



# CURSO/GUÍA PRÁCTICA GARANTÍA DIRECTA A FAVOR DE TERCEROS EN CONSTRUCCIÓN (COLLATERAL WARRANTY / DERECHOS DE TERCERO) BANCA, COMPRADOR E INQUILINO

715 págs.





Todos los derechos reservados. No está permitida la reproducción total o parcial de este libro, por ningún medio, ya sea informático, electrónico, mecánico, fotocopia, grabación, o cualquier otro, así como su préstamo, alquiler o cualquier otra forma de cesión de uso, sin previa autorización por escrito de los titulares de los derechos de propiedad intelectual.

Esta obra se ha elaborado con fines didácticos, por lo que el editor, autor, o cualquier persona relacionada con la misma se exoneran de toda responsabilidad resultante de las actuaciones de cualquier clase realizadas en base a esta obra, así como de cualquier error u omisión que pudiese contener.

Copyright © inmoley.com



## Índice

<b>¿QUÉ APRENDERÁ?.....</b>	<b>24</b>
<b>Introducción. ....</b>	<b>25</b>
<b>PARTE PRIMERA. ....</b>	<b>27</b>
<b>FUNDAMENTOS DE LA GARANTÍA DIRECTA A FAVOR DE TERCEROS EN CONSTRUCCIÓN (COLLATERAL WARRANTY / DERECHOS DE TERCERO): BANCA, COMPRADOR E INQUILINO .....</b>	<b>27</b>
<b>Capítulo 1: Concepto y función de la garantía directa a favor de terceros en construcción para banca, comprador e inquilino.....</b>	<b>27</b>
<b>1. Concepto de garantía directa a favor de terceros en construcción .....</b>	<b>27</b>
a. Definición técnica de la collateral warranty en contratos de obra y consultoría .....	27
b. Configuración de los derechos directos del tercero no firmante del contrato principal .....	29
c. Alcance funcional de la garantía directa frente a defectos, incumplimientos y negligencias técnicas ....	30
<b>2. Finalidad económica y jurídica de la garantía directa a favor de terceros en construcción .....</b>	<b>32</b>
a. Protección del valor del activo para el financiador .....	32
b. Protección de la calidad y funcionalidad del inmueble para comprador e inquilino .....	33
c. Reducción del riesgo contractual en operaciones complejas de promoción y explotación .....	35
<b>3. Diferencias entre la garantía directa, el duty of care y los derechos de tercero .....</b>	<b>36</b>
a. La collateral warranty como documento contractual autónomo .....	36
b. El duty of care como estándar de diligencia y de responsabilidad profesional .....	38
c. Los derechos de tercero como técnica alternativa de atribución de acción directa .....	39
<b>4. Utilidad práctica de la garantía directa a favor de terceros en construcción en proyectos internacionales.....</b>	<b>40</b>
a. Aplicación en promociones inmobiliarias con financiación bancaria .....	40
b. Aplicación en operaciones de compra de activos en desarrollo o recién terminados .....	42
c. Aplicación en arrendamientos de activos estratégicos con elevada exigencia técnica.....	43
<b>5. Ventajas e inconvenientes de la garantía directa a favor de terceros en construcción .....</b>	<b>44</b>
a. Mejora de la bancabilidad y de la seguridad jurídica del proyecto .....	44
b. Incremento de obligaciones y exposición de contratistas y consultores .....	45
c. Necesidad de coordinar límites de responsabilidad, plazos y transmisibilidad.....	46
<b>6. Terminología comparada de la garantía directa a favor de terceros en construcción .....</b>	<b>48</b>
a. Equivalencias terminológicas entre common law y sistemas de derecho civil .....	48
b. Riesgos de traducción impropia de collateral warranty y duty of care .....	49
c. Adaptación de la terminología a España y Latinoamérica sin pérdida de precisión técnica .....	50
<b>Capítulo 2: Origen, evolución y recepción internacional de la garantía directa a favor de terceros en construcción .....</b>	<b>52</b>
<b>1. Origen anglosajón de la garantía directa a favor de terceros en construcción.....</b>	<b>52</b>
a. Desarrollo histórico en el mercado británico de la construcción .....	52
b. Relación con la fragmentación contractual entre promotor, contratista y consultores .....	54
c. Aparición de la necesidad de acción directa del financiador y del adquirente .....	55
<b>2. Evolución de la collateral warranty en la contratación internacional .....</b>	<b>57</b>
a. Expansión a contratos de diseño, project management y supervisión técnica.....	57



b. Consolidación en operaciones de project finance, forward funding y build to suit.....	58
c. Uso habitual en desarrollos con múltiples stakeholders y cadenas contractuales extensas .....	59
<b>3. Recepción práctica en España de la garantía directa a favor de terceros en construcción .....</b>	<b>60</b>
a. Adaptación mediante estipulaciones a favor de tercero y pactos contractuales equivalentes .....	60
b. Compatibilidad con la estructura de responsabilidad contractual y extracontractual española .....	61
c. Empleo creciente en operaciones con capital internacional y financiación estructurada .....	63
<b>4. Recepción práctica en Latinoamérica de la garantía directa a favor de terceros en construcción</b>	<b>64</b>
a. Ajustes necesarios según la técnica contractual de cada jurisdicción.....	64
b. Influencia de modelos internacionales en contratos de promoción y de infraestructuras .....	65
c. Dificultades de importación mecánica de formularios anglosajones .....	66
<b>5. Sectores en los que la garantía directa a favor de terceros en construcción resulta más útil ..</b>	<b>67</b>
a. Activos logísticos, hoteleros, comerciales y de oficinas .....	67
b. Residencial en venta institucional y promociones con preventas relevantes.....	68
c. Infraestructuras concesionales, sanitarias y educativas con usuarios finales exigentes .....	69
<b>6. Tendencias actuales de la garantía directa a favor de terceros en construcción.....</b>	<b>70</b>
a. Mayor exigencia documental por parte de banca e inversores .....	70
b. Ampliación del uso a inquilinos ancla y operadores especializados .....	71
c. Integración con matrices de riesgos, compliance contractual y due diligence técnica .....	72
<b>PARTE SEGUNDA.....</b>	<b>73</b>
<b>SUJETOS, INTERESES PROTEGIDOS Y RIESGOS CUBIERTOS POR LA GARANTÍA DIRECTA A FAVOR DE TERCEROS EN CONSTRUCCIÓN .....</b>	<b>73</b>
<b>Capítulo 3: Sujetos obligados y beneficiarios de la garantía directa a favor de terceros en construcción .....</b>	<b>73</b>
<b>1. Sujetos obligados a otorgar la garantía directa a favor de terceros en construcción .....</b>	<b>73</b>
a. Contratista principal como obligado más frecuente .....	73
b. Proyectistas, direcciones facultativas y consultores como obligados técnicos.....	74
c. Subcontratistas clave en casos de instalaciones o paquetes especializados.....	76
<b>2. Beneficiarios bancarios de la garantía directa a favor de terceros en construcción .....</b>	<b>77</b>
a. Banco financiador del promotor o del proyecto .....	77
b. Agente de garantías o entidad representante del sindicato bancario .....	78
c. Cesionarios del crédito o refinanciadores futuros del proyecto .....	79
<b>3. Beneficiarios compradores de la garantía directa a favor de terceros en construcción.....</b>	<b>80</b>
a. Comprador institucional de un activo en desarrollo .....	80
b. Comprador final en operaciones de entrega diferida .....	81
c. Adquirente sucesivo del inmueble o de la sociedad vehículo propietaria .....	82
<b>4. Beneficiarios inquilinos de la garantía directa a favor de terceros en construcción.....</b>	<b>83</b>
a. Inquilino ancla con fuerte dependencia del plazo de entrega .....	83
b. Operador especializado con requisitos de adecuación técnica del activo .....	84
c. Arrendatario con inversión propia relevante en implantación y apertura.....	85
<b>5. Relación entre las partes del contrato principal y los terceros beneficiarios .....</b>	<b>86</b>
a. Promotor como nexo entre la contratación principal y la exigencia de garantías directas .....	86
b. Coordinación entre contratos de obra, contratos técnicos y documentos colaterales .....	87
c. Reparto de responsabilidades entre obligados directos e indirectos.....	88
<b>6. Problemas subjetivos frecuentes en la garantía directa a favor de terceros en construcción..</b>	<b>89</b>
a. Identificación imprecisa del beneficiario o del cesionario autorizado .....	89



b. Falta de correspondencia entre obligado real y obligado firmante .....	90
c. Discusiones sobre beneficiarios futuros, afiliados o sucesores .....	91

**Capítulo 4: Riesgos e intereses protegidos por la garantía directa a favor de terceros en construcción ..... 92**

<b>1. Intereses patrimoniales protegidos por la garantía directa a favor de terceros en construcción</b> .....	<b>92</b>
a. Preservación del valor de la garantía inmobiliaria del banco .....	92
b. Protección del valor de adquisición del comprador .....	93
c. Protección de la operatividad económica del inmueble para el inquilino .....	95
<b>2. Riesgos técnicos cubiertos por la garantía directa a favor de terceros en construcción</b> .....	<b>96</b>
a. Defectos de diseño y errores de especificación .....	96
b. Defectos de ejecución material y de integración entre oficios .....	97
c. Deficiencias de supervisión, coordinación y control de calidad .....	98
<b>3. Riesgos temporales cubiertos por la garantía directa a favor de terceros en construcción</b> .....	<b>99</b>
a. Retrasos de ejecución con impacto en la disposición de financiación .....	99
b. Retrasos de entrega que alteran la compraventa o la entrada en explotación .....	100
c. Retrasos que impiden la apertura del negocio del inquilino .....	101
<b>4. Riesgos funcionales cubiertos por la garantía directa a favor de terceros en construcción</b> ....	<b>102</b>
a. Inadecuación del activo al uso previsto.....	102
b. Incumplimiento de parámetros de rendimiento técnico o capacidad operativa .....	103
c. Falta de conformidad con el proyecto, la memoria técnica o las especificaciones arrendaticias .....	104
<b>5. Riesgos documentales y regulatorios conectados con la garantía directa a favor de terceros en construcción</b> .....	<b>105</b>
a. Inconsistencias entre planos, proyecto, contrato y as built .....	105
b. Incumplimientos de licencias, permisos o condiciones administrativas.....	106
c. Falta de entrega de documentación técnica imprescindible para la explotación del activo .....	107
<b>6. Pérdidas y daños reclamables al amparo de la garantía directa a favor de terceros en construcción</b> .....	<b>108</b>
a. Costes de reparación, sustitución o terminación de partidas defectuosas .....	108
b. Importes derivados de demora, indisponibilidad o pérdida de explotación.....	109
c. Gastos técnicos, legales y de gestión asociados a la reclamación del tercero .....	110

