisicion-de-empresas/>
- Manuel Broseta Pont y Fernando Martínez Sanz. *Manual de Derecho Mercantil Vol. II. Contratos mercantiles. Derecho de los títulos-valores. Derecho Concursal*. 20ª, 2024
- Kaizen Capital “¿Qué es el Good Will? ¿Qué es el fondo de comercio?” (28 de enero de 2021) <https://compraventaempresasgk.com/good-will/>
- Real Decreto Legislativo 1/1993, de 24 de septiembre, por el que se aprueba el Texto refundido de la Ley del Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados.
- Ley 37/1992, de 28 de diciembre, del Impuesto sobre el Valor Añadido
- Real Decreto-ley 26/2021, de 8 de noviembre, por el que se adapta el texto refundido de la Ley Reguladora de las Haciendas Locales, aprobado por el Real Decreto Legislativo 2/2004, de 5 de marzo, a la reciente jurisprudencia del Tribunal Constitucional respecto del Impuesto sobre el Incremento de Valor de los Terrenos de Naturaleza Urbana.
- Real Decreto Legislativo 2/2004, de 5 de marzo, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley Reguladora de las Haciendas Locales.
- Real Decreto 1426/1989, de 17 de noviembre, por el que se aprueba el Arancel de los Notarios.
- Real Decreto 1427/1989, de 17 de noviembre, por el que se aprueba el Arancel de los Registradores de la Propiedad.
- Real Decreto de 24 de julio de 1889 por el que se publica el Código Civil.
- «BOE-A-2007-12946 Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia». s. f. Boe.es.
- «BOE-A-1991-628 Ley 3/1991, de 10 de enero, de Competencia Desleal». s. f. Boe.es.
- «BOE-A-2009-5391 Ley 2/2009, de 31 de marzo, por la que se regula la contratación con los consumidores de préstamos o créditos hipotecarios y de servicios de intermediación para la celebración de contratos de préstamo o crédito». s. f. Boe.es.
- «BOE-A-2011-11604 Ley 17/2011, de 5 de julio, de seguridad alimentaria y nutrición». s. f. Boe.es
- «BOE-A-1992-28741 Ley 38/1992, de 28 de diciembre, de Impuestos Especiales». s. f. Boe.es.
- «BOE-A-2015-11430 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». s. f. Boe.es.
- «BOE-A-2003-23646 Ley 60/2003, de 23 de diciembre, de Arbitraje». s. f. Boe.es.
- «BOE-A-2012-9112 Ley 5/2012, de 6 de julio, de mediación en asuntos civiles y mercantiles».
- Yzquierdo Tolsada coord, Mariano, José Manuel Almudí Cid coord, y Miguel Ángel Martínez, eds. s. f. *Contratos civiles, mercantiles, públicos, laborales e internacionales, con sus implicaciones tributarias Imagen de portada del libro Contratos civiles,*

mercantiles, públicos, laborales e internacionales, con sus implicaciones tributarias
Autores (2014)

