



FACULTAD DE DERECHO

LOS CONTRATOS DE CESIÓN DE ACTIVOS INMATERIALES EN SUPUESTOS DE  
ADQUISICIÓN DE EMPRESAS

CARLOS EMILIO PATIÑO CAICEDO

4º E-1 FRANCÉS

ÁREA DE DERECHO CIVIL

MADRID

MARZO, 2026

## Tabla de contenido

|                                                                                                         |    |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| ABREVIATURAS .....                                                                                      | 5  |
| 1. INTRODUCCIÓN .....                                                                                   | 6  |
| 1.1. OBJETIVO .....                                                                                     | 6  |
| 1.2. METOLOGÍA.....                                                                                     | 7  |
| CAPITULO I. MARCO TEÓRICO .....                                                                         | 8  |
| 1. LA CESIÓN CONTRACTUAL.....                                                                           | 8  |
| 1.1. Naturaleza jurídica .....                                                                          | 8  |
| 1.2. Distinción entre la cesión de un crédito y la cesión de un contrato .....                          | 10 |
| 2. LAS ADQUISICIONES EMPRESARIALES .....                                                                | 12 |
| 2.1. Definición de las adquisiciones empresariales.....                                                 | 12 |
| 2.2. Características de las adquisiciones empresariales .....                                           | 13 |
| 3. LOS ACTIVOS INMATERIALES DE LAS EMPRESAS .....                                                       | 14 |
| 3.1. Diferencia entre los activos materiales y los activos inmateriales .....                           | 14 |
| 3.2. La propiedad intelectual y la propiedad industrial como activos inmateriales ..                    | 15 |
| CAPITULO II. LA COMPETENCIA COMO LIMITE PARA LAS EMPRESAS EN CASOS DE CONCENTRACIONES DE ACTIVOS .....  | 17 |
| 1. LAS CONDUCTAS PROHIBIDAS .....                                                                       | 17 |
| 1.1. Las conductas colusorias.....                                                                      | 18 |
| 1.2. El abuso de la posición dominante.....                                                             | 20 |
| 1.3. Otras conductas prohibidas .....                                                                   | 21 |
| 2. LAS CONCENTRACIONES ECONÓMICAS .....                                                                 | 22 |
| CAPITULO III. SINGULARIDADES EN LA CESIÓN DE ACTIVOS INMATERIALES .....                                 | 24 |
| 1. LA CESIÓN DE LA TITULARIDAD DE LOS ACTIVOS INMATERIALES.....                                         | 24 |
| 1.1. La transmisión parcial de los activos inmateriales.....                                            | 25 |
| 1.2. La transmisión parcial de activos inmateriales en el marco de las adquisiciones empresariales..... | 31 |
| 2. LA CESIÓN GLOBAL DE ACTIVOS .....                                                                    | 35 |
| 2.1. La evolución conceptual de la cesión global.....                                                   | 36 |

|                                                                                           |    |
|-------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| 3. LA FISCALIDAD DE LOS CONTRATOS DE CESIÓN EN CASOS DE ADQUISICIONES EMPRESARIALES ..... | 36 |
| 3.1. Régimen de la Patent Box .....                                                       | 37 |
| 3.2. Beneficios fiscales de la Patent Box .....                                           | 37 |
| 4. LOS NDAs EN LAS CESIONES DE INTANGIBLES.....                                           | 38 |
| CONCLUSIONES.....                                                                         | 40 |
| BIBLIOGRAFIA .....                                                                        | 42 |

## **Resumen**

El contrato de cesión es un tipo de contrato por la cual una parte, el cedente, transmite un bien o un derecho a la otra parte, el cesionario. En este proyecto investigativo recogeremos la importancia de este tipo de contrato en los casos de la transmisión de activos inmateriales en los casos de las adquisiciones empresariales, los varios tipos de contratos de cesión que podemos encontrar en estos tipos de operaciones mercantiles, las consecuencias de estas y las peculiaridades que deben de tener las empresas en el momento de llevar a cabo estas operaciones. Además de las peculiaridades que serán recogidas en este tipo de contrato, se verá la importancia no solo del contrato de cesión en sí, sino también, la importancia de diferenciar el activo que será cedido, las consecuencias jurídicas como también las importancias fiscales que se pueden llegar a dar, es decir, en este proyecto de investigación se verá la influencia de la cesión de la propiedad intelectual y de la propiedad industrial.

**Palabras clave:** Cesión, adquisición empresarial, activos inmateriales

## **Abstract**

An assignment agreement is a type of contract by which one party, the assignor, transfers an asset or a right to another party, the assignee. In this research project, we will examine the importance of this type of contract in cases involving the transfer of intangible assets within the context of corporate acquisitions. We will analyze the various types of assignment agreements that can be found in these commercial transactions, their consequences, and the particular considerations that companies must take into account when carrying out such operations. In addition to the specific features addressed in this type of contract, the project will highlight not only the importance of the assignment agreement itself, but also the need to properly identify the asset being transferred, as well as the legal and tax implications that may arise. In other words, this research will explore the impact of assigning intellectual property and industrial property rights.

**Keywords:** Assignment, Mergers and Acquisitions (M&A), Intangible Assets

## **ABREVIATURAS**

- CC.: Código Civil
- LSC.: Ley de Sociedades de Capital
- IRPF.: Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas
- IS.: Impuesto sobre las Sociedades
- LPI.: Ley de la Propiedad Intelectual
- LM.: Ley de Marcas
- LP.: Ley de Patentes
- TFUE.: Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea

## **1. INTRODUCCIÓN**

Las adquisiciones empresariales son operaciones mediante las cuales una empresa adquiere la titularidad de otra con el objetivo de obtener alguno de sus activos, alcanzar una posición estratégica o ampliar su participación en el mercado. Este tipo de operaciones se presentan constantemente en el mundo empresarial y desempeñan un papel fundamental en la economía de un país, especialmente en la dinámica y fluctuación de los mercados.

Como ya se ha mencionado, uno de los principales fines de estas operaciones es la obtención de activos de la sociedad adquirida. Dichos activos pueden ser materiales o inmateriales, ambos de gran relevancia y con características propias. En el pasado, era común que las adquisiciones se enfocaran en activos materiales, como edificios o maquinaria industrial. Sin embargo, con el avance de la tecnología, los activos inmateriales han adquirido una importancia creciente, lo que ha incrementado significativamente su valor. En consecuencia, hoy en día resulta habitual que las adquisiciones empresariales se realicen con el propósito de obtener un activo intangible, como un software o alguna propiedad intelectual ya sean obras, diseños, etc.

Dentro de estas operaciones, la cesión de activos de la sociedad adquirida a la adquirente desempeña un papel esencial, ya que implica una subrogación contractual mediante la cual la empresa adquirente asume los derechos, obligaciones y la titularidad de los activos que pertenecían a la empresa adquirida. Debido a la relevancia de este proceso y a la variedad de elementos que intervienen en él, este trabajo se centrará en analizar las peculiaridades más significativas de las cesiones de activos inmateriales en el contexto de las adquisiciones empresariales.

### **1.1. OBJETIVO**

El fin de este proyecto es el explicar las peculiaridades que se deben de tener en cuenta al momento de ceder activos entre empresas, teniendo eso en cuenta la problemática que se nos plantea es la siguiente. ¿Cuáles son las peculiaridades a tener en cuenta para las empresas al momento de ceder activos inmateriales en casos de adquisiciones empresariales en el régimen jurídico español?

Con el fin de responder a esta problemática de la mejor manera posible, se ve pertinente el tomar en una primera parte de este proyecto explicar los términos que se utilizarán a lo largo de este mismo y ya luego, con todos los apartados y términos esclarecidos, se podrá explicar con mayor profundidad y amplitud aquellas peculiaridades de la cesión de activos inmateriales en casos de adquisiciones empresariales.

## 1.2. METODOLOGÍA

La metodología llevada a cabo para lograr el objetivo de este proyecto ha sido el análisis de las relaciones existentes entre el mundo civil y el mundo mercantil en cuanto al contrato de cesión en casos de adquisiciones empresariales se refiere. Este análisis se lleva a cabo teniendo en cuenta el conocimiento y la importancia de las consecuencias de las cesiones de los activos inmateriales en el mundo mercantil.

Se lleva a cabo esta investigación bajo el foco de la diferenciación entre la cesión de activos y la cesión de créditos, bajo la diferenciación de activos materiales e inmateriales y la diferenciación de la cesión de los varios tipos de activos inmateriales existentes. Toda la investigación se basa principalmente en bases legales nacionales y supranacionales, leyes las cuales aportan los límites por las cuales las sociedades deben de respetar la transmisión de sus activos y la manera por como estos tipos de transmisiones deben de llevarse a cabo.

Además, se tiene en cuenta al momento de realizar esta investigación que, más allá de las cesiones de los activos inmateriales, eje central del proyecto investigativo, se resalta también la importancia de la diferenciación de aplicación práctica de estas operaciones en los distintos casos de adquisiciones empresariales, es decir, no todas estas operaciones mercantiles se llevan a cabo bajo tanto el mismo fin como tampoco la misma cuantía, esta última varía con respecto al monto del porcentaje de la sociedad adquiriente en relación con la adquirida. De manera práctica, se pueden llegar a dar casos donde una empresa compre un monto específico de otra, sin necesidad que se adquiera la totalidad de esta última, y que en consecuencia de dicho porcentaje adquirido se pueda, o no, ceder la totalidad o una parte de un solo activo, como puede que también se realice una operación adquisitoria con el fin de solo adquirir un activo de una sociedad tercera.

Todo esto se busca englobar y explicar en este proyecto investigativo.

## **CAPITULO I. MARCO TEÓRICO**

En este primer capítulo se verá de una manera concisa y concreta los conceptos más relevantes que son necesarios para el correcto desarrollo de este proyecto investigativo, este primer capítulo, como bien su nombre lo dice, servirá como marco teórico para sentar las bases de los futuros capítulos en los cuales estará recogido todo el proyecto investigativo.

### **1. LA CESIÓN CONTRACTUAL**

En España, el contrato de cesión es un contrato figura jurídica muy versátil y con gran relevancia practica en materias como el derecho civil, derecho mercantil y en el derecho de la propiedad intelectual. Es una figura que cuenta como peculiaridad que no se encuentra regulado de manera unificada en el código civil, su naturaleza jurídica viene derivada de los principios generales del derecho de obligaciones y de la transmisión de derechos.

En este orden de ideas veremos primero la naturaleza jurídica de este tipo de contrato diferenciándolo al mismo tiempo con los demás contratos y luego veremos las partes en este negocio jurídico como también sus obligaciones.

#### **1.1.Naturaleza jurídica**

El contrato de cesión es un contrato por el cual su esencia es un contrato de transmisión de derechos, en este tipo de contrato una parte transfiere a otra la titularidad de un derecho. Como dice la RAE, la cesión hace referencia a la “renuncia de algo, posesión, acción o derecho, que alguien hace a favor de otra persona”<sup>1</sup>. En este tipo de negocio contractual nos encontramos generalmente con la transmisibilidad de un derecho de crédito, una posición contractual o un derecho de propiedad intelectual o industrial. A diferencia con la compraventa el cual es la transferencia de la propiedad de una cosa (artículo 1450 y 609 del Código Civil), este contrato se basa en transferencia de una relación jurídica activa, esto quiere decir, el poder exigir una prestación o disfrutar de un derecho.