**PARTE TERCERA. .... 112**

**MARCO JURÍDICO Y TÉCNICAS CONTRACTUALES DE LA GARANTÍA DIRECTA A FAVOR DE TERCEROS EN CONSTRUCCIÓN..... 112**

**Capítulo 5: Encaje jurídico de la garantía directa a favor de terceros en construcción en sistemas de common law y de derecho civil..... 112**

<b>1. La collateral warranty como contrato autónomo en el derecho anglosajón</b> .....	<b>112</b>
a. Naturaleza contractual separada del contrato principal de obra o de servicios .....	112
b. Relación entre warranty, negligence y breach of contract .....	113
c. Utilidad de la warranty para salvar límites de privity of contract .....	115
<b>2. Los derechos de tercero en el ámbito de la construcción</b> .....	<b>116</b>
a. Reconocimiento expreso del tercero beneficiario en el clausulado.....	116
b. Condiciones para el ejercicio directo de acciones por el tercero .....	117
c. Diferencias entre derecho de tercero y contrato bilateral de garantía directa.....	118
<b>3. El duty of care aplicado a la construcción y a los consultores técnicos</b> .....	<b>119</b>



a. Contenido del estándar de diligencia profesional exigible.....	119
b. Relación entre deber de cuidado y responsabilidad por negligencia técnica .....	120
c. Forma de incorporar el duty of care a un documento en español .....	121
<b>4. La adaptación de estas figuras a España.....</b>	<b>123</b>
a. Estipulación a favor de tercero como vía principal de articulación.....	123
b. Relevancia de la responsabilidad contractual y extracontractual concurrente .....	124
c. Límites derivados del principio de relatividad contractual.....	125
<b>5. La adaptación de estas figuras a Latinoamérica.....</b>	<b>126</b>
a. Necesidad de revisar la técnica válida en cada país .....	126
b. Uso de pactos directos, cesiones o cláusulas de acción directa.....	127
c. Precauciones frente a nulidades, inoponibilidades o interpretaciones restrictivas.....	128
<b>6. Criterios de redacción para una garantía directa a favor de terceros en construcción internacionalmente utilizable .....</b>	<b>129</b>
a. Neutralidad terminológica y claridad jurídica .....	129
b. Compatibilidad con distintas leyes aplicables y foros de resolución de conflictos .....	130
c. Flexibilidad para financiaciones, ventas y arrendamientos transfronterizos .....	131
<b>Capítulo 6: Relación de la garantía directa a favor de terceros en construcción con otras garantías y remedios .....</b>	<b>133</b>
<b>1. Garantía directa a favor de terceros en construcción y seguro .....</b>	<b>133</b>
a. Diferencias con seguros decenales, de responsabilidad civil y de todo riesgo construcción .....	133
b. Coordinación entre cobertura aseguradora y acción contractual directa .....	135
c. Problemas de subrogación, exclusiones y límites de póliza .....	136
<b>2. Garantía directa a favor de terceros en construcción y avales.....</b>	<b>137</b>
a. Diferencias entre garantía personal de pago y garantía de responsabilidad técnica .....	137
b. Utilidad de combinar aval y warranty en determinadas operaciones .....	138
c. Riesgos de confusión entre instrumentos de distinta naturaleza .....	140
<b>3. Garantía directa a favor de terceros en construcción y retenciones contractuales.....</b>	<b>141</b>
a. La retención como remedio económico interno del contrato principal.....	141
b. La insuficiencia de la retención para proteger a terceros externos.....	142
c. Coordinación entre fondos retenidos y reclamación del beneficiario.....	143
<b>4. Garantía directa a favor de terceros en construcción y responsabilidad legal de la edificación.....</b>	<b>144</b>
a. Superposición parcial con regímenes legales de responsabilidad por defectos .....	144
b. Diferencias de legitimación activa, plazo y contenido reclamable .....	145
c. Valor añadido de la garantía directa frente a la mera responsabilidad legal .....	146
<b>5. Garantía directa a favor de terceros en construcción y cesión contractual .....</b>	<b>147</b>
a. Cesión del contrato principal frente a otorgamiento de acción directa .....	147
b. Supuestos en los que la cesión no basta para proteger al tercero .....	148
c. Complementariedad entre cesión, novación y warranty .....	149
<b>6. Garantía directa a favor de terceros en construcción y acuerdos directos con financiadores o usuarios .....</b>	<b>150</b>
a. Distinción entre direct agreement y collateral warranty .....	150
b. Función de los step-in rights en situaciones de crisis del proyecto .....	151
c. Diseño conjunto de un paquete coherente de protecciones contractuales .....	152
<b>PARTE CUARTA. ....</b>	<b>154</b>
<b>NEGOCIACIÓN Y REDACCIÓN DE LA GARANTÍA DIRECTA A FAVOR DE TERCEROS EN CONSTRUCCIÓN</b>	



.....	154
<b>Capítulo 7: Estructura documental y negociación de la garantía directa a favor de terceros en construcción</b> .....	<b>154</b>
<b>1. Momento idóneo para exigir la garantía directa a favor de terceros en construcción</b> .....	<b>154</b>
a. Fase de licitación o selección del contratista .....	154
b. Fase de cierre financiero o cierre de la compraventa/arrendamiento .....	155
c. Fase previa al inicio de obra o a la formalización de contratos técnicos.....	156
<b>2. Documentos con los que debe coordinarse la garantía directa a favor de terceros en construcción</b> .....	<b>158</b>
a. Contrato principal de obra .....	158
b. Contratos de proyectistas, direcciones facultativas y consultores .....	159
c. Contrato de financiación, compraventa o arrendamiento vinculado al activo .....	160
<b>3. Principales posiciones negociadoras del contratista y del consultor</b> .....	<b>161</b>
a. Resistencia a ampliar el círculo de posibles reclamantes .....	161
b. Exigencia de límites de responsabilidad y exclusiones precisas.....	162
c. Necesidad de evitar duplicidades y reclamaciones múltiples por el mismo daño .....	163
<b>4. Principales posiciones negociadoras de banca, comprador e inquilino</b> .....	<b>164</b>
a. Reclamación de acción directa clara y transmisible .....	164
b. Exigencia de supervivencia temporal suficiente tras entrega u ocupación .....	165
c. Necesidad de recibir un documento ejecutable y consistente con la operación .....	166
<b>5. Aspectos de coordinación interna en la negociación</b> .....	<b>166</b>
a. Intervención conjunta de equipos jurídico, técnico y financiero .....	166
b. Revisión cruzada entre matriz de riesgos y cláusulas de responsabilidad .....	167
c. Trazabilidad documental entre versiones, anexos y comentarios .....	168
<b>6. Errores frecuentes en la negociación de la garantía directa a favor de terceros en construcción</b>	<b>169</b>
a. Negociar demasiado tarde y bloquear el cierre de la operación.....	169
b. Copiar formularios anglosajones sin adaptación local .....	170
c. Dejar incongruencias entre la warranty y el contrato principal .....	171
<b>Capítulo 8: Cláusulas esenciales de la garantía directa a favor de terceros en construcción</b>	<b>172</b>
<b>1. Cláusula de identificación de partes, beneficiarios y contratos de referencia</b> .....	<b>172</b>
a. Identificación precisa del obligado y de su capacidad para obligarse .....	172
b. Identificación del beneficiario inicial y de los posibles cesionarios.....	173
c. Identificación del contrato principal y de los documentos técnicos relevantes.....	174
<b>2. Cláusula de obligaciones garantizadas</b> .....	<b>176</b>
a. Remisión al cumplimiento diligente del contrato principal.....	176
b. Incorporación del estándar técnico y profesional exigible.....	177
c. Delimitación de las obligaciones cubiertas y de las expresamente excluidas .....	178
<b>3. Cláusula de duty of care o deber de diligencia.....</b>	<b>179</b>
a. Nivel de pericia exigible al contratista o consultor.....	179
b. Referencia a la buena práctica profesional aplicable al tipo de activo .....	180
c. Compatibilidad del deber de diligencia con limitaciones contractuales válidas .....	181
<b>4. Cláusula de responsabilidad, límites y exclusiones</b> .....	<b>182</b>
a. Establecimiento de caps o importes máximos de responsabilidad .....	182
b. Exclusión o modulación de lucro cesante y daños indirectos .....	183
c. Tratamiento de fraude, dolo, culpa grave o incumplimiento esencial .....	184