- «BOE-A-2007-1810 Real Decreto 45/2007, de 19 de enero, por el que se modifica el Reglamento de la organización y régimen del Notariado, aprobado por Decreto de 2 de junio de 1944». s. f. Boe.es.
- «BOE-A-2007-13023 Ley 16/2007, de 4 de julio, de reforma y adaptación de la legislación mercantil en materia contable para su armonización internacional con base en la normativa de la Unión Europea». s. f. Boe.es.
- «BOE-A-2007-22440 Ley 56/2007, de 28 de diciembre, de Medidas de Impulso de la Sociedad de la Información». s. f. Boe.es.
- «BOE-A-200-323 Ley 1/2000, de 7 de enero, de Enjuiciamiento Civil». s. f. Boe.es.
- «BOE-A-2015-11724 Real Decreto Legislativo 8/2015, de 30 de octubre, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley General de la Seguridad Social». s. f. Boe.es.
- «BOE-A-1980-22501 Ley 50/1980, de 8 de octubre, de Contrato de Seguro». s. f. Boe.es.
- «BOE-A-1999-21567 Ley 38/1999, de 5 de noviembre, de Ordenación de la Edificación». s. f. Boe.es.
- «BOE-A-1998-9648 Ley 17/1997, de 4 de julio, de Espectáculos Públicos y Actividades Recreativas». s. f. Boe.es.
- «BOE.es - DOUE-L-2004-81035 Reglamento (CE) nº 852/2004 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 29 de abril de 2004, relativo a la higiene de los productos alimenticios». s. f. Boe.es.
- «BOE-A-2011-15623 Ley 33/2011, de 4 de octubre, General de Salud Pública». s. f. Boe.es.
- «BOE.es - DOUE-L-2011-82311 Reglamento (UE) nº 1169/2011 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 25 de octubre de 2011, sobre la información alimentaria facilitada al consumidor y por el que se modifican los Reglamentos (CE) nº 1924/2006 y (CE) nº 1925/2006 del Parlamento Europeo y del Consejo, y por el que se derogan la Directiva 87/250/CEE de la Comisión, la Directiva 90/496/CEE del Consejo, la Directiva 1999/10/CE de la Comisión, la Directiva 2000/13/CE del Parlamento Europeo y del Consejo, las Directivas 2002/67/CE, y 2008/5/CE de la Comisión, y el Reglamento (CE) nº 608/2004 de la Comisión». s. f. Boe.es.
- «BOE-A-2002-14844 Ley 5/2002, de 27 de junio, sobre Drogodependencias y otros Trastornos Adictivos». s. f. Boe.es.
- «BOE-A-1998-9648 Ley 17/1997, de 4 de julio, de Espectáculos Públicos y Actividades Recreativas». s. f. Boe.es.
- «Gestión del ruido - Ordenanza de Protección contra la Contaminación Acústica y Térmica (OPCAT) - Ayuntamiento de Madrid». s. f. Madrid.es. Accedido 29 de octubre de 2024. <https://www.madrid.es/portales/munimadrid/es/Inicio/Medio-ambiente/Gestion-del-ruido/?vgnextfmt=default&vgnextoid=806d49a97eb17610VgnVCM2000001f4a900aRCRD&vgnnextchannel=3edd31d3b28fe410VgnVCM1000000b205a0aRCRD&idCapitulo=10827408>
- «BOE-A-2011-13046 Ley 22/2011, de 28 de julio, de residuos y suelos contaminados». s. f. Boe.es.
- «BOE-A-1995-24292 Ley 31/1995, de 8 de noviembre, de Prevención de Riesgos Laborales». s. f. Boe.es.

- «BOE-A-2018-16673 Ley Orgánica 3/2018, de 5 de diciembre, de Protección de Datos Personales y garantía de los derechos digitales». s. f. Boe.es..
- «BOE.es - DOUE-L-2016-80807 Reglamento (UE) 2016/679 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 27 de abril de 2016, relativo a la protección de las personas físicas en lo que respecta al tratamiento de datos personales y a la libre circulación de estos datos y por el que se deroga la Directiva 95/46/CE (Reglamento general de protección de datos)». s. f. Boe.es.
- «BOE-A-2001-23093 Ley 17/2001, de 7 de diciembre, de Marcas». s. f. Boe.es.
- SGAE. 2022. «SGAE, defensa y gestión colectiva de los derechos de autor». Sociedad General de Autores y Editores. 3 de enero de 2022. <https://www.sgae.es/>
- «BOE-A-2013-6938 Ley 8/2013, de 26 de junio, de rehabilitación, regeneración y renovación urbanas». s. f. Boe.es.
- «BOE-A-2010-10544 Real Decreto Legislativo 1/2010, de 2 de julio, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley de Sociedades de Capital».
- «BOE-A-2022-14580 Ley 16/2022, de 5 de septiembre, de reforma del texto refundido de la Ley Concursal, aprobado por el Real Decreto Legislativo 1/2020, de 5 de mayo, para la transposición de la Directiva (UE) 2019/1023 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 20 de junio de 2019, sobre marcos de reestructuración preventiva, exoneración de deudas e inhabilitaciones, y sobre medidas para aumentar la eficiencia de los procedimientos de reestructuración, insolvencia y exoneración de deudas, y por la que se modifica la Directiva (UE) 2017/1132 del Parlamento Europeo y del Consejo, sobre determinados aspectos del Derecho de sociedades (Directiva sobre reestructuración e insolvencia)». s. f. Boe.es.
- «BOE-A-2003-23186 Ley 58/2003, de 17 de diciembre, General Tributaria». s. f. Boe.es. Accedido 29 de octubre de 2024.
- «BOE-A-2015-11724 Real Decreto Legislativo 8/2015, de 30 de octubre, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley General de la Seguridad Social». s. f. Boe.es.