Cuenta con naturaleza consensual, es decir, se perfecciona con el mero acuerdo de voluntades de las partes, es un contrato el cual puede ser tanto oneroso como gratuito (esto dependiendo

---

<sup>1</sup> Real Academia Española “RAE” (disponible en <https://dle.rae.es/cesi%C3%B3n>; última consulta 29/01/2026)

de la existencia o no de una contraprestación), además es traslativo de derechos con efectos inter partes desde su consentimiento, pero no frente a terceros, a estos será oponible desde su notificación o aceptación. Este contrato puede definirse, siguiendo la sentencia STS 831/1998, 18 de septiembre de 1998, como “aquel acuerdo de todas las voluntades contractuales, que produce la transmisión del conjunto de los efectos de un determinado contrato a un tercero, pero siempre entendiendo dicha cesión con un carácter unitario, o sea, con todo lo explicitado en el primitivo contrato, sin que suponga la sustitución de un contrato por otro posterior, pues en este caso surgiría la figura de la novación”<sup>2</sup>

Podemos encontrar este contrato regulado de manera dispersa a lo largo de varios artículos del Código Civil. Podemos ver del artículo 1112 al 1113 CC como se establece la transmisibilidad de los derechos salvo que la ley, la naturaleza del derecho o el pacto lo prohíban, los artículos del 1526 al 1536 CC regulan expresamente la cesión de créditos y sus efectos frente al deudor y terceros, el artículo 1205 CC contempla la cesión de contrato o la subrogación en la posición contractual. A lo largo de todos estos artículos del Código Civil podemos evidenciar la naturaleza jurídica de este contrato donde nos queda claro su fundamento último el cual reposa en la autonomía de la voluntad y en el principio general de la libre transmisibilidad de los derechos.

Pasando por la Ley de Sociedades de Capital (LSC), el contrato de cesión cuenta con una importancia mayor debido a que en esta ley se habla de la cesión de participaciones o acciones, (esto como un solo ejemplo de la aplicabilidad de este contrato que da esta ley) cada una con su debida legislación y sus debidos límites, pero en estos casos la libertad de la cesión dependerá de si se está al frente de una sociedad anónima o de una sociedad limitada debido a la diferente naturaleza de la transmisibilidad de las acciones y de las participaciones (artículo 120 LSC).

Hemos hablado del contrato de cesión diferenciándolo de varios contratos como el de compraventa con el objeto que se transmite, también lo hemos diferenciado con la novación contractual donde en este último negocio lo que sucede en el momento de la transmisión contractual es la creación de un nuevo contrato mientras que en el contrato de cesión se

---

<sup>2</sup> Sentencia del Tribunal Supremo núm. 831/1998, de 18 de septiembre de 1998. Fecha de última consulta: 29/01/2026

transmite el mismo derecho ya existente con el mismo contrato. Podemos distanciarlo de otros tipos de contratos como puede ser con la donación donde en este último negocio su causa es siempre gratuita mientras que en la cesión su causa puede ser tanto gratuita como contar con una contraprestación.

Este contrato es visto también desde el plano laboral en casos, por ejemplo, en el artículo 44 del Estatuto de los Trabajadores sobre la transmisión de una unidad económica de una empresa a otra, en estos casos con la transmisión de la unidad de una parte a la otra se mantendrán los contratos de trabajo y derechos de los empleados como ya los tenían pactados con el anterior empleador al momento de pasar con el nuevo<sup>3</sup>.

Pasando igualmente de manera breve por el plano fiscal, este tipo de operaciones puede generar ganancias patrimoniales en el IRPF o en el IS, además, dependiendo de la operación se estará sujeto al Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados o al IVA.

Luego de haber visto la naturaleza jurídica de este tipo de contrato, es de suma importancia para la correcta evolución de este proyecto diferenciar entre la cesión de un crédito con la cesión de un contrato debido a que nos estaremos refiriendo en diversas ocasiones a uno y a otro a lo largo de este proyecto, por lo que es necesario diferenciar ambas figuras para el correcto desenvolvimiento de este proyecto.

## **1.2. Distinción entre la cesión de un crédito y la cesión de un contrato**

En el contrato de cesión, la base de este negocio jurídico es la transmisión del derecho de crédito, es decir, de la posición activa del acreedor, en este negocio encontramos como sujetos intervinientes al cedente (acreedor original), cesionario (nuevo acreedor) y al deudor (quien en este caso sería la tercera parte al no encontrarse en el epicentro del negocio jurídico). Es de suma importancia la posición que juega este último en el contrato debido a que su consentimiento para la eficacia del contrato no es necesario, solo basta con que exista una notificación o conocimiento de parte de este en que la cesión va a desarrollarse para que sea eficaz. Podemos encontrar su base jurídica en los artículos 1526-1536 del Código Civil.

---

<sup>3</sup> 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 (BOE 24 de octubre de 2015).

La cesión de un contrato es el negocio jurídico que consiste en la transmisión de la posición jurídica de una de las partes de un contrato bilateral en vigor, es decir, se transmite todo el conjunto de derechos, facultades, deberes y cargas derivados del contrato para cada uno de los contratantes, la cesión del contrato no se compone de una serie de cesiones de cada uno de esos derechos o deberes (cesión de crédito, asunción de deuda, etc.), sino que es un negocio jurídico singular, en este negocio, como ya se ha llegado a mencionar, el contrato no se ve afectado, este implica es la sustitución de una de las partes en el contrato, ya sea de la parte del acreedor o del deudor por la parte de un tercero que entra en su lugar quedando con toda la legitimidad tanto pasiva como activa, su base jurídica se encuentra por analogía en el artículo 1205 del Código Civil. Una de las peculiaridades más interesantes y a tener en cuenta es el papel que juega el tercero en el negocio jurídico, es decir, la persona quien no está ni cediendo ni recibiendo el contrato, es que esta debe de consentir llegando a ser esto un concurso para poder hacer eficaz el contrato, la jurisprudencia lo define del tal manera *“La figura jurídica de la cesión del contrato supone un negocio de cesión entre cedente y cesionario, de un contrato de prestaciones recíprocas, pues de ser de prestación única se estaría ante una simple cesión de crédito o asunción de deuda, necesitando en todo caso el concurso del consentimiento por parte del contratante cedido, de tal manera que se exige una necesaria conjunción de tres voluntades contractuales, que se produce por la cesión en la titularidad de la relación convencional, conservando siempre el cedido su posición originaria, lo que determina que la situación negocial, existente entre cedido y cedente, al haber aceptado aquél el traspaso del contrato, salvo pacto expreso en contra, queda agotada, con liberación del cedente de su obligaciones que se traspasan al cesionario, si bien mantiene las que le ligan a estos respecto a la existencia, validez y virtualidad del contrato traspasado (STS de 9 de diciembre de 1997)”*<sup>4</sup>. Esta peculiaridad no afecta en el caso de esta investigación debido a que se hablará sobre la cesión de un contrato de titularidad de una parte a otra sin la obligatoriedad que exista un tercero en la relación de la transmisión de los bienes de una parte a la otra, pero más allá de eso resulta importante resaltar los puntos más relevantes de cada tipo de cesión para tener todos los conceptos claros y avanzar en esta investigación de la manera más placible posible.

---

<sup>4</sup> Sentencia del Tribunal Supremo núm. 287/ 1997, de 9 de diciembre de 1997. (Última fecha de consulta 29/01/2026)

Después de haber visto, de una manera más teórica, la naturaleza del contrato de cesión con sus distintas peculiaridades, pasaremos a explicar de una manera más rápida el funcionamiento de las adquisiciones empresariales con sus distintas modalidades, esto con el fin de identificar las características esenciales de estas operaciones y así poder delimitar el marco por el cual esta investigación va a girar.

## 2. LAS ADQUISICIONES EMPRESARIALES

En la vida económica de las empresas, las fusiones y adquisiciones son operaciones las cuales se llevan a cabo con distintos fines los cuales pueden ser obtener un dominio más estratégico del mercado, pueden también contar con el fin de obtener un crecimiento empresarial, para obtener algún activo específico de alguna empresa competencia, etc. Estas operaciones son bastantes corrientes en el mundo empresarial, en este caso son centraremos más en las adquisiciones dejando de lado las fusiones empresariales debido a la diferente finalidad que lleva cada una y también debido a que en este proyecto nos centramos principalmente en la operación adquisitoria societaria y no en las fusiones entre sociedades.

Para tratar el segundo apartado de este proyecto en el cual se encuentra englobado y recogido la operación en la cual girará este proyecto, será necesario principalmente definir la adquisición empresarial y seguidamente en un segundo punto se hablará sobre las características y/o especialidades de la misma

### 2.1. Definición de las adquisiciones empresariales

Refiriéndonos a las adquisiciones empresariales, estas pueden ser definidas como *“un tipo de operación societaria en la que una compañía compra parcial o totalmente otra empresa, asumiendo el control directo de sus activos, pasivos y operaciones”*<sup>5</sup> en otras palabras, esta operación puede definirse de manera bastante resumida como *“la compra de una empresa por otra”*<sup>6</sup>

---

<sup>5</sup> Gutiérrez Pujadas & Partners – Abogados (disponible en <https://gpasoc.com/fusion-vs-adquisicion-de-empresas/> última consulta 29/01/2026)

<sup>6</sup> ¿Qué son las fusiones y adquisiciones de empresas?, CEDEC – Periódico jurídico, 16 de noviembre de 2021 (disponible en [¿Qué son las fusiones y adquisiciones de empresas? - CEDEC](#)).

Como ya se venía mencionando, las adquisiciones entre empresas juegan un papel estratégico, esta es una herramienta utilizada con el fin de obtener algún tipo de beneficio en procesos de crecimiento corporativo y de expansión empresarial como también podemos encontrar variedad de objetivos más comunes, como, por ejemplo: el acceso a nuevos mercados, la incorporación de tecnología innovadora, la captación de talento o la consolidación en diversos sectores.

## **2.2.Características de las adquisiciones empresariales**

Podemos diferenciar adquisiciones empresariales amistosas como hostiles. En las primeras la empresa objetivo, empresa adquirida, acepta voluntariamente la operación tras una negociación y un mutuo acuerdo, ambas empresas colaboran para llegar a términos justos que beneficien tanto a los accionistas, empleados e incluso a los clientes. Las segundas pueden calificarse como hostiles debido a que se llevan a cabo por la empresa adquiriente son el consentimiento ni la aprobación previa de la empresa adquirida, suele llevarse a cabo por medio de la compra masiva de acciones en el mercado o la oferta directa a los accionistas para tomar control, este tipo de adquisición suele llevar a conflictos entre ambas partes, sin embargo, es llevada a cabo cuando el adquiriente considera que la adquisición de dicha empresa es necesaria, fundamental y/o estratégica para la evolución de su negocio y crecimiento de su empresa.

Esta operación se diferencia de las fusiones en el marco de que en las adquisiciones la empresa compradora mantiene su identidad jurídica, mientras que la adquirida puede conservarla o ser absorbida, esto dependerá de la finalidad y/o del acuerdo al que se hubiese llegado. Además, podemos también diferenciar ambas operaciones en distintos ámbitos, tales como:

- La relación entre las partes: En una fusión ambas partes actúan como partes iguales, mientras que en una adquisición una de las dos entidades asume la posición dominante ejerciendo el control sobre la otra.
- En el impacto sobre la personalidad jurídica: En la fusión se crea una nueva sociedad, en la adquisición la empresa adquiriente reserva su personalidad ya existente mientras que la personalidad de la adquirida puede llegar a desaparecer (esto dependiendo del nivel de adquisición que se acuerde).