<b>5. Cláusula de duración, prescripción y notificaciones</b> .....	<b>185</b>
a. Plazo de vigencia de la garantía directa tras entrega o recepción .....	185
b. Procedimiento de notificación de incidencias y de reclamación formal.....	186
c. Coordinación entre plazo contractual y plazo legal aplicable .....	187
<b>6. Cláusula de cesión, transmisibilidad y step-in rights</b> .....	<b>188</b>
a. Posibilidad de cesión a financiadores, compradores futuros o afiliados .....	188
b. Límites cuantitativos o subjetivos a la transmisibilidad .....	189
c. Derecho del financiador a intervenir para preservar la continuidad del proyecto .....	189
<b>PARTE QUINTA.</b> .....	<b>191</b>
<b>GARANTÍA DIRECTA A FAVOR DE TERCEROS EN CONSTRUCCIÓN SEGÚN EL BENEFICIARIO PROTEGIDO</b> .....	<b>191</b>
<b>Capítulo 9: Garantía directa a favor de la banca en construcción</b> .....	<b>191</b>
<b>1. Interés de la banca en la garantía directa a favor de terceros en construcción</b> .....	<b>191</b>
a. Protección del valor del colateral inmobiliario.....	191
b. Cobertura frente a defectos que afectan a la viabilidad del proyecto.....	192
c. Seguridad adicional para la disposición y recuperación de la financiación .....	193
<b>2. Exigencias habituales de la banca al contratista y a los consultores</b> .....	<b>195</b>
a. Acción directa frente a incumplimientos técnicos relevantes.....	195
b. Reconocimiento de cesión y transmisibilidad a entidades del grupo financiador .....	196
c. Plazos de vigencia compatibles con la amortización o refinanciación del crédito .....	196
<b>3. Relación entre la garantía directa y el paquete de garantías financieras</b> .....	<b>197</b>
a. Integración con hipoteca, prenda y cesión de derechos de cobro.....	197
b. Relación con direct agreements y step-in rights .....	198
c. Coordinación con covenants técnicos y condiciones precedentes.....	199
<b>4. Riesgos que la banca quiere cubrir de forma prioritaria</b> .....	<b>200</b>
a. Defectos que reducen el valor o la explotabilidad del activo.....	200
b. Retrasos de ejecución que afectan al calendario financiero.....	201
c. Incumplimientos documentales que impiden disponer o refinanciar.....	201
<b>5. Puntos sensibles de negociación con la banca</b> .....	<b>202</b>
a. Alcance del beneficiario y de los cesionarios autorizados.....	202
b. Extensión del derecho de reclamación frente a consultores especializados .....	203
c. Compatibilidad entre límites de responsabilidad y expectativa de cobertura del financiador .....	203
<b>6. Casuística típica de la garantía directa a favor de la banca en España y Latinoamérica</b> .....	<b>204</b>
a. Promoción financiada con preventas y desembolsos por hitos .....	204
b. Desarrollo logístico u hotelero con explotación prevista tras terminación .....	205
c. Activo en desarrollo objeto de venta a inversor con deuda asociada .....	206
<b>Capítulo 10: Garantía directa a favor del comprador en construcción</b> .....	<b>207</b>
<b>1. Interés del comprador en la garantía directa a favor de terceros en construcción</b> .....	<b>207</b>
a. Protección frente a defectos ocultos o de difícil detección en la due diligence .....	207
b. Refuerzo de la posición contractual del adquirente no contratante inicial .....	208
c. Protección de la adecuación del inmueble al uso y a las especificaciones pactadas .....	209
<b>2. La garantía directa en operaciones de forward purchase y forward funding</b> .....	<b>210</b>
a. Utilidad en adquisiciones con entrega diferida del activo.....	210
b. Necesidad de coordinación con los hitos técnicos y de certificación.....	211



c. Valor de la acción directa cuando el promotor intermedio resulta insolvente o desaparece .....	212
<b>3. Riesgos del comprador que debe cubrir la garantía directa a favor de terceros en construcción</b>	<b>213</b>
a. Defectos de diseño o ejecución que exigen inversiones correctoras.....	213
b. Incumplimientos de superficie, calidades o prestaciones técnicas.....	214
c. Retrasos que afectan al retorno esperado del inversor .....	214
<b>4. Aspectos clave de negociación desde la posición del comprador .....</b>	<b>215</b>
a. Alcance de las obligaciones garantizadas y anexos técnicos vinculantes.....	215
b. Transmisibilidad a sociedades adquirentes, financiadores o futuros propietarios .....	216
c. Supervivencia temporal suficiente para detectar defectos post entrega .....	216
<b>5. Coordinación con la compraventa del activo y con la due diligence .....</b>	<b>217</b>
a. Integración en el data room de warranties ejecutables y firmadas.....	217
b. Coherencia entre disclosure del vendedor y remedios del comprador .....	218
c. Ajuste del precio o retenciones en función de la robustez de las garantías directas .....	218
<b>6. Supuestos prácticos de garantía directa a favor del comprador en construcción .....</b>	<b>219</b>
a. Compra institucional de edificio de oficinas en fase final de obra .....	219
b. Compra de plataforma logística con especificaciones técnicas críticas .....	220
c. Compra de activo comercial sujeto a apertura en fecha determinada .....	220
<b>Capítulo 11: Garantía directa a favor del inquilino en construcción .....</b>	<b>222</b>
<b>1. Interés del inquilino en la garantía directa a favor de terceros en construcción.....</b>	<b>222</b>
a. Necesidad de recibir un inmueble apto para su actividad desde la entrega.....	222
b. Dependencia económica del arranque operativo en plazo.....	223
c. Protección de la inversión propia en adecuación, mobiliario y personal .....	224
<b>2. Supuestos en los que el inquilino necesita una garantía directa reforzada .....</b>	<b>226</b>
a. Inquilino ancla de centro comercial o parque comercial .....	226
b. Operador hotelero, sanitario, educativo o logístico con requisitos técnicos severos.....	227
c. Arrendatario industrial o tecnológico con instalaciones sensibles.....	228
<b>3. Riesgos del inquilino cubiertos por la garantía directa a favor de terceros en construcción ..</b>	<b>229</b>
a. Retraso en la entrega que impide apertura o inicio de actividad.....	229
b. Defectos funcionales que obligan a nuevas obras o adaptaciones .....	229
c. Incumplimientos de prestaciones esenciales del inmueble arrendado .....	230
<b>4. Negociación de la garantía directa entre promotor, contratista e inquilino .....</b>	<b>231</b>
a. Necesidad de coordinar arrendamiento, obras de implantación y entrega.....	231
b. Delimitación de responsabilidades entre shell and core y fit out .....	231
c. Compatibilidad con penalidades de renta, periodos de carencia y remedios arrendaticios.....	232
<b>5. Aspectos documentales relevantes en la garantía directa a favor del inquilino en construcción</b>	<b>233</b>
a. Referencia expresa a especificaciones técnicas del local o del edificio .....	233
b. Vínculo con anexos de entrega, commissioning y pruebas de funcionamiento .....	233
c. Procedimiento de comunicación de incidencias y acceso para reparaciones .....	234
<b>6. Casos prácticos típicos de garantía directa a favor del inquilino en construcción .....</b>	<b>235</b>
a. Local comercial cuya apertura depende de una fecha de campaña .....	235
b. Nave logística con temperatura controlada y automatización crítica.....	235
c. Residencia u hotel cuya licencia de actividad exige parámetros técnicos concretos .....	236
<b>PARTE SEXTA. ....</b>	<b>237</b>
<b>RESPONSABILIDAD, RECLAMACIONES Y RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS EN LA GARANTÍA DIRECTA A FAVOR DE TERCEROS EN CONSTRUCCIÓN .....</b>	<b>237</b>



**Capítulo 12: Incumplimiento, reclamaciones y defensa en la garantía directa a favor de terceros en construcción .....237**

- 1. Incumplimientos típicos que activan la garantía directa a favor de terceros en construcción 237**
  - a. Defectos materiales y funcionales de ejecución ..... 237
  - b. Errores de proyecto, de cálculo o de supervisión técnica ..... 238
  - c. Retrasos esenciales y omisiones documentales relevantes ..... 240
- 2. Presupuestos probatorios de la reclamación del tercero beneficiario .....241**
  - a. Acreditación de la condición de beneficiario legitimado ..... 241
  - b. Prueba del incumplimiento del obligado y del nexo causal ..... 242
  - c. Cuantificación del daño y de los importes reclamables ..... 243
- 3. Principales defensas del contratista o consultor frente a la reclamación .....244**
  - a. Invocación de límites contractuales, exclusiones y caps ..... 244
  - b. Falta de legitimación del reclamante o cesión no autorizada ..... 245
  - c. Discusión sobre la causa real del daño o sobre la intervención de terceros ..... 246
- 4. Procedimientos de reclamación extrajudicial y contractual .....247**
  - a. Requerimiento técnico y jurídico previo ..... 247
  - b. Procedimiento escalonado de negociación, mediación o dispute board ..... 248
  - c. Conservación de prueba documental, pericial y cronológica ..... 249
- 5. Litigación y arbitraje en materia de garantía directa a favor de terceros en construcción ....250**
  - a. Ventajas e inconvenientes de la jurisdicción ordinaria ..... 250
  - b. Utilidad del arbitraje en operaciones internacionales y técnicas ..... 251
  - c. Efectos de la elección de ley aplicable y foro competente ..... 252
- 6. Lecciones de gestión del conflicto en garantías directas de construcción .....253**
  - a. Importancia de la trazabilidad contractual desde el inicio del proyecto ..... 253
  - b. Conveniencia de alinear matrices de riesgo, seguro y warranty ..... 254
  - c. Relevancia de la prevención documental frente a la reparación litigiosa ..... 255

**PARTE SÉPTIMA. ....256**

**ESTRATEGIA CONTRACTUAL, DUE DILIGENCE Y GESTIÓN DEL RIESGO EN LA GARANTÍA DIRECTA A FAVOR DE TERCEROS EN CONSTRUCCIÓN .....256**

**Capítulo 13: Due diligence y revisión experta de la garantía directa a favor de terceros en construcción .....256**

- 1. Due diligence jurídica de la garantía directa a favor de terceros en construcción .....256**
  - a. Revisión de capacidad, firmas, anexos y cadena contractual ..... 256
  - b. Comprobación de coherencia con el contrato principal y documentos accesorios ..... 258
  - c. Verificación de ley aplicable, jurisdicción y validez de cesiones ..... 259
- 2. Due diligence técnica de la garantía directa a favor de terceros en construcción .....260**
  - a. Revisión de proyecto, especificaciones y documentación as built ..... 260
  - b. Verificación de hitos, certificaciones y pruebas de funcionamiento ..... 261
  - c. Identificación de riesgos latentes no correctamente cubiertos en el clausulado ..... 262
- 3. Due diligence financiera ligada a la garantía directa a favor de terceros en construcción .....263**
  - a. Relación entre importes máximos de responsabilidad y exposición real del tercero ..... 263
  - b. Evaluación de solvencia del obligado y de la utilidad práctica de la garantía ..... 264
  - c. Compatibilidad con coberturas de seguro y con el resto del paquete de garantías ..... 266
- 4. Revisión de la transmisibilidad y del valor de la garantía para futuras operaciones .....267**



a. Cesión a comprador futuro o financiador sustituto .....	267
b. Uso de la warranty como elemento de liquidez o bancabilidad del activo .....	268
c. Riesgos de invalidez por defectos de forma o redacción .....	268
<b>5. Mapa de riesgos y puntos rojos en la revisión de warranties .....</b>	<b>269</b>
a. Beneficiarios mal definidos o excesivamente restringidos .....	269
b. Límites de responsabilidad incompatibles con el riesgo asumido por el tercero .....	270
c. Plazos de vigencia demasiado cortos para la naturaleza del activo .....	271
<b>6. Informe final de revisión de la garantía directa a favor de terceros en construcción .....</b>	<b>272</b>
a. Resumen ejecutivo para decisión de inversión, financiación o firma de arrendamiento .....	272
b. Matriz de observaciones críticas, medias y menores .....	272
c. Recomendaciones de renegociación antes del cierre de la operación .....	273
<b>PARTE OCTAVA .....</b>	<b>275</b>
<b>CHECKLISTS Y FORMULARIOS DE LA GARANTÍA DIRECTA A FAVOR DE TERCEROS EN CONSTRUCCIÓN (COLLATERAL WARRANTY / DERECHOS DE TERCERO): BANCA, COMPRADOR E INQUILINO .....</b>	<b>275</b>
<b>Capítulo 14: Checklists de negociación, revisión y cierre de la garantía directa a favor de terceros en construcción .....</b>	<b>275</b>
<b>1. CHECKLIST. Decisión inicial sobre la necesidad de exigir una garantía directa a favor de terceros en construcción .....</b>	<b>276</b>
Sección 1. Análisis del perfil del activo, del proyecto y de los intervinientes .....	276
Sección 2. Identificación del riesgo real de banca, comprador o inquilino .....	277
Sección 3. Evaluación de si bastan otras garantías o si se requiere acción directa específica .....	277
<b>2. CHECKLIST. Negociación del clausulado de la garantía directa a favor de terceros en construcción .....</b>	<b>278</b>
Sección 1. Verificación del obligado, beneficiario y cesionarios .....	279
Sección 2. Revisión de obligaciones garantizadas, límites y exclusiones .....	279
Sección 3. Confirmación de plazos, notificaciones y sistema de resolución de conflictos .....	280
<b>3. CHECKLIST. Coordinación documental de la garantía directa con el contrato principal .....</b>	<b>281</b>
Sección 1. Coincidencia entre definición de servicios y obligaciones garantizadas .....	281
Sección 2. Coherencia entre anexos técnicos, planos y especificaciones .....	282
Sección 3. Ausencia de contradicciones con seguros, avales o direct agreements .....	282
<b>4. CHECKLIST. Revisión específica de la garantía directa para banca financiadora .....</b>	<b>283</b>
Sección 1. Confirmación de cesión, step-in rights y cobertura de consultores clave .....	283
Sección 2. Revisión de duración y ejecutabilidad post entrega o post insolvencia del promotor .....	284
Sección 3. Adecuación del documento al paquete global de financiación .....	284
<b>5. CHECKLIST. Revisión específica de la garantía directa para comprador e inquilino .....</b>	<b>285</b>
Sección 1. Identificación de prestaciones esenciales del activo o del local .....	285
Sección 2. Verificación de remedios frente a retrasos, defectos y falta de adecuación al uso .....	286
Sección 3. Comprobación de transmisibilidad o mantenimiento del derecho en cambios societarios .....	287
<b>6. CHECKLIST. Cierre y archivo de la garantía directa a favor de terceros en construcción .....</b>	<b>287</b>
Sección 1. Firma válida, fecha cierta y custodia del original .....	288
Sección 2. Incorporación al data room y a la carpeta contractual del proyecto .....	288
Sección 3. Registro interno de alertas de plazo, cesión y ejercicio de derechos .....	289
<b>Capítulo 15: Formularios profesionales de la garantía directa a favor de terceros en construcción para banca, comprador e inquilino .....</b>	<b>291</b>



<b>1. FORMULARIO. Garantía directa a favor de la banca otorgada por contratista principal .....</b>	<b>291</b>
Sección 1. Identificación de partes y operación .....	292
Sección 2. Objeto y obligaciones garantizadas.....	292
Sección 3. Límites, duración y remedios .....	293
<b>2. FORMULARIO. Garantía directa a favor de la banca otorgada por proyectista o consultor técnico .....</b>	<b>293</b>
Sección 1. Identificación del consultor y del encargo técnico .....	294
Sección 2. Deber de diligencia y obligaciones cubiertas .....	294
Sección 3. Límite económico, seguro y duración .....	295
<b>3. FORMULARIO. Cesión del beneficio de la garantía directa a financiador sustituto o agente de garantías .....</b>	<b>295</b>
Sección 1. Identificación del documento cedido y de las partes.....	295
Sección 2. Declaración de cesión y efectos .....	296
Sección 3. Notificación y constancia documental .....	296
<b>4. FORMULARIO. Garantía directa a favor del comprador en operación forward purchase .....</b>	<b>297</b>
Sección 1. Identificación de partes y de la operación de compra .....	297
Sección 2. Obligaciones garantizadas y documentos técnicos relevantes .....	298
Sección 3. Responsabilidad, duración y transmisión.....	298
<b>5. FORMULARIO. Garantía directa a favor del comprador en adquisición institucional de activo terminado o casi terminado .....</b>	<b>299</b>
Sección 1. Datos de la adquisición y del activo .....	299
Sección 2. Alcance de protección post entrega.....	300
Sección 3. Economía del remedio y coordinación con el SPA .....	300
<b>6. FORMULARIO. Transmisibilidad de garantía del comprador a adquirente sucesivo o entidad del grupo .....</b>	<b>301</b>
Sección 1. Beneficiario inicial y categorías de transmisión permitida.....	301
Sección 2. Efectos de la transmisión .....	301
<b>7. FORMULARIO. Garantía directa a favor de inquilino ancla de activo comercial o logístico ....</b>	<b>302</b>
Sección 1. Identificación del local y del inquilino protegido .....	302
Sección 2. Prestaciones esenciales y riesgos cubiertos.....	303
Sección 3. Coordinación con remedios arrendaticios .....	303
<b>8. FORMULARIO. Garantía directa a favor de operador especializado con exigencia técnica reforzada .....</b>	<b>304</b>
Sección 1. Identificación del operador y del activo .....	304
Sección 2. Cobertura reforzada .....	304
Sección 3. Economía y seguimiento .....	305
<b>9. FORMULARIO. Variante de garantía coordinada con obras de implantación y entrega condicionada .....</b>	<b>305</b>
Sección 1. Marco de coordinación .....	306
Sección 2. Delimitación shell and core / fit out.....	306
Sección 3. Remedios y coordinación operativa.....	306
<b>10. FORMULARIO. Requerimiento previo de subsanación o reclamación bajo garantía directa</b>	<b>307</b>
Sección 1. Identificación de las partes y del documento activado .....	307
Sección 2. Descripción del incumplimiento y del impacto .....	308
Sección 3. Exigencia de actuación y reserva de derechos.....	308
<b>11. FORMULARIO. Notificación de cesión del beneficio de la warranty .....</b>	<b>309</b>



Sección 1. Identificación de la cesión .....	309
Sección 2. Comunicación al obligado .....	309
Sección 3. Datos de contacto y archivo .....	310
<b>12. FORMULARIO. Certificación de vigencia y no modificación de la garantía directa .....</b>	<b>310</b>
Sección 1. Identificación del documento certificado .....	310
Sección 2. Contenido de la certificación .....	311
Sección 3. Emisión y destinatario .....	311
<b>13. FORMULARIO. Hoja de revisión rápida de cláusulas críticas .....</b>	<b>312</b>
Sección 1. Identificación y validación básica .....	312
Sección 2. Cláusulas críticas revisadas .....	312
Sección 3. Recomendación final .....	313
<b>14. FORMULARIO. Matriz de comparación entre varias warranties del mismo proyecto .....</b>	<b>313</b>
Sección 1. Identificación del paquete comparado .....	313
Sección 2. Comparativa de puntos esenciales .....	314
Sección 3. Recomendación comparada .....	314
<b>15. FORMULARIO. Ficha de incidencias y reservas para cierre financiero o cierre de operación .....</b>	<b>315</b>
Sección 1. Identificación de la operación y del momento de cierre .....	315
Sección 2. Incidencias críticas, medias y menores .....	315
Sección 3. Recomendación de cierre .....	316
<b>16. CHECKLIST. Criterios para adaptar los modelos al tipo de activo y jurisdicción .....</b>	<b>317</b>
Sección 1. Adaptación al tipo de activo .....	317
Sección 2. Adaptación a la jurisdicción .....	317
Sección 3. Decisión final de adaptación .....	318
<b>17. CHECKLIST. Cláusulas que no deben copiarse sin revisión local .....</b>	<b>318</b>
Sección 1. Cláusulas especialmente sensibles .....	318
Sección 2. Control antes de reutilización .....	319
<b>18. FORMULARIO. Registro maestro de actualización de modelos y anexos de warranty .....</b>	<b>320</b>
Sección 1. Identificación del modelo y estado de revisión .....	320
Sección 2. Motivo de actualización y anexos afectados .....	320
Sección 3. Próxima revisión y control de calidad .....	321
<b>PARTE NOVENA. ....</b>	<b>322</b>
<b>PRÁCTICA DE LA GARANTÍA DIRECTA A FAVOR DE TERCEROS EN CONSTRUCCIÓN (COLLATERAL WARRANTY / DERECHOS DE TERCERO): BANCA, COMPRADOR E INQUILINO .....</b>	<b>322</b>
<b>Capítulo 16: Casos prácticos internacionales de la garantía directa a favor de terceros en construcción .....</b>	<b>322</b>
<b>1. Caso práctico de garantía directa a favor de banca en promoción residencial .....</b>	<b>322</b>
a. Estructura de financiación y riesgos cubiertos .....	322
b. Problema surgido por defecto técnico y retraso en hitos .....	323
c. Solución documental y lecciones contractuales .....	325
<b>2. Caso práctico de garantía directa a favor de comprador institucional en activo logístico .....</b>	<b>326</b>
a. Defecto funcional detectado tras la entrega .....	326
b. Acción directa frente a contratista y consultor .....	327
c. Resultado de la reclamación y ajustes de modelo .....	328
<b>3. Caso práctico de garantía directa a favor de inquilino ancla en centro comercial .....</b>	<b>329</b>
a. Retraso de apertura por incumplimiento constructivo .....	329