- En la naturaleza del proceso: En las fusiones se implica una negociación equilibrada entre iguales mientras que en una adquisición esto podría ser tanto amistosa como hostil.

De manera general, esta operación forma una de las partes del conjunto de fusiones y adquisiciones (M&A) de las cuales estas conllevan a complejidades legales, fiscales y regulatorias y sobre todo, de las cuales las empresas cuentan con la capacidad de elección entre cual estrategia desean seguir dependiendo de las necesidades con las que cuente cada entidad.

### 3. LOS ACTIVOS INMATERIALES DE LAS EMPRESAS

En este tercer punto de este proyecto investigativo pasaremos a hablar sobre los activos de las empresas, es decir, dicho conjunto de bienes, derechos y recursos controlados económicamente bajo el control y poder de cada empresa. De manera más general, los activos son *“cualquier cosa con valor económico que puede poseer o controlar una persona o empresa. Los activos pueden ser físicos, como propiedades o edificios, o no físicos, como derechos de propiedad intelectual u obligaciones financieras.”*<sup>7</sup>

Para comenzar con este tercer punto, pasaremos en una primera parte a explicar brevemente la diferencia entre los activos materiales y los activos inmateriales. Seguidamente a esto, entraremos a diferenciar, dentro de los activos inmateriales, a la propiedad intelectual y a la propiedad industrial.

#### 3.1.Diferencia entre los activos materiales y los activos inmateriales

Como ya lo habíamos dicho anteriormente los activos de las empresas son bienes y derechos que tienen las empresas con el fin de obtener algún tipo de lucro, pero más allá de esta definición, toca poder diferenciar entre los activos materiales y los activos inmateriales de las empresas.

Comenzando por los activos materiales, o también conocidos como, los activos tangibles, son aquellos que *“cuentan con sustancia física de carácter permanente utilizados para*

---

<sup>7</sup> Lundi Matin, “el concepto de activos en la empresa” (disponible en [El concepto de activos en la empresa](#) ; última consulta 29/01/2026

*suministrar bienes y/o servicios. Esto incluye elementos como bienes inmuebles, terrenos, maquinarias, equipos, vehículos, entre otros”*<sup>8</sup>. Son activos, dicho de otra manera, que cuentan con un cuerpo físico palpable, son los activos que tradicionalmente conocemos y aquellos que las entidades empresariales suelen tener.

De manera paralela a este tipo de activos, pero con una clara diferencia, encontramos a los activos inmateriales o intangibles, estos son aquellos activos que de la misma manera cuentan con un valor patrimonial pero su mayor característica es el hecho de no poder ser palpables ni física ni materialmente. Podemos encontrar como ejemplo de estos activos las marcas, las patentes, la publicidad, etc.

Ya con la definición, caracterización y diferenciación de estos dos tipos de activos podemos pasar a profundizar sobre los activos inmateriales, esto con el fin de poder conocer más a profundidad las características de la propiedad intelectual y de la propiedad industrial, todo esto debido a que este proyecto investigativo busca explicar las peculiaridades de la cesión de estos en casos de adquisiciones empresariales, pero antes de entrar en la parte explicativa de la cesión de estos activos en estas operaciones, es de suma importancia explicar el significado de cada uno de estos.

### **3.2.La propiedad intelectual y la propiedad industrial como activos inmateriales**

Dentro de los activos inmateriales encontramos dos tipos de activos en esta clase que son los más utilizados por las empresas hoy en día, encontramos tanto la propiedad intelectual como la propiedad industrial.

Comenzando por la propiedad industrial, esta hace referencia a un tipo de derecho que protege las creaciones e invenciones de los creadores para que puedan desarrollar su actividad en el mercado frente, se les reconozca dicha creación, para que estas les pertenezcan a los competidores y que cuenten con una protección suficiente frente a terceros, podemos encontrar, por ejemplo: las patentes, las marcas, dibujos industriales, etc.<sup>9</sup> Pasando ahora por

---

<sup>8</sup> “Activos materiales e inmateriales: ¿Qué son?”, Supercasa – Noticias sobre el mercado inmobiliario (disponible en [Activos materiales e inmateriales: ¿qué son? - SUPERCASA](#) ; última consulta 29/01/2026)

<sup>9</sup> Cámara de comercio española, “Propiedad Industrial e Intelectual” (disponible en <https://www.camara.es/innovacion-y-competitividad/proteger-la-innovacion/propiedad-industrial>; última consulta 03/02/2026)

la propiedad intelectual, esta se centra en la protección de la creatividad y la innovación en campos como la literatura, la música, el arte, el software y otros tipos de obras creativas, en esta categoría encontramos un tipo de derecho intelectual que predomina sobre los otros que es el derecho de autor, este derecho que es utilizado por la mayor parte de la población el cual tiene el fin de proteger las obras literarias y artísticas, los titulares de este derecho tienen la exclusividad de reproducir, distribuir y comunicar públicamente sus obras, es decir, de explotar de la manera como estos deseen (ya sea económica, culturalmente, etc.) las obras que les pertenecen<sup>10</sup>.

Ambos tipos de activos intangibles pueden parecer semejantes y pueden compartir el mismo objetivo general de proteger los derechos de los creadores e innovadores, la verdad es que cuentan con diferencias claves, entre ellas podemos encontrar:

- El enfoque: Mientras que la propiedad industrial se centra en proteger invenciones, signos y diseños con valor comercial, la propiedad intelectual se ocupa de salvaguardar las obras creativas y las expresiones artísticas
- Ámbito de aplicación: La propiedad industrial es más relevante en industrias manufactureras y físicas donde la innovación y el diseño son cruciales, mientras que por otro lado, la propiedad intelectual es esencial en sectores como el entretenimiento y la tecnología.
- Protecciones legales: Las leyes que rigen la propiedad industrial son específicas para cada tipo de protección, encontramos leyes como la Ley de Patentes, Modelos de Utilidad y Diseños Industriales a nivel europeo. Por otro lado, las leyes de propiedad intelectual, como la Ley de Propiedad Intelectual, varía según el tipo de obra y la región de la misma.

De manera general, ambos tipos de activos inmateriales son de los más comunes dentro de las empresas, ambos tipos engloban distintas formas de protección con distintas finalidades las cuales buscan un fin común, el cual es la protección los derechos de los creadores e innovadores.

---

<sup>10</sup> Cámara de comercio española, “Propiedad Industrial e Intelectual” (disponible en <https://www.camara.es/innovacion-y-competitividad/proteger-la-innovacion/propiedad-industrial>; última consulta 03/02/2026)

Con esto, de manera general, terminaríamos con la primera parte de este proyecto investigativo la cual tenía como objetivo el dar una explicación más teórica y académica de los conceptos que se irán abordando y podemos continuar con la segunda parte de este Trabajo de Fin de Grado, la cual tendrá como misión el explicar los límites principales regulatorios que cuentan las empresas al momento de adquirir y/o concentrar activos inmateriales en casos de adquisiciones empresariales

## **CAPITULO II. LA COMPETENCIA COMO LIMITE PARA LAS EMPRESAS EN CASOS DE CONCENTRACIONES DE ACTIVOS**

Luego de haber determinado los conceptos claves y haber dado lugar a su debida definición, se pasará a conocer los límites con los cuales cuentan las empresas al momento de intentar adquirir tanto una compañía como también en los casos de adquisiciones de algún activo, lo cual puede como consecuencia directa llevar a una concentración de estos afectando al mercado o dando un poder mayor a la empresa adquiriente, lo también conocido como la afectación a la competencia.

Para determinar estos límites se verá principalmente las leyes las cuales regulan las opciones con las cuales cuentan las empresas al momento de realizar una operación mercantil, esto tiene relevancia en este proyecto debido a que es importante tanto conocer la cesión de los contratos, pero también es importante conocer hasta que punto esta transmisión puede llevarse a cabo. Con el fin de determinar dichos límites se verá en una primera parte dichas conductas las cuales están directamente prohibidas por las leyes debido a que cuentan con el fin de defender al mismo mercado, luego en un segundo tiempo se verá lo que dice el ordenamiento sobre las concentraciones económicas y las consecuencias de estas situaciones para las empresas.

### **1. LAS CONDUCTAS PROHIBIDAS**

Existen operaciones, decisiones y/o conductas las cuales están recogidas como directamente prohibidas y las cuales, si las empresas llegasen a realizar, obtendrían algún tipo de consecuencia jurídica. Este tipo de conductas lo vemos recogido principalmente en la ley de

Defensa de la Competencia<sup>11</sup>, esta ley se basa, como dicta su preámbulo, a lo recogido en el artículo 38 de la Constitución Española el cual recoge la libertad de las empresas en el marco de y la garantía y protección de la misma por los poderes públicos. Ahora más relacionado con el tema que nos concierne, esta ley 15/2007 regula el velar por la existencia de una competencia efectiva entre las empresas, esto constituye uno de los elementos definitorios de la economía de mercado, con lo cual se busca que la actuación de las empresas sea correcta frente a esta y tenga como consecuencia el resignar los recursos productivos en favor de los operadores o las técnicas más eficientes. Esta eficiencia productiva se traslada al consumidor en la forma de menores precios o de un aumento de la cantidad ofrecida de los productos, de su variedad y calidad, con el consiguiente incremento del bienestar del conjunto de la sociedad.

Con esto podemos pasar al primer capítulo de esta ley el cual recoge las conductas prohibidas y toda aquella acción que las empresas tienen prohibido llevar a cabo con el fin de no afectar al mercado, en un segundo tiempo veremos el abuso de la posición dominante, este punto puede llegar a interesarnos en el caso donde empresas queden con el poder y con la tasa de mercado necesaria para poder influir con decisiones las cuales puedan nuevamente afectar al mercado y, en un tercer tiempo veremos

### **1.1.Las conductas colusorias**

Como las definen el Diccionario Panhispánico del Español Jurídico, estas conductas son aquellas que *“en derecho de la competencia, conducta prohibida que consiste en acuerdos, decisiones o recomendaciones colectivas, o prácticas concertadas o conscientemente paralelas, protagonizadas por cualquier operador económico autónomo en el mercado, que tengan por objeto o produzcan el efecto de impedir, restringir o falsear la competencia en todo o en parte de determinado mercado”*<sup>12</sup>. Esta definición toca relacionarla con el artículo 1 de la ley 15/2007 de Defensa de la Competencia el cual recoge la definición de una conducta colusoria, reglamenta cuando una empresa por las operaciones que llevan a cabo, estas pueden llegar a ser prohibidas, como bien dicta este primer artículo, *“se prohíbe todo*

---

<sup>11</sup> Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia (BOE 04 de julio de 2007)

<sup>12</sup> Diccionario Panhispánico del Español Jurídico, “Conducta colusoria” (disponible en <https://dpej.rae.es/lema/conducta-colusoria> ; última consulta 20/03/2026)

*acuerdo, decisión...o práctica...que pueda producir el efecto de impedir, restringir o falsear la competencia en todo o en parte del mercado nacional y, en particular, los que consistan en: ...c) El reparto del mercado o de las fuentes de aprovisionamiento*”<sup>13</sup>. Esto lo podemos relacionar con este proyecto en todo caso de, por ejemplo, en caso de que se lleve un caso donde se busque la adquisición de algún activo por parte de una empresa, el fin verdadero de dicha adquisición no sea solo el hecho de hacerse con la titularidad de dicho bien, sino también, el hecho de llegar a tener el poder sobre cierto mercado pero consecuencia de dicho poder llegar a romper el equilibrio económico del mismo mercado, es decir, afectar el buen funcionamiento del mismo. Estos casos los podemos ver en muchos casos y más cuando no es complicado afectar al mercado y considerar a una práctica como colusoria, donde incluso el hecho de mantener y compartir información entre competidores ya puede llegar a ser visto, para la jurisprudencia como un acto que va en contra del mercado<sup>14</sup>.

Este tipo de conductas de igual forma pueden llegar a trascender hasta llegar al punto de afectar no solo al mercado nacional, sino además el mercado comunitario, en estos casos cambiaríamos de ley y pasaríamos a la utilización del TFUE, más específicamente en su artículo 101 el cual recoge que “*1. Serán incompatibles con el mercado interior y quedarán prohibidos todos los acuerdos entre empresas...que puedan afectar al comercio entre los Estados miembros y que tengan por objeto o efecto impedir, restringir o falsear el juego de la competencia dentro del mercado interior...*”<sup>15</sup>, de esta manera, si se llega a afectar por alguna razón el mercado europeo las sanciones y las autoridades competentes europeas entrarán. Toca tener en cuenta que en este caso dichas posibles llevar a cabo dichas operaciones si por una razón favorecen al mercado como a la competitividad, esto es una excepción que recoge el mismo artículo, pero en la cual no ondearemos más allá de recoger y citar la existencia de la misma.

En conclusión, tanto de manera nacional como continental, todas acciones colusorias contrarias al buen funcionamiento del mercado serán prohibidas de facto, se busca con eso

---

<sup>13</sup> Op. Cit. Ley 15/2007, de 3 de julio 2007

<sup>14</sup> Tribunal Supremo. Sala de lo Contencioso, FJ Tercero, núm. 683/2021, de 15 de mayo. Fecha de última consulta: 20 de mayo de 2026

<sup>15</sup> Tratado de Lisboa, firmado el 13 diciembre 2007 (Diario Oficial de la Unión Europea 7 de junio de 2016)

que las empresas no logren por medio de adquirir activos ganar una posición lo suficientemente beneficiosa como para llegar a afectar al mercado.

Con este punto ya explicado, podemos pasar a la segunda conducta prohibida la cual es el abuso de la posición dominante, conducta la cual hoy en día, donde se cuenta con actores económicos con bastante poder puede llegarse a ver con bastante regularidad.

## **1.2.El abuso de la posición dominante**

En este caso seguimos bajo el paraguas legislativo de la ley 15/2007, pero ahora pasamos del artículo 1 a su siguiente artículo, el artículo 2 en su primer apartado, este último recoge la conducta prohibida del uso de la posición dominante por una o varias empresas en una parte o en todo el mercado nacional<sup>16</sup>.

Este tipo de abuso o de practica prohibida resulta interesante para el uso de este proyecto debido a que muchas empresas, hoy en día, ya cuentan con una gran cuota de mercado en su debido sector y gracias a esto aprovechan dicha ventaja con el fin de tener un mayor beneficio y poder así explotar de otra manera a sus rivales. Las autoridades competentes deben de evitar que una empresa llegue a tener una posición dominante exorbitada frente a la competencia, no solo en casos de adquisiciones empresariales, pero también en casos de concentraciones de bienes y activos, de ahí la fundamental importancia que puede llegar a tener este punto en este proyecto investigativo, porque alguna autoridad de la competencia puede llegar, si así le parece, a bloquear algún tipo de operación transmisora de algún activo si esta concluye que la obtención de dicho activo por la sociedad cesionaria, al momento de recibir la parte cedida, terminara contando con un activo muy potente e importante para el desarrollo, evolución y continuo buen andar del mercado, activo el cual, no segura pero si potencialmente, podrá terminar se usado de una manera no adecuada por la empresa ahora titular de este, llevando por dicho uso a algún abuso de la posición dominante de esta empresa.

Con esto en mente, esta misma practica queda prohibida a nivel europeo bajo el mismo principio, si se llegase a afectar el mercado comunitario de alguna forma, dicha prohibición queda recogida en el artículo 102 del TFUE, el cual dicta que “*Será incompatible con el*

---

<sup>16</sup> Op. Cit. Ley 15/2007, de 3 de julio 2007

*mercado interior y quedará prohibida, en la medida en que pueda afectar al comercio entre los Estados miembros, la explotación abusiva, por parte de una o más empresas, de una posición dominante en el mercado interior o en una parte sustancial del mismo.*<sup>17</sup> ”. El mismo principio se aplica en este caso, una empresa de ninguna manera puede llegar a aprovecharse de su posición dominante y de la misma manera las autoridades competentes, ahora de nivel supranacional, deben de evitar que esto llegue a darse.

Con esta conducta explicada, podemos pasar ya a otros tipos de conductas prohibidas reguladas por la ley de defensa de la competencia.

### **1.3.Otras conductas prohibidas**

En este punto encontramos las demás conductas recogidas por la ley de defensa de la competencia las cuales se encuentran igualmente prohibidas, pero sin tanta relevancia como las primeras dos. Encontramos en el artículo tres de esta ley el acto por el cual se llega al falseamiento de la competencia, es decir, todo acto de competencia desleal que por falsear la libre competencia afecten al interés público, puede verse este artículo en aplicación por ejemplo cuando se afecta el mercado de empresas fabricantes de ascensores cuando existe una baja concentración de estos en pleno periodo de crisis económica<sup>18</sup>, podemos imaginarnos la aplicación de este artículo en casos donde una sociedad adquiere una parte de otra con el fin de adquirir un activo intangible la cual puede llegar a afectar el interés público como hoy puede ser la inteligencia artificial. Finalmente podemos recoger el artículo cuatro, cinco y seis las cuales recogen situaciones, respectivamente, las cuales son exentas por la ley, conductas de menor importancia y casos donde por interés público se puede llegar a la inaplicabilidad del artículo primero de esta ley, en estos casos no entraremos más allá del acto de remarcar la existencia de estos.

Con esto terminaríamos con el primer capítulo de esta ley y podemos pasar al segundo capítulo el cual regula las concentraciones económicas de las sociedades.

---

<sup>17</sup> Tratado de Lisboa, firmado el 13 diciembre 2007 (Diario Oficial de la Unión Europea 7 de junio de 2016)

<sup>18</sup> Audiencia Nacional. Sala de lo Contencioso, FJ Cuarto, núm. 511/2013, de 27 de enero. Fecha de última consulta: 22 de mayo de 2026

## 2. LAS CONCENTRACIONES ECONÓMICAS

Pasando ahora por las concentraciones económicas, como primer paso debemos determinar el cómo la ley<sup>19</sup> define estos casos y para eso debemos de ver el artículo 7 el cual define las concentraciones económicas, en su primer apartado, en los casos cuando se llegue a un cambio estable del control de la totalidad o parte de una o varias empresas, esto se puede ampliar con el segundo apartado de este artículo y poniéndolo en relación con este proyecto cuando estas concentraciones resultan de los contratos los cuales confieran el poder a una empresa de ejercer una influencia decisiva sobre una empresa con derechos de propiedad de uso. Podemos entonces ponerlo en relación con todos esos supuestos donde una empresa queda con algún activo y como consecuencia de esto, queda con un poder lo suficientemente relevante como para llegar a imponer sus condiciones frente a alguna empresa, dicho de otra forma, podemos encontrarnos con supuestos en los cuales una empresa como consecuencias de haber adquirido la propiedad de alguna empresa, pasa a tener sus activos, el problema es que estos cuentan con una gran relevancia en un sector o mercado, volviendo a la empresa adquiriente como una que cuenta con una gran importancia del mercado y ganando capacidades para influir en este mismo e imponer las condiciones que este desee a la demás competencia, como también puede ser el dificultar la entrada de otros competidores con nuevas propiedades intelectuales al mercado.

En el artículo 8 se recoge el ámbito de aplicación el cual, bajo las debidas circunstancias, queda sujeto a la jurisdicción española. En el caso de que se cumplan dichas condiciones (en las cuales no profundizaremos al no tener mucha relevancia más allá de saber el cómo queda sujeto alguno de estos supuestos a España) y el caso este bajo las competencias de los entes regulatorios españoles, entra al mismo tiempo en juego el artículo 9 de esta ley el cual recoge las obligaciones de notificaciones y suspensión de la ejecución, este artículo si cuenta con una mayor relevancia, no solamente por el hecho de que toda concentración económica la cual se encuentre bajo la jurisdicción española deberá de ser notificada a la Comisión Nacional de la Competencia previamente a la ejecución de la operación, sino también porque derivado de dicha notificación de la concentración, la operación no podrá tener lugar hasta luego de contar con la autorización expresa o tácita de la administración. Podemos con estos

---

<sup>19</sup> Op. Cit. Ley 15/2007, de 3 de julio 2007

dos artículos imaginarnos supuestos donde una empresa busque la adquisición de otra empresa con el fin de adquirir un activo, pero que finalmente debido a la concentración económica y al poder empresarial que esta última pueda llegar a tener, dicha operación no sea autorizada y pueda llegar inclusive a ser negada.

Finalmente pasamos al artículo 10, el cual es el último artículo de este capítulo, este cuenta con la relevancia de que recoge los criterios de valoración sustantiva, es decir, la forma en como la Comisión Nacional de Competencia valorará las concentraciones económicas y determinará, caso por caso, si estas operaciones afectan u obstaculizan el mantenimiento de una competencia efectiva. Este artículo puede terminar de ser de suma importancia para las empresas debido a que recoge el como su adquisición será valorada por el ente regulatorio el cual tendrá en cuenta desde todos los mercados relevantes, la posición de la empresa afectada, la competencia real de la misma hasta las eficiencias económicas derivadas de la operación de concentración. De manera resumida, en este artículo queda recogido el cómo se estudiará la operación que se busca llevar a cabo y las condiciones las cuales deben de buscar las empresas siempre cumplir para evitar que su operación sea obstaculizada y poder así llevar a cabo la adquisición deseada. Es necesario que las empresas no sean negligentes con estos puntos y respeten las exigencias regulatorias con el fin de tanto respetar al mercado y respetar al derecho en sus adquisiciones, esto debido a que una sola adquisición la cual no cumpla con estas condiciones pero hipotéticamente sea aceptada, pueda llegar a afectar de manera irreversible algún mercado.

De esta manera terminamos este segundo capítulo de este proyecto investigativo y podemos pasar a la tercera parte de este Trabajo de Fin de Grado, la cual tendrá como misión el explicar las peculiaridades que las empresas deben de tener en cuenta al momento de realizar la cesión de activos inmateriales en caso de adquisiciones empresariales, se abordará cada aspecto jurídico de interés y la importancia de la cesión de dichos, la transmisión de la titularidad de los mismos y los acuerdos entre partes que se deben de realizar para realizar dicho traspaso de la manera la más plausible posible.

### **CAPITULO III. SINGULARIDADES EN LA CESIÓN DE ACTIVOS INMATERIALES**

Comprendiendo ya los términos jurídicos más relevantes, podemos profundizar hacia el corazón de esta investigación el cual es determinar, esclarecer, puntualizar y caracterizar los aspectos más relevantes que las empresas deben de tener en cuenta al momento de realizar alguna adquisición empresarial y ceder entre estas los activos inmateriales.