b. Coordinación entre remedios arrendaticios y warranty .....	330
c. Reparto final de responsabilidades e importes .....	332
<b>4. Caso práctico de cartera hotelera con financiador y operador internacional .....</b>	<b>333</b>
a. Necesidad de warranties múltiples y coherentes .....	333
b. Conflictos sobre transmisibilidad y vigencia .....	334
c. Resolución negociada y rediseño contractual .....	335
<b>5. Caso práctico de error de importación de formulario anglosajón a contrato local .....</b>	<b>336</b>
a. Cláusula ineficaz por falta de adaptación jurídica .....	336
b. Consecuencias para el tercero supuestamente protegido.....	337
c. Recomendaciones preventivas para futuras operaciones.....	338
<b>6. Caso práctico de paquete documental completo en España y Latinoamérica .....</b>	<b>339</b>
a. Diferencias de enfoque según la jurisdicción y el perfil del activo.....	339
b. Ajustes en cláusulas, seguros y remedios .....	340
c. Conclusiones para un estándar iberoamericano de buena práctica .....	341
<b>Capítulo 17: Casos prácticos de la garantía directa a favor de terceros en construcción (collateral warranty / derechos de tercero): banca, comprador e inquilino .....</b>	<b>342</b>
<b>Caso práctico 1. "GARANTÍA DIRECTA A FAVOR DE TERCEROS EN CONSTRUCCIÓN (COLLATERAL WARRANTY / DERECHOS DE TERCERO): BANCA, COMPRADOR E INQUILINO." Retraso en la certificación financiera por defectos de envoltente y activación de la garantía directa a favor de la banca. ....</b>	<b>342</b>
Causa del Problema.....	342
Soluciones Propuestas.....	344
1. Activación de un protocolo técnico de emergencia, contención del daño y diagnóstico independiente.....	344
2. Requerimiento formal al contratista y al consultor mediante ejercicio expreso de la garantía directa a favor de la banca.....	345
3. Acuerdo de continuidad condicionada de la financiación, retención técnica y cuenta de control de reparación.....	347
4. Revisión integral de la documentación contractual y de la matriz de riesgos del proyecto.....	348
Consecuencias Previstas.....	348
Resultados de las Medidas Adoptadas.....	350
Lecciones Aprendidas.....	353
<b>Caso práctico 2. "GARANTÍA DIRECTA A FAVOR DE TERCEROS EN CONSTRUCCIÓN (COLLATERAL WARRANTY / DERECHOS DE TERCERO): BANCA, COMPRADOR E INQUILINO." Defecto funcional en una plataforma logística entregada y ejercicio de la acción directa por el comprador institucional. ....</b>	<b>356</b>
Causa del Problema.....	356
Soluciones Propuestas.....	358
1. Auditoría técnica funcional integral del activo tras la entrega y antes de formular una reclamación cerrada .....	358
2. Ejercicio de la garantía directa frente al contratista principal y frente a los consultores responsables del diseño y validación de las partidas críticas .....	359
3. Negociación de un plan de subsanación por fases compatible con la ocupación parcial y con la explotación inicial del activo.....	360
4. Ajuste económico de la operación mediante reserva de reclamaciones, retención poscierre y eventual compensación por pérdida temporal de valor o renta .....	361
Consecuencias Previstas.....	362
Resultados de las Medidas Adoptadas.....	364
Lecciones Aprendidas.....	366



**Caso práctico 3. "GARANTÍA DIRECTA A FAVOR DE TERCEROS EN CONSTRUCCIÓN (COLLATERAL WARRANTY / DERECHOS DE TERCERO): BANCA, COMPRADOR E INQUILINO." Retraso de apertura de un local ancla por incumplimientos constructivos y coordinación entre remedios arrendaticios y garantía directa. ....370**

Causa del Problema.....	370
Soluciones Propuestas.....	372
1. Construcción de una matriz integrada de incumplimientos, dependencias críticas y afección al calendario de apertura .....	372
2. Activación coordinada de los remedios arrendaticios frente al promotor y de la garantía directa frente al contratista y al consultor .....	373
3. Implantación de un plan de prioridad operativa del local ancla y de una secuencia de entrega parcial funcional .....	374
4. Cuantificación escalonada del perjuicio y negociación de una solución económica provisional sin renuncia a acciones.....	375
5. Refuerzo documental y preventivo para evitar controversias posteriores sobre acceso, aceptación parcial y reparto de responsabilidades.....	376
Consecuencias Previstas.....	377
Resultados de las Medidas Adoptadas.....	378
Lecciones Aprendidas.....	381

**Caso práctico 4. "GARANTÍA DIRECTA A FAVOR DE TERCEROS EN CONSTRUCCIÓN (COLLATERAL WARRANTY / DERECHOS DE TERCERO): BANCA, COMPRADOR E INQUILINO." Conflicto sobre transmisibilidad y vigencia de garantías directas en una cartera hotelera con financiador y operador internacional. ....384**

Causa del Problema.....	384
Soluciones Propuestas.....	386
1. Revisión integral de transmisibilidad, vigencia y alcance de todas las garantías directas de la cartera.....	386
2. Renegociación focalizada de cláusulas críticas mediante un protocolo de enmiendas y confirmaciones de vigencia .....	388
3. Coordinación entre la garantía directa de la banca, la del futuro comprador y la del operador hotelero para evitar solapamientos y vacíos .....	389
4. Programa intensivo de regularización técnica y documental previo al cierre de venta y a la apertura operativa.....	390
5. Estructuración de una solución económica transitoria para proteger el closing sin renunciar a reclamaciones posteriores.....	391
Consecuencias Previstas.....	392
Resultados de las Medidas Adoptadas.....	394
Lecciones Aprendidas.....	396

**Caso práctico 5. "GARANTÍA DIRECTA A FAVOR DE TERCEROS EN CONSTRUCCIÓN (COLLATERAL WARRANTY / DERECHOS DE TERCERO): BANCA, COMPRADOR E INQUILINO." Error de importación de un formulario anglosajón y pérdida de eficacia práctica de la garantía directa en una promoción de uso mixto.....399**

Causa del Problema.....	399
Soluciones Propuestas.....	402
1. Auditoría jurídica de equivalencias funcionales y reconstrucción del verdadero alcance de la garantía directa .....	402
2. Sustitución parcial del formulario importado por un protocolo de enmienda, confirmación y reotorgamiento limitado .....	403
3. Reordenación del paquete de protecciones: separación entre garantía directa, acuerdo directo y remedios del contrato principal.....	404
4. Estrategia de estabilización transaccional con banco, comprador e inquilino mientras se completaba la	



corrección documental .....	405
5. Redacción de un estándar interno de buenas prácticas para futuros formularios internacionales del promotor.....	406
Consecuencias Previstas.....	407
Resultados de las Medidas Adoptadas.....	409
Lecciones Aprendidas.....	411

**Caso práctico 6. "GARANTÍA DIRECTA A FAVOR DE TERCEROS EN CONSTRUCCIÓN (COLLATERAL WARRANTY / DERECHOS DE TERCERO): BANCA, COMPRADOR E INQUILINO." Descoordinación del paquete documental en un proyecto build to suit sanitario con financiación, venta futura y arrendamiento operativo.....414**

Causa del Problema.....	414
Soluciones Propuestas.....	417
1. Revisión cruzada y mapeo integral de todas las garantías directas, contratos vinculados y dependencias técnicas del activo.....	417
2. Reordenación del sistema de beneficiarios protegidos y armonización de transmisibilidad, caps y plazos de vigencia .....	418
3. Programa intensivo de regularización técnica y commissioning reforzado orientado a apertura sanitaria y cierre de inversión .....	419
4. Combinación de remedios: reserva de derechos del operador, retención del comprador y disposición condicionada del banco .....	420
5. Creación de un estándar contractual iberoamericano interno para activos de uso crítico.....	421
Consecuencias Previstas.....	422
Resultados de las Medidas Adoptadas.....	424
Lecciones Aprendidas.....	426

**Caso práctico 7. "GARANTÍA DIRECTA A FAVOR DE TERCEROS EN CONSTRUCCIÓN (COLLATERAL WARRANTY / DERECHOS DE TERCERO): BANCA, COMPRADOR E INQUILINO." Fallo de cadena de frío, ausencia inicial de garantía directa del subcontratista crítico y reordenación contractual en un activo industrial arrendado. ....429**