A lo largo de este proyecto, nos iremos dando cuenta de la gran cantidad de puntos (sin perjuicio de haber dejado alguno por fuera) que las empresas deben de tener en cuenta al momento de celebrar estas operaciones. Este segundo punto nos ayudará a recoger dichos puntos y poder esclarecerlos uno tras otro.

Para esto resulta necesario y lógico pasar primero por la cesión de la titularidad entre ambos contratantes de los activos inmateriales al momento de llevar a cabo la adquisición de una por la otra

#### **1. LA CESIÓN DE LA TITULARIDAD DE LOS ACTIVOS INMATERIALES.**

Cuando una empresa realiza una operación de adquisición de otra empresa se lleva a cabo una operación en la cual, el adquirente obtiene la titularidad de los bienes de la empresa adquirida, esto llama particularmente a, como ya lo venimos anunciando, la naturaleza del contrato de cesión, la cual es la transmisión de derechos, créditos o posición contractual con el contratante, este intercambio de posiciones contractuales es la finalidad en ambos tipos de operaciones, el hecho de que una persona termine con la posesión de todo tipo bien y/o derecho del cual gozaba la otra parte.

Existe una interrelación entre ambos tipos de operaciones, ambas cuentan no solo con el mismo fin, sino, además, las peculiaridades y especialidades de este tipo de operaciones no se van más allá de la operación misma, esto quiere decir que, se realiza un contrato en el cual ambas partes acuerdan la transmisión de las posiciones contractuales, respetando los principios de la naturaleza de cada contrato, en el caso de la adquisición respetando la compraventa de la sociedad, en el caso de la cesión, respetando lo recogido tanto en el artículo 1255 CC sobre la autonomía de las partes al momento de la preparación de un contrato como

también, esencialmente, lo recogido en el artículo 1112 CC el cual recoge el principio general de la libre transmisibilidad de derechos entre ambas partes.

Recogiendo estas ideas principales, resulta bastante claro que, de manera práctica, ambas operaciones quedan englobadas de manera más sintética a la voluntad de ambas partes en llevar a cabo las operaciones sin tener que complicar las cosas.

Además, lo que toca resaltar, centrándonos ahora si exclusivamente en el contrato de cesión celebrado entre las partes con el fin de dar transmisibilidad a los bienes intangibles, es que, el contrato de cesión está bajo el régimen del artículo 1255 CC donde son las mismas partes quienes delimitan como se llevará a cabo el contrato, en otras palabras, son las mismas partes quien deciden si darle más complejidad a la misma operación. Con esto en mente, las empresas las cuales vayan a buscar la cesión de algún activo inmaterial propiedad de otra empresa no deben olvidar que estas operaciones, por muy elementales, claro y directo que pueda llegar a ser esta operación, se cuenta con varias posibilidades, libertades y condiciones que, dependiendo de lo que busque cada parte podrá acordarse, se habla, por ejemplo, no de la cesión completa de la titularidad de los activos, sino de una cesión parcial de titularidad, se puede también hablar sobre las condiciones que deben de cumplirse para que esta operación cumpla con las exigencias legales que se solicitan en varias leyes, como también el hecho de aplicar esta operación en caso de celebrarse algún tipo de adquisición empresarial.

Con el fin de esclarecer estos puntos, resulta necesario el hecho de dividir cada situación en puntos individuales donde se profundizará de manera mas adecuada con el fin de explicar cada uno de la manera más apropiada.

### **1.1.La transmisión parcial de los activos inmateriales**

La cesión parcial de la titularidad de los activos inmateriales es una de las opciones con la que cuentan las contratantes al momento de llevar a cabo dicho contrato. Teniendo esto en cuenta toca dividir ambos tipos de activos inmateriales, esto porque toca tener en cuenta que ambos tipos de intangibles cuentan con un régimen diferente, por eso vamos en un primer tiempo ver el régimen de la cesión parcial de la propiedad intelectual y, en un segundo tiempo, veremos el régimen de cesión parcial de la propiedad industrial.

### 1.1.1. La cesión parcial en propiedad intelectual

Comenzando por la propiedad intelectual, de una manera muy básica toca tener en cuenta sobre qué tipo de negocios jurídicos es que esta misma cesión no solo puede ser de manera pactada parcial, sino, además, puede estar bajo demás tipo de condiciones, como lo recoge Laura Francés<sup>20</sup> en su artículo doctrinal, las cuales pueden influir de una forma u otra a la misma celebración del negocio, estas condiciones pueden ser, por ejemplo: Ver si la cesión es pura o se encuentra bajo alguna condición: En este caso las partes establecen si la cesión esta bajo o no una condición, establecer si la cesión es onerosa o gratuita, por último Francés añade que la cesión cuenta con una prohibición la cual las partes no deben de obviar la cual dicta que estos sujetos al momento de pactarse algún tipo de cesión parcial le queda prohibido por regulación tanto nacional como Europea el hecho de realizar alguna cesión parcial en cuanto a partes de territorio, esto quiere decir que se lleve a cabo la cesión que afecte solamente una parte del territorio, lo cual puede ser por ejemplo que la cesión afecte solamente a una comunidad autónoma, esto con el fin de respetar el principio de unicidad el cual busca que cada cosa sea única e irrepetible aunque existan similares, esto se relaciona con el tema con la búsqueda de la uniformidad de aplicación de las cesiones en todos los territorios.

Adentrándonos con el régimen especial, en este tipo de activo nos encontramos bajo el régimen de la Ley de la Propiedad Intelectual (LPI)<sup>21</sup>. Esta ley permite en su artículo 43 la posibilidad de los derechos de explotación puede transmitirse “*por cualquiera de los medios admitidos en derecho*”, siguiendo lo recogido en este artículo, queda posible la aplicación de artículo 1112 y 1255 del CC, con esto la transmisión parcial de los derechos de explotación intelectual queda disponible a la utilización de las partes al existir la aplicabilidad del mismo Código Civil.

Además, este artículo 43 resulta clave debido a que recoge no solamente la aplicación de la transmisión parcial de los derechos, este artículo establece la limitación de la cesión de los derechos y las exigencias que deben de cumplirse para que dicha cesión sea concorde con

---

<sup>20</sup> Laura Francés, “Contratos sobre los derechos de marcas: cesión y licencia”, SagarraAbogadosyEconomistas, 17 de septiembre de 2015 (disponible en <https://www.sgr.es/derecho-mercantil/marcas-cesion-licencia/#:~:text=licencia%20de%20marca.-1.,Atipicidad>); última consulta 09/02/2026

<sup>21</sup> Ley 1/1996, de 12 abril, de la Propiedad Intelectual (BOE 22 de abril de 1996)

respecto a derecho. La cesión debe enmarcar la limitación de los derechos que serán cedidos, las modalidades de explotación que serán recogidas y también, el tiempo y ámbito de explotación pactados. Si no se llegasen a especificar las modalidades de explotación la cesión se limitaría a lo necesario para cumplir la necesidad del contrato, si no se fija duración, el tiempo se limita a 5 años y, si no se fija territorio, se limita al país donde se lleve a cabo la cesión. A esto suele llamarse doctrinalmente como una interpretación restrictiva de la cesión.

Este artículo 43 toca ponerlo en relación con el artículo 48 y con el artículo 50 LPI, además con el artículo 47 LPI. Los primeros dos articulo hacen referencia, respectivamente, a la cesión exclusiva y no exclusiva de los derechos de propiedad intelectual dando la posibilidad a las partes a escoger si la cesión solamente podrá celebrarse en favor de una persona o varias personas las cuales podrían beneficiarse de dicho negocio. Este tipo de operaciones puede llegar a interesar a la empresa adquirida cedente de los derechos de explotación de sus propiedades intelectuales porque puede guardar parte de la titularidad de dichos derechos y al mismo tiempo poder seguir haciendo negocios con empresas terceras a las cuales también les pueda llegar a llamar la atención la explotación de dicha propiedad. En el caso de la empresa adquiriente cesionaria este tipo de operaciones puede interesarle si se llevase a cabo algún tipo de adquisición empresarial parcial con el fin de adquirir a un precio más bajo obras las cuales no le son muy atractivas y de las cuales al mismo tiempo puedan llegar a gozar de una cierta explotación.

Es por esto que es de suma importancia tener en cuenta la cesión parcial de los mismos derechos, las partes pueden intentar dependiendo de sus voluntades tomar estrategias específicas y diferentes con el fin de garantizar el cumplimiento de sus deseos.

Ya teniendo esto en cuenta, podemos pasar directamente a la siguiente parte de la cesión parcial de activos inmateriales.

#### *1.1.2. La cesión parcial en propiedad industrial*

La cesión parcial de la titularidad de derechos en los casos de la propiedad industrial. En este caso nos encontramos en otro régimen al tratarse de otro tipo de activo proveniente de los activos intangibles, pero, como también ocurría con la propiedad intelectual, este nuevo régimen se basa en lo recogido de los artículos 1112 y 1255 CC, en paralelo con estos

artículos pasamos a otras leyes las cuales entraran en aplicación dependiendo del tipo de propiedad industrial a la que hagamos referencia, en este caso haremos referencia a las propiedades industriales más habituales que se pueden encontrar entre las empresas, en una primera parte hablaremos del régimen de cesión parcial de los derechos en las marcas y, en una segunda parte hablaremos de las patentes y los modelos de utilidad.

a. La cesión parcial de derechos en las marcas

Comenzando por las marcas, en este caso el régimen aplicable además de lo recogido en el Código Civil encontramos la Ley 17/2001 de Marcas (LM)<sup>22</sup>. En este caso nos encontramos bajo los artículos 46 y 47 de esta misma ley, ambos artículos recogen de manera extensa el régimen de transmisibilidad de derechos, debido a esto se hablará en dos partes de cada artículo comenzando por el art 46 LM y luego, pasando consecutivamente con el artículo 47 LM

i. El artículo 46 de la Ley de Marcas como régimen general de la cesión de las marcas

Comenzando por este artículo 46 LM, este artículo en su apartado primero habla de que *“la marca y la solicitud de marca podrán transmitirse por todos los medios que el derecho conoce”*, esto ya da posibilidad de aplicación de los artículos ya varias veces mencionadas del Código Civil, esto ya da legitimidad de aplicación de la cesión parcial y de manera más general, este apartado establece el principio general de transmisibilidad de los derechos de las marcas.

Pasando por el apartado segundo de este artículo, en esta parte se recoge la directamente la posibilidad de transmitir la totalidad o parcialidad de las propiedades de las que se esté hablando. Este apartado resulta crucial para poder legitimar la posibilidad de las partes para realizar el negocio jurídico que estas deseen, como puede ser la compra empresarial de una por la otra para llevar a cabo la cesión de la titularidad de los activos como también la compra parcial de la misma empresa para poder proceder a la cesión parcial de los mismos.

---

<sup>22</sup> Ley 1/2001, de 7 diciembre, de Marcas (BOE 08 de diciembre de 2001)

Podemos complementar este artículo con lo que recoge el Reglamento de ejecución de la Ley de Marcas<sup>23</sup> el cual tiene como fin delimitar el registro de las marcas, su oponibilidad a terceros como también demás aspectos de derecho.