Causa del Problema.....	429
Soluciones Propuestas.....	432
1. Mapa completo de responsabilidades técnicas y contractuales con identificación del "obligado material real" de cada riesgo crítico .....	432
2. Incorporación urgente del subcontratista crítico al sistema de garantías directas mediante warranty específica y acuerdo tripartito de reconocimiento.....	433
3. Programa de regularización técnica por zonas térmicas, con pruebas bajo carga real y participación activa del operador arrendatario.....	434
4. Coordinación de remedios de banco, operador e inversor mediante retención financiera, reserva arrendaticia y escrow posventa .....	436
5. Creación de un protocolo interno de identificación obligatoria de subcontratistas críticos para futuras warranties en proyectos especializados .....	437
Consecuencias Previstas.....	437
Resultados de las Medidas Adoptadas.....	439
Lecciones Aprendidas.....	441

**Caso práctico 8. "GARANTÍA DIRECTA A FAVOR DE TERCEROS EN CONSTRUCCIÓN (COLLATERAL WARRANTY / DERECHOS DE TERCERO): BANCA, COMPRADOR E INQUILINO." Cambio de comprador, refinanciación intermedia y conflicto sobre cesiones sucesivas de garantías directas en una residencia de estudiantes. ....444**

Causa del Problema.....	444
Soluciones Propuestas.....	446
1. Reconstrucción cronológica y subjetiva completa de la cadena de cesiones, sustituciones y beneficiarios	



potenciales.....	446
2. Protocolo de novación limitada, cesión escalonada y coexistencia temporal de beneficiarios protegidos.....	448
3. Regularización técnica acelerada con pruebas de estrés de ocupación, ruido y agua caliente antes del cierre de operación.....	449
4. Acuerdo de cierre con retenciones cruzadas, escrow operativo y calendario de liberación vinculado a estabilización posapertura.....	450
5. Modelo interno de warranties "seguibles" para activos living con rotación de capital y refinanciación.....	451
Consecuencias Previstas.....	452
Resultados de las Medidas Adoptadas.....	454
Lecciones Aprendidas.....	456

**Caso práctico 9. "GARANTÍA DIRECTA A FAVOR DE TERCEROS EN CONSTRUCCIÓN (COLLATERAL WARRANTY / DERECHOS DE TERCERO): BANCA, COMPRADOR E INQUILINO." Insolvencia del promotor, ejercicio coordinado de garantías directas y continuidad del proyecto en un parque logístico con operador ancla y comprador institucional.....**

<b>459</b>	
Causa del Problema.....	459
Soluciones Propuestas.....	461
1. Activación ordenada del paquete de step-in, revisión de garantías directas y constitución de un vehículo de continuidad controlado por la banca.....	461
2. Reconfiguración del sistema de garantías directas para preservar simultáneamente a banca, operador ancla y comprador institucional potencial.....	463
3. Programa de terminación dirigida y cierre técnico-documental por hitos críticos de bancabilidad y explotabilidad.....	464
4. Acuerdo de continuidad con el operador ancla: acceso anticipado controlado, reservas expresas y calendario de implantación condicionado.....	465
5. Preparación de una salida ordenada al comprador institucional mediante due diligence viva, escrow y cesión condicionada de remedios.....	466
Consecuencias Previstas.....	467
Resultados de las Medidas Adoptadas.....	469
Lecciones Aprendidas.....	471

**Caso práctico 10. "GARANTÍA DIRECTA A FAVOR DE TERCEROS EN CONSTRUCCIÓN (COLLATERAL WARRANTY / DERECHOS DE TERCERO): BANCA, COMPRADOR E INQUILINO." Compra institucional de un edificio de oficinas en fase final de obra con defectos de integración técnica y disputa sobre la suficiencia de la garantía directa del comprador. ....**

<b>474</b>	
Causa del Problema.....	474
Soluciones Propuestas.....	477
1. Due diligence técnica funcional reforzada con traducción económica del riesgo para el comprador institucional.....	477
2. Revisión y fortalecimiento de las garantías directas del comprador mediante addendas técnicas y alineación con la compraventa.....	478
3. Programa intensivo de commissioning ampliado y regularización documental antes del closing ....	480
4. Estructura de cierre con retención de precio, escrow técnico y liberaciones por hitos de estabilización.....	481
5. Diseño de un protocolo de transición a explotación y a comercialización para proteger el valor del activo tras el closing.....	482
Consecuencias Previstas.....	483
Resultados de las Medidas Adoptadas.....	485
Lecciones Aprendidas.....	487

**Caso práctico 11. "GARANTÍA DIRECTA A FAVOR DE TERCEROS EN CONSTRUCCIÓN (COLLATERAL WARRANTY / DERECHOS DE TERCERO): BANCA, COMPRADOR E INQUILINO." Entrega defectuosa de**



**un centro de datos arrendado, conflicto sobre parámetros de redundancia y utilización simultánea de garantías directas por inquilino, banca y comprador futuro.....490**

Causa del Problema .....	490
Soluciones Propuestas.....	493
1. Due diligence de fiabilidad operativa y de madurez de commissioning con participación del inquilino, la banca y el comprador futuro .....	493
2. Reforzamiento de las garantías directas del inquilino y de la banca con referencia expresa a parámetros críticos de aptitud operativa .....	494
3. Programa intensivo de regularización y pruebas escalonadas bajo escenarios de carga realista .....	496
4. Acuerdo tripartito de entrada condicionada del inquilino, preservación de remedios y disciplina de apertura .....	497
5. Preparación de la transmisión al comprador institucional mediante data room vivo, escrow técnico y cesión condicionada de warranties .....	498
Consecuencias Previstas.....	499
Resultados de las Medidas Adoptadas.....	501
Lecciones Aprendidas.....	503

**Caso práctico 12. "GARANTÍA DIRECTA A FAVOR DE TERCEROS EN CONSTRUCCIÓN (COLLATERAL WARRANTY / DERECHOS DE TERCERO): BANCA, COMPRADOR E INQUILINO." Descoordinación transfronteriza del paquete de garantías directas en una operación paralela de oficinas y flex living con activos en España y Latinoamérica. ....506**

Causa del Problema .....	506
Soluciones Propuestas.....	509
1. Auditoría comparada de equivalencia funcional entre las garantías directas de ambos activos y reconstrucción del mapa real de remedios .....	509
2. Reingeniería documental del activo latinoamericano y armonización selectiva del paquete de garantías sin destruir la lógica de cartera.....	510
3. Programa técnico dual: estabilización del edificio de oficinas y regularización intensiva del flex living con pruebas de uso real.....	512
4. Estructura de cierre asimétrica pero coordinada: precio conjunto, retenciones diferenciadas y cesión sincronizada de garantías directas.....	513
5. Protocolo de transición posclosing con doble circuito: asset management del comprador y preservación activa de remedios de banca, inquilino y operador.....	514
Consecuencias Previstas.....	515
Resultados de las Medidas Adoptadas.....	517
Lecciones Aprendidas.....	518

**Caso práctico 13. "GARANTÍA DIRECTA A FAVOR DE TERCEROS EN CONSTRUCCIÓN (COLLATERAL WARRANTY / DERECHOS DE TERCERO): BANCA, COMPRADOR E INQUILINO." Due diligence crítica de garantías directas con firmas defectuosas, anexos incompletos y riesgo de inoponibilidad en la adquisición de un complejo mixto arrendado. ....521**

Causa del Problema .....	521
Soluciones Propuestas.....	524
1. Auditoría forense documental de todas las warranties, poderes, anexos y cadenas de versiones... 524	524
2. Saneamiento documental selectivo mediante ratificaciones, reotorgamientos parciales y certificaciones de vigencia .....	526
3. Alineación material de las warranties con la realidad final de obra y con el expediente de due diligence técnica.....	527
4. Estructura de cierre reforzada con doble retención: una por saneamiento documental y otra por estabilización técnica .....	528
5. Protocolo posclosing de custodia documental, activación de remedios y disciplina de notificación para banco, comprador e inquilino.....	529
Consecuencias Previstas.....	530



Resultados de las Medidas Adoptadas.....	532
Lecciones Aprendidas.....	533

**Caso práctico 14. "GARANTÍA DIRECTA A FAVOR DE TERCEROS EN CONSTRUCCIÓN (COLLATERAL WARRANTY / DERECHOS DE TERCERO): BANCA, COMPRADOR E INQUILINO." Colisión entre los derechos de intervención de la banca y la apertura del inquilino especializado en una plataforma farmacéutica de temperatura controlada. ....536**

Causa del Problema.....	536
Soluciones Propuestas.....	538
1. Constitución de una matriz de coordinación entre step-in rights, garantías directas y calendario de apertura del inquilino .....	538
2. Addenda tripartita de coordinación entre la garantía directa del inquilino y los derechos de intervención de la banca .....	540
3. Programa de terminación dirigida por "hitos de apertura segura" y no por mera recepción formal	541
4. Estructura de cierre y continuidad con doble protección económica: reserva operativa del inquilino y escrow institucional para el comprador .....	542
5. Protocolo de transición posintervención y posclosing con preservación activa de remedios y trazabilidad reforzada.....	543
Consecuencias Previstas.....	544
Resultados de las Medidas Adoptadas.....	546
Lecciones Aprendidas.....	547

**Caso práctico 15. "GARANTÍA DIRECTA A FAVOR DE TERCEROS EN CONSTRUCCIÓN (COLLATERAL WARRANTY / DERECHOS DE TERCERO): BANCA, COMPRADOR E INQUILINO." Venta de sociedad vehículo con operador ya implantado, parada parcial del activo y conflicto sobre cesión efectiva de garantías directas. ....550**

Causa del Problema.....	550
Soluciones Propuestas.....	552
1. Reconstrucción integral del mapa de remedios en un escenario de explotación, share deal y refinanciación .....	552
2. Protocolo de cesión y novación limitada de warranties adaptado a la venta de sociedad vehículo y a la refinanciación .....	554
3. Investigación técnica de la parada parcial, asignación causal preliminar y plan de regularización con soporte documental reforzado .....	555
4. Estructura económica de cierre con triple protección: ajuste de precio contenido, escrow de estabilización y reserva específica del operador .....	556
5. Protocolo posclosing de estabilización operativa, gobernanza tripartita y preservación activa de acciones directas .....	557
Consecuencias Previstas.....	558
Resultados de las Medidas Adoptadas.....	560
Lecciones Aprendidas.....	561