Ya visto este artículo 46 LM el cual recoge varios aspectos cruciales sobre la cesión parcial de marcas, podemos pasar ahora al artículo 47 LM.

ii. El artículo 47 de la Ley de Marcas como obligación en caso de transmisión de la empresa

Este artículo recoge una de las partes más importantes sobre este apartado. Como ya venimos diciendo, lo importante de este apartado es demostrar la posibilidad de las partes que al momento de celebrar un negocio jurídico de compraventa de una parte empresarial por la otra tengan en cuenta que siempre el régimen es diferente dependiendo del activo intangible del que se esté hablando y también de la cantidad de la empresa que la parte adquirente buscará adquirir de la otra.

Esta disposición es más corta pero no por eso menos importante, este artículo 47 LM recoge la transmisión de la marca y queda imperativo para cada transmisión de marca que se vaya a llevar a cabo con independencia de la cantidad de la misma que se vaya a llevar a cabo, es decir, este artículo queda de obligatoria aplicación en el caso de que se lleve a cabo una cesión de la marca y, demás, recoge que en el caso de que esta no se haga bajo derecho y conlleve a error (por ejemplo en la naturaleza de lo cedido, el límite geográfico, etc.) conllevara a la negativa de la inscripción de la marca por la parte cesionaria.

Ambos puntos son aspectos que ambas partes deben que mantener en cuenta al momento de realizar cualquier negocio jurídico sobre estos aspectos y también demuestra la importancia de este artículo 47 LM que no queda solo como suplementario de su predecesor sino también como crucial en cualquier momento.

Ya con esto en mente y esclarecido, podemos pasar a la siguiente parte de la cesión de la propiedad industrial la cual engloba las patentes y los modelos de utilidad.

---

<sup>23</sup> Real Decreto 687/2002, de 12 julio, de ejecución de la Ley de Marcas (BOE 13 de julio de 2002)

b. La cesión parcial de derechos en las patentes y los modelos de utilidad

Pasando ahora por la cesión parcial de esta rama de la propiedad industrial, sección la cual es tan importante dentro de las empresas debido a que muchas en sus áreas creativas cuentan con proyectos los cuales deben de ser registrados por estas mismas para guardar el derecho de decir que son creación de las mismas empresa, en estos casos se habla de las patentes y, cuando se habla de mejoras no tan significativas pero que siempre siguen mejorando el producto ya existente se hablarán de los modelos de utilidad.

En este caso el régimen aplicable es diferente que los demás, nos encontramos bajo la guardia de la Ley 24/2015, de Patentes (LP)<sup>24</sup>. Esta ley en su artículo 82 en su apartado primero recoge los aspectos generales de la transmisibilidad de derechos dictando que *“tanto la solicitud de patentes como la patente son transmisibles”*.

En este mismo artículo en su apartado segundo recoge la necesidad de que si la transmisión de las patentes se lleva a cabo entre inter vivos, el acuerdo para que sea válido debe de ser llevado y constatado por escrito.

Además, en su apartado tercero se recoge una cosa muy importante que dicta que *“a los efectos de su cesión...la patente ya concedida es indivisible, aunque pueden pertenecer en común a varias personas”*. Esto es de suma importancia debido a que en el caso de que se vaya a llevar a cabo algún tipo de adquisición empresarial, sin perjuicio de la operación que se lleve a cabo, el adquirente el cual se interese por la compra de algún tipo de patente deberá siempre tener en cuenta que la patente la cual desea adquirir puede que no le pertenezca totalmente a la empresa que está adquiriendo y deba recurrir a comprar parte de la misma en otras empresas.

Para finalizar, en el apartado cuarto del mismo artículo se hace referencia a otros tipos de legislaciones, como por ejemplo el Trato de Funcionamiento de la Unión Europea (TFUE)<sup>25</sup>, en un apartado que puede ser de suma importancia para las empresas debido a que en el caso de que adquirir algún tipo de patente puede llegarse a afectarse el mismo mercado comunitario luego de algún tipo de adquisición contra el mismo. El artículo 82 párrafo 4

---

<sup>24</sup> Ley 24/2015, de 24 julio, de Patentes (BOE 25 de julio de 2015)

<sup>25</sup> Tratado de Lisboa, firmado el 13 diciembre 2007 (Diario Oficial de la Unión Europea 7 de junio de 2016)

reenvía al TFUE en su artículo 101 párrafo 3, este recoge la imposibilidad de llevar a cabo ciertas operaciones societarias que sean contrarias al buen funcionamiento y la competitividad del mercado europeo, aunque al mismo tiempo el artículo del TFUE prohíbe estas operaciones, pero acepta aquellas que favorezcan la producción y fomenten el progreso. Esto es importante para las empresas en el marco que las estamos manejando debido a que, ya sabiendo el marco legal de la cesión de las patentes, deben también tener en cuenta que las operaciones que lleven a cabo con el fin de hacerse con algún activo puede llevar a ser prohibida por la misma Unión Europea bajo este artículo por afectar el desarrollo y buen funcionamiento del mercado europeo (es muy probable que este apartado le interese más a grandes empresas que a medianas y/o pequeñas empresas).

Esto de igual manera debemos que ponerlo en relación con el artículo 84 de esta misma legislación el cual recoge la cesión de los conocimientos necesarios para la explotación de la patente de manera dispositiva por las partes. El cesionario debe de poner a disposición del adquiriente los conocimientos técnicos necesarios para proceder a una adecuada explotación de la patente. Además, en el segundo apartado de este artículo se le impone una obligación al adquiriente de los conocimientos técnicos de adoptar las medidas necesarias para evitar la divulgación de los mismos.

Con todos estos apartados y, ya después de haber hablado de los varios tipos regímenes de los varios tipos de propiedades intangibles, luego de haber relacionado estos con uno de los aspectos más importantes y típicos como lo es la cesión parcial de derechos podemos continuar en el siguiente punto el cual hace referencia a esta cesión parcial de derechos inmateriales, pero centrándonos más en el marco de las adquisiciones empresariales y profundizando más sobre este.

### **1.2.La transmisión parcial de activos inmateriales en el marco de las adquisiciones empresariales**

Este apartado es central para el desarrollo de esta parte sobre la cesión parcial de los derechos porque ahora nos centraremos directamente en estos casos de cesiones parciales pero sus implicaciones en las adquisiciones empresariales, esto como ya resulta evidente, queda directamente relacionado con el objetivo principal de este proyecto investigativo.

A lo largo del desarrollo de este trabajo hemos dado algunas pinzadas sin demasiada relevancia ni con mucha profundización sobre la implicación del contrato de cesión, más específicamente la cesión parcial de derechos de activos inmateriales en diversos supuestos e incluso recogiendo vagamente su implicación en casos de adquisiciones empresariales. Ahora volveremos a recoger eso que ya hemos mencionado para poder profundizar de una manera más concreta en este punto.

La operación por la cual una empresa compra parte de la otra con el fin de hacerse con ciertos activos en específico se llama una adquisición por activos “Asset Deal”, es decir, es una operación por la cual una empresa adquiere activos específicos de otra empresa en lugar de comprar la totalidad de la empresa en sí misma. En este caso las empresas deben de pasar por diversos pasos para hacerse con dichos activos, el principal es conocer el estado de la sociedad con la cual van a llevar a cabo dicha operación jurídica.

#### *1.2.1. La valoración de los activos inmateriales como una operación potestativa*

Antes de que una empresa busque adquirir parte de la otra o realizar dicha operación con el fin de hacerse con un activo en específico, la empresa que será adquirida “puede” contar con la posibilidad de valorar sus activos, esto como lo dice Román Pérez Sánchez, abogado en Pons IP, dice que este tipo de valoraciones surge en casos de venta o cesiones de activos intangibles, Pérez dice que este tipo de operaciones, aunque no es obligatorio para el titular de la propiedad, es preferible hacerlo por la diligencia de saber el valor económico de los activos con los que cuenta cada sociedad, sobre todo en caso de operaciones de M&A (fusiones y adquisiciones) donde los activos son el centro de estas operaciones<sup>26</sup>.

Con esto aclarado, sabiendo que las empresas cuentan con la posibilidad de valorar sus activos pero también conociendo que esto resulta importante para conocer el valor de las mismas podemos pasar a la siguiente etapa que es cuando una empresa decide adquirir con otra empresa.

---

<sup>26</sup> Javier Escolano, “La valoración de los activos intangibles, un elemento clave de la propiedad intelectual para el negocio de las empresa”, Otrosí, 10 diciembre 2024 (disponible en <https://www.otrosi.net/valoracion-activos-intangibles-icam/> ; última consulta 14/02/2026)

### 1.2.2. El Due diligence como mecanismo de información

Como lo recoge el banco BBVA, “Una ‘due diligence’ es una auditoría externa que ofrece una panorámica completa del estado en el que se encuentra una empresa. Estas operaciones se realizan cuando va a cerrarse la inversión en una compañía, ya sea grande o pequeña, una fusión o una adquisición con el fin de analizar su situación completa: estado financiero, fiscal tecnológico, o laboral, entre otros muchos ámbitos”<sup>27</sup>. Esta es una etapa que se lleva a cabo en casos de M&A entre empresas con el fin de que se tenga conocimiento sobre los activos y se conozca la estabilidad societaria de cualquier empresa debe de realizar esta operación. Resulta importante remarcar este punto debido a que para que se lleve a cabo algún tipo de adquisición societaria (independiente de la cantidad de la sociedad que se va a llevar a adquirir).

Con esto la empresa debe de asegurarse de muchos aspectos cruciales para la correcta adquisición de los activos. En esta due diligence el adquiriente solicitante de la información debe de asegurarse de: como aspecto principal es el saber la titularidad de los activos intangibles, asegurarse a quien le corresponde la titularidad de los mismos para saber si se esta llevando dicha operación con la sociedad correcta, o si al mismo tiempo el activo el cual se busca obtener la titularidad se encuentra compartida o la retiene completamente la sociedad a la que se le esta realizando la due diligence. Además de la titularidad la sociedad debe de asegurarse de las licencias vigentes sobre los activos, saber con quien se cuentan obligaciones contractuales y por cuanto tiempo, en relación a esto saber los riesgos legales que puede traer que puede llevar el hecho de hacerse con estos activos.

Esta es una etapa la cual realizan las empresas, resulta solo necesario y muy importante, sobre todo al momento de saber quién posee la titularidad de los activos debido a que si las empresas buscan cederse la titularidad de los activos cabe la posibilidad de que deban de llevarse a cabo negocios con empresas terceras las cuales también cuentan con parte de la titularidad de los activos.

---

<sup>27</sup> ¿Qué es una ‘due diligence’?, BBVA (disponible en <https://www.bbva.com/es/innovacion/que-es-una-due-diligence-como-se-realiza-una-auditoria-antes-de-una-inversion-fusion-o-adquisicion/> ; última consulta 13/02/2026)

Dejando esta etapa detrás, pasamos a lo que debe de contener el contrato realizado entre las partes para la correcta finalización de la operación de cesión de activos en caso de adquisiciones empresariales.

### *1.2.3. El contenido contractual*

En el contrato de que se celebra entre ambas, la compra de una parte por la otra, debe de recoger varios puntos esenciales, entre ellas podemos encontrar, de una manera más básica y clásica de la teoría general del contrato es la identificación de las partes como también el precio y forma de pago.

Un elemento esencial en este apartado es la clarificación del objeto del contrato, esto debido a que en este punto se recoge el por qué de existencia del mismo, el objetivo final que se busca con la realización del mismo contrato. Para realizarse de una forma correcta debe de recogerse no solo dicho objetivo (el cual en este caso se habla de una operación de adquisición de una empresa por la otra) sino además, otros puntos como lo pueden ser: la individualización e identificación de los activos inmateriales los cuales serán cedidos y en el contrato estarán recogidos en anexos en el contrato, definirse con máxima precisión y claridad los activos que se van a transmitir, debe de recoger también le *know-how* el cual es definido como un término que puede aplicarse tanto a la parte estratégica como a la parte operativa y técnica de la organización, y en definitiva agrupa los conocimientos que se extienden a toda la compañía y que la han llevado al éxito<sup>28</sup>.

El contrato debe de especificar, hablando específicamente de la cesión de activos inmateriales, los derechos concretos que se ceden, el alcance territorial de dichos derechos que se ceden, la duración de los derechos que se ceden e incluso las modalidades de explotación, todo bajo lo recogido por el artículo 47 de la Ley de Propiedad Intelectual y como también lo recoge el artículo 46 de la Ley de Marcas.

Ya con estos aspectos básicos y claves en el contrato, las partes pueden pasar a la siguiente parte del contrato

---

<sup>28</sup> ¿Qué es el Know-how de una empresa?, ADP (disponible en <https://www.apd.es/que-es-el-know-how/> ; última consulta 13/02/2026)

#### 1.2.4. *El Closing del contrato*

Ya en esta última etapa del contrato se lleva a cabo el cierre del mismo con aspectos tales como la firma de los documentos, como la cesión de los derechos y/o bienes que se transmitirán, además el inscribir dichos activos en la Oficina Española de Patentes y de Marcas, la inscripción en el registro de propiedad intelectual y además la debida notificación a terceros de la realización de dicha operación. Todo esto con el fin de saber cuándo se hará efectiva y se llevará a cabo la realización del contrato y la cesión de los bienes.

Este primer apartado de singularidades en la cesión de activos inmateriales resulta de suma importancia por todo lo que engloba y su influencia en demás cuestiones relacionadas con el contrato de cesión. Esta parte contractual de la cesión parcial de activos, la cual engloba también obligaciones que deben de cumplirse en caso de una cesión total de bienes podemos pasar a otro apartado que las empresas deben de tener en cuenta en caso de una cesión de activos inmateriales en caso de adquisiciones empresariales.

## 2. LA CESIÓN GLOBAL DE ACTIVOS

De manera lógica, seguimos tratando el contrato de cesión como punto central de las operaciones que pueden realizar las empresas para transmitir sus activos a otra, el Código Civil sigue siendo la base de todas las operaciones las cuales estaremos tratando a lo largo de este proyecto. En esta ocasión nos encontramos frente a una operación la cual las empresas deciden transmitir en bloque todo el patrimonio de una de ellas a cambio de una contraprestación, como lo recoge el artículo 72 del Real Decreto-Ley 5/2023<sup>29</sup>.

Esta operación se encontraba antes recogida en la Ley de Modificaciones Estructurales, esta ley fue derogada por dicho real decreto el cual al mismo tiempo tuvo como fin el de transponer la Directiva 2019/2021<sup>30</sup>.

---

<sup>29</sup> Real Decreto-Ley 5/2023, de 28 junio, por el que se adoptan y prorrogan determinadas medidas de respuesta a las consecuencias económicas y sociales de la Guerra de Ucrania, de apoyo a la reconstrucción de la isla de La Palma y a otras situaciones de vulnerabilidad; de transposición de Directivas de la Unión Europea en materia de modificaciones estructurales de sociedades mercantiles y conciliación de la vida familiar y la vida profesional de los progenitores y los cuidadores; y de ejecución y cumplimiento del Derecho de la Unión Europea (BOE núm. 154, de 29 de junio de 2023)

<sup>30</sup> Unión Europea. Directiva (UE) 2019/2121 del Parlamento y de Consejo, relativa por la que se modifica la Directiva (UE) 2017/1132 en lo que atañe a las transformaciones, fusiones y escisiones transfronterizas (Diario Oficial de la Unión Europea, de 12 de diciembre de 2019)

Teniendo en cuenta estas nuevas disposiciones recogidas en la nueva ley como también el concepto de esta operación, vamos a explicar de manera más detallada la importancia de esta misma en dos partes siendo la primera la delimitación de este negocio y, en una segunda parte la puesta en aplicación de la misma.

### **2.1.La evolución conceptual de la cesión global**

De manera general, esta operación puede considerarse a priori como un negocio el cual puede llevar a la desaparición de la parte cedente, lo cual resulta directa y consecutivamente lógico al referirse que la empresa cedente esta cediendo todo su capital, eso era lo que entendía también la anterior Ley de Modificaciones Estructurales, esta entendía que al ceder todos los activos, esta empresa iba a detener su funcionamiento económico, para la ley esta operación servía como una forma diferente de liquidación de la sociedad. Esto fue duramente criticado por la doctrina la cual no podía aceptar que el legislador relegara y encasillara esta operación a solamente una operación pensada para liquidar la sociedad, la doctrina entendía que esta operación debía verse de una forma más amplia tratándose no solo de una liquidación sino convirtiéndose en una autentica operación de modificación estructural, junto a la transformación, la fusión y la escisión<sup>31</sup>.

### **3. LA FISCALIDAD DE LOS CONTRATOS DE CESIÓN EN CASOS DE ADQUISICIONES EMPRESARIALES**

Esta es una segunda parte en la cual se englobarán las cuestiones fiscales que rodean el contrato de cesión de activos inmateriales en casos de adquisiciones empresariales. Esta parte resulta bastante importante y de sumo interés para las empresas debido a que el tema fiscal es una de las principales preocupaciones y de las que más llama interés a las empresas al momento de realizar cualquier operación societaria, por esto se dedicará un apartado a este aspecto

---

<sup>31</sup> “La cesión global de activo y pasivo en las sociedades de capital”, Noticias jurídicas (disponible en <https://noticias.juridicas.com/conocimiento/articulos-doctrinales/4816-la-cesion-global-de-activo-y-pasivo-en-las-sociedades-de-capital/> ; última consulta 19/02/2026)

### 3.1. Régimen de la Patent Box

La Patent Box es un incentivo fiscal el cual permite reducir la base imponible del Impuesto sobre Sociedades cuando una empresa cede el uso de determinados activos intangibles. Este incentivo tiene como fin el impulsar la innovación y el desarrollo de la inversión en I+D promoviendo la inversión del intangible en el sistema empresarial español <sup>32</sup>.

Históricamente se buscaba inicialmente una regularización del régimen fiscal común aplicable su creación de la mano de la Directiva 49/2003 de la Comunidad Europea y del Consejo <sup>33</sup>, esta regulación servía como contexto para guardar un régimen común de Patent Box en todos los Estados miembros.

En España, el régimen de la Patent Box no entra en vigor sino hasta el año 2008, en dicho año se produce la aprobación de la Ley 16/2007<sup>34</sup> la cual introduce la reducción por activos intangibles<sup>35</sup>. Con estas regulaciones la Patent Box fue implementada en el sistema español dando un nuevo atractivo a la creación y explotación de activos intangibles en el sistema.

### 3.2. Beneficios fiscales de la Patent Box

Como ya se viene anunciando, esta forma de fiscalizar ciertas operaciones con los intangibles de una sociedad ha ayudado a potenciar el atractivo a las empresas en la inversión de todos estos activos. La Patent Box permite a las empresas en caso de realizar operaciones específicas deducirse un porcentaje fiscal de dichos negocios jurídicos lo cual, como consecuencia, ha llevado a que este sistema más utilizado por las empresas.

Cuando se busca que algo tenga un efecto positivo, de manera general se debe de dar algo a cambio lo cual lleve a incentivar el hacer dicha cosa, eso pasa con la Patent Box y las reducciones fiscales que pueden llevarse a cabo por las sociedades son cifras que terminan

---

<sup>32</sup> “Cesión de activos intangibles en España: beneficios del Patente Box para empresas y autónomos”, Fimax Asesores – Legal y tributario, 10 marzo 2025 (disponible en <https://www.fimax.es/cesion-activos-intangibles-beneficios-patent-box/> ; última consulta 13/02/2026)

<sup>33</sup> Unión Europea. Directiva (UE) 2003/49 del Consejo, de 3 de junio de 2003, relativa a un régimen fiscal común aplicable a los pagos de intereses y cánones efectuados entre sociedades asociadas de diferentes Estados miembros (Diario Oficial de la Unión Europea, núm. 157, de 26 de junio de 2003).

<sup>34</sup> Ley 16/2007, de 4 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 (BOE, núm. 160, de 5 de julio de 2007).

<sup>35</sup> Hernández Gonzales, F., *La fiscalidad de la cesión de activos intangibles en empresas sujetas al régimen de la zona especial canaria*, Comillas, Madrid, 2023, p. 9

siendo para estas lo suficiente atractivas como para invertir en proyectos de activos inmateriales y ser eligibles para aplicarse la reducción fiscal. En estos casos, dicha reducción se encuentra justificada bajo el artículo 23 de la Ley de Impuesto de Sociedades el cual dicta que “*Las rentas procedentes de la cesión del derecho de uso o de explotación de patentes, dibujos o modelos, planos, fórmulas o procedimientos secretos, de derechos sobre informaciones relativas a experiencias industriales, comerciales o científicas, tendrán derecho a una reducción en la base imponible en el porcentaje que resulte de multiplicar por un 60 por ciento el resultado del siguiente coeficiente*”<sup>36</sup>. De manera concreta quiere decir que, el régimen fiscal del Patent Box permite reducir de la base imponible del Impuesto sobre Sociedades en un 60% del importe de las rentas que proceden de la licencia y/o transmisión de ciertos activos intangibles<sup>37</sup>.

Hay que tener en cuenta que en operaciones entre empresas vinculadas (es decir aquellas empresas sociedades que mantienen una relación especial de dependencia, control o influencia significativa, directa o indirecta, formando parte de un mismo grupo empresarial<sup>38</sup>), es necesario aplicar precios de mercado y que todo esto quede lo mejor documentado posible<sup>39</sup>. Esto es de suma importancia debido a que, en casos de absorciones de bloques de empresas o en casos donde se decida fusionar varias empresas las cuales tengan la misma casa matriz, no podrán imponer los precios que estos deseen sino seguir las reglas competitivas del mercado, no contarán con la libertad de poner el precio que mejor les favorezca sino uno el cual ya está limitado por el mismo mercado.

#### 4. LOS NDAs EN LAS CESIONES DE INTANGIBLES

En este apartado haremos referencia a la importancia de los NDAs en los contratos de cesión entre las partes antes de realizarse la transferencia de los activos.