**Caso práctico 16. "GARANTÍA DIRECTA A FAVOR DE TERCEROS EN CONSTRUCCIÓN (COLLATERAL WARRANTY / DERECHOS DE TERCERO): BANCA, COMPRADOR E INQUILINO." Paquete documental completo en España y Latinoamérica para una cartera de activos en renta con operador y financiación sindicada.....564**

Causa del Problema.....	564
Soluciones Propuestas.....	567
1. Construcción de una matriz única de paquete documental con equivalencia funcional entre activos y jurisdicciones .....	567
2. Reingeniería jurídica del activo latinoamericano y ajuste fino del activo español para alcanzar equivalencia de resultados .....	568
3. Programa técnico cruzado de validación operativa: carga real en logística y apertura simulada en	



sanitario .....	570
4. Estructura de cierre de cartera con escrow dual, reserva operativa del inquilino y cronograma de liberación por activo .....	571
5. Protocolo posclosing de cartera con doble circuito: asset management y preservación comparada de remedios .....	572
Consecuencias Previstas.....	573
Resultados de las Medidas Adoptadas.....	574
Lecciones Aprendidas.....	576

**Caso práctico 17. "GARANTÍA DIRECTA A FAVOR DE TERCEROS EN CONSTRUCCIÓN (COLLATERAL WARRANTY / DERECHOS DE TERCERO): BANCA, COMPRADOR E INQUILINO." Venta de hotel operativo con fallos de instalaciones, intervención de aseguradoras y conflicto entre garantía directa, seguro y cesión de derechos tras el closing.....579**

Causa del Problema .....	579
Soluciones Propuestas.....	582
1. Matriz integral de daños, coberturas y remedios para separar riesgo operativo, riesgo patrimonial y riesgo asegurado .....	582
2. Protocolo de convivencia entre warranty y seguro con reglas expresas de subrogación, prioridad y no doble recuperación .....	583
3. Programa técnico de regularización operativa con énfasis en ACS, climatización, rendimiento energético y documentación de explotación .....	585
4. Estructura de closing con precio base, ajuste acotado, escrow técnico y reserva viva del operador .....	586
5. Protocolo posclosing de estabilización del hotel, coordinación con la aseguradora y preservación de warranties para comprador y operador.....	587
Consecuencias Previstas.....	589
Resultados de las Medidas Adoptadas.....	590
Lecciones Aprendidas.....	591

**Caso práctico 18. "GARANTÍA DIRECTA A FAVOR DE TERCEROS EN CONSTRUCCIÓN (COLLATERAL WARRANTY / DERECHOS DE TERCERO): BANCA, COMPRADOR E INQUILINO." Descubrimiento de defectos latentes de fachada y cierre parcial de un complejo build to rent tras la venta al comprador institucional. ....594**

Causa del Problema .....	594
Soluciones Propuestas.....	597
1. Investigación técnico-pericial integral de fachada, envolvente y documentación de cambios de obra con enfoque dual: explotativo y patrimonial.....	597
2. Activación coordinada de las warranties del comprador y del operador con protocolo de no colisión y reparto de esferas de daño.....	598
3. Programa de contención, reparación provisional y reingeniería definitiva de la envolvente con priorización por seguridad, habitabilidad y valor .....	600
4. Estructura económica posclosing con triple disciplina: retención patrimonial, reserva operativa y control bancario reforzado.....	601
5. Protocolo de convivencia entre warranty, seguro de daños, seguro de responsabilidad y futuras subrogaciones con cesión ordenada al comprador .....	602
Consecuencias Previstas.....	604
Resultados de las Medidas Adoptadas.....	605
Lecciones Aprendidas.....	607

**Caso práctico 19. "GARANTÍA DIRECTA A FAVOR DE TERCEROS EN CONSTRUCCIÓN (COLLATERAL WARRANTY / DERECHOS DE TERCERO): BANCA, COMPRADOR E INQUILINO." Segregación de un edificio de laboratorios en dos vehículos, refinanciación parcial y conflicto sobre garantías directas frente a defectos de estanqueidad, presión diferencial y salas técnicas críticas. ....610**

Causa del Problema .....	610
--------------------------	-----



Soluciones Propuestas.....	613
1. Reconstrucción de la “geografía remedial” del activo tras la segregación: qué garantía sigue a qué bloque, sistema o interfaz.....	613
2. Protocolo de división funcional de warranties y creación de un anexo de interfaces compartidas con beneficiarios coordinados.....	614
3. Programa de monitorización, contención y reingeniería por fases en salas críticas, cubiertas y pasos de instalaciones .....	615
4. Estructura económica combinada: ajuste parcial de precio del bloque vendido, escrow de interfaces y reserva operativa del operador .....	617
5. Protocolo posclosing y posegregación de gobernanza tripartita con prioridad funcional del bloque operativo y trazabilidad para el comprador futuro del bloque vendido .....	618
Consecuencias Previstas.....	619
Resultados de las Medidas Adoptadas.....	620
Lecciones Aprendidas.....	622

**Caso práctico 20. "GARANTÍA DIRECTA A FAVOR DE TERCEROS EN CONSTRUCCIÓN (COLLATERAL WARRANTY / DERECHOS DE TERCERO): BANCA, COMPRADOR E INQUILINO." Entrega por fases de un campus corporativo con planta central compartida y conflicto entre el inquilino ocupante, el comprador de la segunda fase y la banca financiadora.....**

Causa del Problema .....	625
Soluciones Propuestas.....	627
1. Cartografía jurídica y técnica de los sistemas comunes con asignación de “dependencias críticas” entre fase 1 y fase 2.....	627
2. Protocolo de warranties por interfaces compartidas con prioridad operativa de la fase ocupada y transmisibilidad ordenada a la fase vendida .....	629
3. Programa técnico de “stabilisation first” para la planta central con pruebas conjuntas, reversibles y compatibles con ocupación .....	630
4. Estructura económica escalonada con escrow bifásico, reserva de implantación del inquilino y holdback del vendedor hasta validación de la planta central.....	631
5. Protocolo de transición tripartita posclosing entre comprador de fase 2, operador de fase 1 y banca residual con preservación activa de remedios.....	632
Consecuencias Previstas.....	633
Resultados de las Medidas Adoptadas.....	635
Lecciones Aprendidas.....	636

**Caso práctico 21. "GARANTÍA DIRECTA A FAVOR DE TERCEROS EN CONSTRUCCIÓN (COLLATERAL WARRANTY / DERECHOS DE TERCERO): BANCA, COMPRADOR E INQUILINO." Propiedad horizontal compleja en una torre mixta con defectos de compartimentación, humos y elementos comunes tras la entrada del inquilino ancla y la venta parcial a un comprador institucional.....**

Causa del Problema .....	639
Soluciones Propuestas.....	642
1. Reconstrucción de la arquitectura de responsabilidades entre elementos privativos, comunes y compartidos de seguridad y evacuación.....	642
2. Addenda de interfaces y elementos comunes esenciales a las warranties existentes con preservación expresa de la acción del inquilino y del comprador.....	643
3. Programa de corrección prioritaria de compartimentación, control de humos y documentación as built con ocupación escalonada del inquilino .....	645
4. Estructura económica de cierre y posclosing con retención ampliada del vendedor, escrow de elementos comunes y reserva de implantación del inquilino .....	646
5. Protocolo de gobernanza posterior entre comunidad especial, comprador, inquilino y banca para no diluir las responsabilidades de construcción en la vida ordinaria del edificio .....	647
Consecuencias Previstas.....	648
Resultados de las Medidas Adoptadas.....	650



Lecciones Aprendidas ..... 651

**Caso práctico 22. "GARANTÍA DIRECTA A FAVOR DE TERCEROS EN CONSTRUCCIÓN (COLLATERAL WARRANTY / DERECHOS DE TERCERO): BANCA, COMPRADOR E INQUILINO." Refinanciación verde, red energética común y venta secundaria de un parque empresarial arrendado con conflicto sobre garantías directas, ahorros prometidos y defectos de integración. ....654**

Causa del Problema ..... 654

Soluciones Propuestas..... 657

1. Auditoría energética forense con traducción jurídica de las desviaciones entre modelo, commissioning y explotación real ..... 657
2. Protocolo de delimitación entre obligación de diligencia técnica y promesa de rendimiento energético para activar correctamente las warranties ..... 659
3. Programa de recalibración, re-commissioning y regularización documental del sistema energético común sin paralizar la explotación..... 660
4. Estructura de closing con ajuste verde, escrow de rendimiento y reserva operativa del inquilino .. 661
5. Protocolo posclosing de estabilidad ESG con participación del comprador, del inquilino, de la banca refinanciadora y de los obligados técnicos ..... 662

Consecuencias Previstas..... 663

Resultados de las Medidas Adoptadas..... 665

Lecciones Aprendidas ..... 667

**Caso práctico 23. "GARANTÍA DIRECTA A FAVOR DE TERCEROS EN CONSTRUCCIÓN (COLLATERAL WARRANTY / DERECHOS DE TERCERO): BANCA, COMPRADOR E INQUILINO." Importación defectuosa de un formulario anglosajón en un activo build to suit comercial y conflicto sobre la eficacia real de los derechos del banco, del comprador y del inquilino. ....669**

Causa del Problema ..... 669

Soluciones Propuestas..... 671

1. Auditoría de trasplante contractual: análisis de qué cláusulas importadas funcionaban, cuáles debían reinterpretarse y cuáles necesitaban ser reotorgadas ..... 671
2. Reingeniería local del documento: addenda de adaptación, glosario interpretativo y reotorgamiento parcial de cláusulas críticas ..... 673
3. Programa técnico de corrección de incidencias de apertura con expediente probatorio orientado tanto a explotación como a ejecución de la warranty ..... 674
4. Estructura económica de cierre con retención dual: una por adaptación documental y otra por estabilidad técnica de apertura ..... 675
5. Protocolo posclosing de interpretación uniforme, preservación de acciones y uso controlado del paquete documental en futuras cesiones o refinanciaciones..... 676

Consecuencias Previstas..... 677

Resultados de las Medidas Adoptadas..... 679

Lecciones Aprendidas ..... 680

**Caso práctico 24. "GARANTÍA DIRECTA A FAVOR DE TERCEROS EN CONSTRUCCIÓN (COLLATERAL WARRANTY / DERECHOS DE TERCERO): BANCA, COMPRADOR E INQUILINO." Inspección regulatoria en un centro sanitario ya operativo, defectos en energía de respaldo y gases medicinales, y conflicto sobre la utilidad real de las garantías directas tras una venta secundaria. ....683**

Causa del Problema ..... 683

Soluciones Propuestas..... 686

1. Investigación técnico-regulatoria integrada de energía de respaldo, gases medicinales y trazabilidad documental con lectura remedial diferenciada ..... 686
2. Activación coordinada de las warranties del operador y del comprador con delimitación expresa de daños regulatorios, operativos y patrimoniales ..... 688
3. Programa de regularización crítica y revalidación bajo supervisión independiente con mantenimiento de actividad sanitaria compatible ..... 689



4. Estructura económica de crisis posclosing con retención adicional del vendedor, reserva operativa del operador y covenant técnico reforzado de la banca .....	690
5. Protocolo de gobernanza posregulatoria con expediente único de systems critical compliance y preservación viva de acciones directas.....	692
Consecuencias Previstas.....	692
Resultados de las Medidas Adoptadas.....	694
Lecciones Aprendidas.....	695

**Caso práctico 25. "GARANTÍA DIRECTA A FAVOR DE TERCEROS EN CONSTRUCCIÓN (COLLATERAL WARRANTY / DERECHOS DE TERCERO): BANCA, COMPRADOR E INQUILINO." Reestructuración integral y ejecución coordinada de garantías directas en una cartera transfronteriza de activos en explotación tras defectos sistémicos, refinanciación fallida parcial y amenaza de arbitraje múltiple.**

.....	<b>698</b>
Causa del Problema .....	698
Soluciones Propuestas.....	701
1. Creación de una "sala de situación remedial" de cartera con matriz maestra de daños, beneficiarios, coberturas y prioridades de corrección .....	701
2. Reestructuración integral del paquete de warranties mediante un acuerdo marco de cartera con anexos por activo y una cláusula de armonización iberoamericana de resultados .....	702
3. Programa técnico de "critical path preservation" con corrección simultánea, pero jerarquizada, de los tres activos para salvar operación, explotación y financiación.....	704
4. Estructura económica final de rescate transaccional: ajuste moderado de precio, escrows escalonados por activo, reserva global de operadores y covenant puente de la banca .....	705
5. Protocolo definitivo de gobernanza posclosing y prearbitral con comité de solución temprana, expediente único de evidencia y arquitectura de arbitraje escalonado.....	708
Consecuencias Previstas.....	709
Resultados de las Medidas Adoptadas.....	710
Lecciones Aprendidas.....	712



## ¿QUÉ APRENDERÁ?



## ¿QUÉ APRENDERÁ CON LA GUÍA PRÁCTICA DE "GARANTÍA DIRECTA A FAVOR DE TERCEROS EN CONSTRUCCIÓN (COLLATERAL WARRANTY / DERECHOS DE TERCERO): BANCA, COMPRADOR E INQUILINO" EN 12 PUNTOS?

- Comprender qué es la garantía directa a favor de terceros en construcción y cuál es su función práctica en operaciones inmobiliarias y de construcción.
- Distinguir con claridad entre collateral warranty, duty of care, derechos de tercero, acuerdo directo y otras figuras próximas.
- Identificar qué sujetos pueden otorgar la garantía directa y qué beneficiarios deben quedar protegidos según el tipo de operación.
- Reconocer los riesgos técnicos, temporales, funcionales y documentales que justifican la exigencia de una garantía directa.
- Analizar el encaje jurídico de la garantía directa en España y Latinoamérica y su adaptación desde modelos anglosajones.
- Negociar correctamente la garantía directa con contratistas, proyectistas, consultores, banca, compradores e inquilinos.
- Redactar las cláusulas esenciales del documento, incluyendo alcance, límites de responsabilidad, cesión, duración, notificaciones y resolución de conflictos.
- Utilizar la garantía directa de forma específica para proteger a la banca financiadora en operaciones de promoción, explotación y refinanciación.
- Utilizar la garantía directa de forma específica para proteger al comprador en compraventas forward purchase, forward funding y adquisiciones institucionales.
- Utilizar la garantía directa de forma específica para proteger al inquilino, especialmente en activos comerciales, logísticos, hoteleros, sanitarios o tecnológicos.
- Realizar una due diligence jurídica, técnica y financiera completa de una warranty para decidir si es suficiente o debe renegociarse.
- Aplicar checklists, formularios profesionales y casos prácticos para revisar, negociar, cerrar y ejecutar garantías directas en operaciones reales.



## Introducción.



### CUANDO LA GARANTÍA DIRECTA DEJA DE SER UN DETALLE Y SE CONVIERTE EN LA CLAVE DEL PROYECTO

En el sector de la construcción y de la inversión inmobiliaria, hay documentos que sólo se valoran de verdad cuando surge el problema. La garantía directa a favor de terceros en construcción es uno de ellos. Mientras todo avanza conforme al calendario previsto, puede parecer una pieza secundaria dentro del contrato principal, de la financiación, de la compraventa o del arrendamiento. Sin embargo, cuando aparece un defecto técnico, un retraso esencial, una insuficiencia documental o una controversia sobre quién puede reclamar y frente a quién, esa garantía deja de ser un apéndice y pasa a convertirse en una herramienta decisiva para proteger el valor del activo, la estabilidad de la financiación, la seguridad del comprador y la operatividad del inquilino.

Ésa es precisamente la necesidad a la que responde esta guía práctica. En un mercado cada vez más profesionalizado, con operaciones más complejas, activos más técnicos y mayores exigencias de banca, inversores, operadores y compradores institucionales, ya no basta con conocer de forma superficial qué es una collateral warranty o qué función cumplen los derechos de tercero. Es imprescindible comprender cómo se negocian, cómo se redactan, cómo se revisan, cómo se coordinan con el contrato principal y cómo se utilizan de forma eficaz en operaciones reales. Porque una garantía mal planteada puede no servir cuando más se necesita, y una garantía bien diseñada puede evitar conflictos, salvar cierres y proteger importes muy relevantes.

Esta guía ofrece precisamente esa visión profesional, completa y aplicada. A lo largo de sus capítulos, el lector encontrará una explicación rigurosa del concepto y del encaje jurídico de la garantía directa a favor de terceros en construcción, su evolución internacional, su adaptación a España y Latinoamérica, sus diferencias con otras figuras próximas, y su utilización específica a favor de banca, comprador e inquilino. Además, la obra profundiza en la negociación del clausulado, en la redacción de las cláusulas esenciales, en la gestión del riesgo, en la due diligence jurídica, técnica y financiera, en la resolución de conflictos y en la práctica comparada de los distintos modelos documentales.



Pero el verdadero valor diferencial de esta guía no reside sólo en su desarrollo técnico, sino en su vocación claramente práctica. El profesional encontrará checklists de revisión, formularios comentados, modelos de trabajo y casos prácticos que permiten trasladar inmediatamente el contenido al ejercicio diario de la profesión. No se trata únicamente de entender la teoría, sino de disponer de una herramienta útil para revisar una operación, detectar un punto débil en una due diligence, negociar una cláusula crítica, preparar un cierre documental o reaccionar con criterio cuando aparece un incumplimiento. Ésa es la diferencia entre conocer una figura contractual y saber utilizarla con inteligencia profesional.

Para promotores, abogados, arquitectos, ingenieros, técnicos de project management, gestores de activos, financiadores, compradores institucionales, operadores e inversores, dominar esta materia aporta beneficios muy concretos. Permite reducir riesgo contractual, mejorar la bancabilidad de los proyectos, reforzar la posición negociadora en compraventas y arrendamientos, prevenir errores de importación de formularios anglosajones, y construir paquetes documentales más sólidos y coherentes. También aporta un beneficio menos visible, pero igualmente importante: seguridad de criterio. En operaciones complejas, esa seguridad marca la diferencia entre improvisar y decidir con fundamento, entre reaccionar tarde y anticiparse, entre aceptar una garantía aparente y exigir una protección verdaderamente eficaz.

Por eso, adquirir esta guía no debe verse como una compra más, sino como una inversión en conocimiento especializado con aplicación inmediata. Quien trabaja en el sector sabe que los márgenes de error son cada vez menores, que los importes comprometidos son cada vez mayores y que la calidad documental de una operación influye de forma directa en su viabilidad, en su financiación y en su capacidad de resistir el conflicto. Estudiar esta materia con profundidad no es una opción académica: es una ventaja competitiva real.

En un entorno donde la especialización ya no distingue, sino que resulta imprescindible, estar actualizado y bien informado es una obligación profesional. Esta guía ha sido concebida para ayudarle a dar ese paso con una visión práctica, ordenada y útil. Si su actividad se desarrolla en el ámbito de la promoción, la contratación, la financiación, la inversión, la compraventa o el arrendamiento de activos construidos, aquí encontrará una herramienta pensada para mejorar su criterio, reforzar su trabajo y elevar el nivel técnico de sus decisiones.

Ahora es el momento de avanzar. Conocer en profundidad la garantía directa a favor de terceros en construcción significa comprender mejor cómo se protege de verdad un proyecto, un activo y una operación. Y esa comprensión, aplicada con rigor, puede convertirse en una de las decisiones más rentables de su práctica profesional.