---

<sup>36</sup> Ley 27/2014, de 28 noviembre, del Impuesto sobre Sociedades (BOE 28 de noviembre de 2014)

<sup>37</sup> Carolina, P., “Los Activos Intangibles”, Garrigues (disponible en [https://www.wipo.int/edocs/mdocs/mdocs/en/ompi\\_oepm\\_rs\\_pi\\_mad\\_17/ompi\\_oepm\\_rs\\_pi\\_mad\\_17\\_t1\\_garrigues.pdf](https://www.wipo.int/edocs/mdocs/mdocs/en/ompi_oepm_rs_pi_mad_17/ompi_oepm_rs_pi_mad_17_t1_garrigues.pdf) ; última consulta 18/02/2026)

<sup>38</sup> “Diferencias entre una empresa vinculada y una asociada”, BBVA (disponible en <https://www.bbva.es/finanzas-vistazo/ae/cuentas/diferencias-empresa-asociada-y-vinculada.html> ; última consulta 18/02/2026)

<sup>39</sup> “Cesión de activos intangibles en España: beneficios del Patente Box para empresas y autónomos”, Fimax Asesores – Legal y tributario, 10 marzo 2025 (disponible en <https://www.fimax.es/cesion-activos-intangibles-beneficios-patent-box/> ; última consulta 18/02/2026)

Comenzando con la definición d los NDA (Non-Disclosure Agreement, en inglés Acuerdo de Confidencialidad), son acuerdos o contratos los cuales tienen como fin el que las partes puedan compartirse información secreta sobre los bienes de los cuales están interesados para ser transmitidos, esto lo hacen debido a cuando una empresa está interesada en un bien/activo de otra empresa necesita conocer información la cual no es pública sino privada y además es sensible para la empresa propietaria de dicho bien. Estos tipos de acuerdos se llevan bastante con el fin de que ambas partes adopten precauciones contractuales para que la información que se comparten no salga a la luz y que los demás participe en el mercado tengan conocimientos de la misma y la utilicen para lograr algún tipo de beneficio frente al dueño del activo<sup>40</sup>.

Además de guardar la confidencialidad sobre la información compartida entre ambas partes, estos tipos de contratos sirven para delimitar el uso de la misma información por el receptor, de esta manera contractualmente se obliga una parte con la otra a no utilizar dicha información de una forma la cual no se haya pactado. De manera cronológica, estos tipos de acuerdos son bastante utilizados desde el inicio de las negociaciones con el fin de contar con mayor protección en caso de cualquier problema de fuga de información, utilización de la misma de una forma no acordada, etc. Es lógico creer que estos siempre se lleven a cabo al inicio de cualquier tipo de negociación con el fin de una parte proteger sus activos y la de otra tener más información sobre el activo el cual cuentan interés.

Hablando ya en los casos de adquisiciones empresariales, pueden contar con mucha utilidad en estos casos, las empresas pueden utilizarlo de las formas en las que más les favorezca. Es un contrato con mucha importancia en las operaciones de M&A con el fin de proteger como ya le hemos dicho la información de los activos, también proporciona más información al futuro adquirente de la sociedad.

Aunque además de los puntos ya recogidos, los NDA pueden jugar un papel estratégico en las operaciones de adquisiciones empresariales<sup>41</sup>. Controlar estratégicamente la difusión de

---

<sup>40</sup> Jorge, L., “Transferencia de tecnología: con un NDA ya la tengo cubierto, cierto”, Herrero&Asociados (disponible en <https://www.hyaip.com/es/espacio/transferencia-de-tecnologia-con-un-nda-ya-lo-tengo-cubierto-verdad/> ; última consulta 23/02/2026)

<sup>41</sup> “El papel fundamental de la confidencialidad en las fusiones y adquisiciones”, Bakertilly (disponible en <https://techma.bakertilly.es/como-hacer/confidencialidad-nda-procesos-ma/> ; última consulta 23/02/2026)

la información de los activos puede determinar quién va a terminar siendo el adquirente de la empresa, una forma de controlar dicha difusión es escogiendo de manera exclusiva a las sociedades quienes le va a facilitar dicha información, escoger a aquellos que ya cuenten con un historial de discreción en operaciones anteriores.

De manera general, estos tipos de contratos son importantes para sentar las bases del contrato de cesión de los activos los cuales se harán las empresas, es importante conocer como peculiaridad del contrato de cesión que se llevará a cabo los antecedentes que se pueden llevar para realizar de la mejor manera dicho contrato de traspaso de titularidad. Se puede resumir como una manera diligente para comenzar con las negociaciones de una futura operación transmisiva de algún derecho y de la cual las empresas deben de prestar atención para evitar algún tipo de problema futuro con algún interesado.

## **CONCLUSIONES**

En este proyecto de grado de los contratos de cesión de activos inmateriales en casos de adquisiciones empresariales se explicó de manera estructurada y organizada la importancia y relevancia de estos supuestos en el ordenamiento jurídico.

Antes de todo resultaba imprescindible el hecho de comenzar explicando los conceptos jurídicos que iban a ser necesarios para poder desarrollar de la manera más correcta, debido a esto se dedicó en la totalidad el primer capítulo a detallar desde el mismo contrato de cesión, las adquisiciones empresariales, hasta también explicar los diferentes tipos de activos inmateriales, sus derivados y la importancia de determinar estos.

Ya con los conceptos explicados correctamente y de su debida manera, se paso a explicar los limites los cuales cuentan las empresas al momento de llevar a cabo tanto las cesiones de los activos como también los límites con los que cuentan al momento de adquirir otra empresa. Estos limites ayudan a explicar las barreras y los márgenes de juego que cuentan las empresas para realizar estos tipos de operaciones, en esto basamos el segundo capítulo de este proyecto.

Con esto pasamos al tercer y último capítulo donde ya si y, de manera explayada, se recogieron peculiaridades las cuales deben de tener en cuenta las empresas al momento de ceder activos inmateriales en el régimen jurídico español, se logró satisfactoriamente mostrar

los supuestos donde las empresas deben de tener un especial cuidado al momento de realizar la cesión de los activos, se recogieron varias singularidades las cuales pueden llegar a tener una relevancia para las empresas en varios supuestos, este capítulo es el corazón de este proyecto donde si vemos varios supuestos y la importancia de dichas operaciones realizadas por las empresas.

Al final, se puede concluir de manera satisfactoria que este proyecto logró cumplir con sus metas de recoger los supuestos de los contratos de cesiones de activos inmateriales en casos de adquisiciones empresariales, las explicaciones teóricas de cada término como también el determinar dónde están recogidas, la relevancia de estos en la competencia de los mercados y como también los casos las cuales las empresas deben prestar mayor atención.

## BIBLIOGRAFIA

Tratado de Lisboa, firmado el 13 de diciembre de 2007 (Diario Oficial de la Unión Europea, de 7 de junio de 2016). Disponible en <https://www.boe.es/doue/2007/306/Z00001-00271.pdf>

Unión Europea. Directiva 2003/49/CE del Consejo, de 3 de junio de 2003, relativa a un régimen fiscal común aplicable a los pagos de intereses y cánones entre sociedades asociadas de diferentes Estados miembros (Diario Oficial de la Unión Europea, núm. 157, de 26 de junio de 2003). Disponible en <https://www.boe.es/buscar/doc.php?id=DOUE-L-2003-80946>

Unión Europea. Directiva (UE) 2019/2121 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 27 de noviembre de 2019, por la que se modifica la Directiva (UE) 2017/1132 en lo que respecta a las transformaciones, fusiones y escisiones transfronterizas (Diario Oficial de la Unión Europea, de 12 de diciembre de 2019). Disponible en <https://www.boe.es/buscar/doc.php?id=DOUE-L-2019-81935>

Ley 1/1996, de 12 de abril, de Propiedad Intelectual (BOE, de 22 de abril de 1996). Disponible en <https://www.boe.es/buscar/act.php?id=BOE-A-1996-8930>

Ley 1/2001, de 7 de diciembre, de Marcas (BOE, de 8 de diciembre de 2001). Disponible en <https://www.boe.es/buscar/act.php?id=BOE-A-2001-23093>

Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia (BOE, de 4 de julio de 2007). Disponible en <https://www.boe.es/buscar/act.php?id=BOE-A-2007-12946>

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 (BOE, núm. 160, de 5 de julio de 2007). Disponible en <https://www.boe.es/buscar/act.php?id=BOE-A-2007-13023>

Ley 27/2014, de 28 de noviembre, del Impuesto sobre Sociedades (BOE, de 28 de noviembre de 2014). Disponible en <https://www.boe.es/buscar/act.php?id=BOE-A-2014-12328>

Ley 24/2015, de 24 de julio, de Patentes (BOE, de 25 de julio de 2015). Disponible en <https://www.boe.es/buscar/act.php?id=BOE-A-2015-8328>

Real Decreto 687/2002, de 12 de julio, por el que se aprueba el Reglamento para la ejecución de la Ley de Marcas (BOE, de 13 de julio de 2002). Disponible en <https://www.boe.es/buscar/act.php?id=BOE-A-2002-13981>

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 (BOE, de 24 de octubre de 2015). Disponible en <https://www.boe.es/buscar/pdf/2015/BOE-A-2015-11430-consolidado.pdf>

Real Decreto-ley 5/2023, de 28 de junio, por el que se adoptan y prorrogan determinadas medidas de respuesta a las consecuencias económicas y sociales de la Guerra de Ucrania [...] (BOE, núm. 154, de 29 de junio de 2023). Disponible en <https://www.boe.es/buscar/act.php?id=BOE-A-2023-15135>

Sentencia del Tribunal Supremo núm. 287/1997, de 9 de diciembre.

Sentencia del Tribunal Supremo núm. 831/1998, de 18 de septiembre.

Sentencia del Tribunal Supremo (Sala de lo Contencioso-Administrativo), núm. 683/2021, de 15 de mayo, FJ tercero.

Sentencia de la Audiencia Nacional (Sala de lo Contencioso-Administrativo), núm. 511/2013, de 27 de enero, FJ cuarto.

AGUILERA SILVÁN, F. (1 de octubre de 2010). *La cesión del contrato en la doctrina civil*. Obtenido de Noticias Jurídicas: <https://noticias.juridicas.com/conocimiento/articulos-doctrinales/4588-la-cesion-del-contrato-en-la-doctrina-civil/>

ESCOLANO, J. (20 de octubre de 2024). *La valoración de activos intangibles: Un elemento clave de la propiedad intelectual para el negocio de las empresas*. Obtenido de Otrosí: <https://www.otrosi.net/valoracion-activos-intangibles-icam/>

FAUS, M. (17 de enero de 2023). *Cesión de contrato*. Obtenido de vLex: <https://vlex.es/vid/cesion-contrato-844408632>

MACIEJEWSKA, J. K. (2025). *Parlamento Europeo*. Obtenido de <https://www.europarl.europa.eu/factsheets/es/sheet/36/la-propiedad-intelectual-industrial-y-comercial>

PINA, C. (2025). *Activos intangibles*. Obtenido de Garrigues: <https://www.otrosi.net/valoracion-activos-intangibles-icam/>

VIDAGAENZ PELÁEZ, J. M. (12 de noviembre de 2012). *La cesión global de activo y pasivo en las sociedades de capital*. Obtenido de Noticias Jurídicas: <https://noticias.juridicas.com/conocimiento/articulos-doctrinales/4816-la-cesion-global-de-activo-y-pasivo-en-las-sociedades-de-capital/>

APD. (2015, 30 de octubre). ¿Qué es el know-how de una empresa? <https://www.apd.es/que-es-el-know-how/>

Baker Tilly. (2019). El papel fundamental de la confidencialidad en las fusiones y adquisiciones: 3 aspectos. <https://techma.bakertilly.es/como-hacer/confidencialidad-nda-procesos-ma/>

BBVA. (2022). Diferencias entre una empresa asociada y una empresa vinculada. <https://www.otrosi.net/valoracion-activos-intangibles-icam/>

BBVA. (2024). ¿Qué es una due diligence? Cómo se realiza una auditoría antes de una inversión, fusión o adquisición. <https://www.bbva.com/es/innovacion/que-es-una-due-diligence-como-se-realiza-una-auditoria-antes-de-una-inversion-fusion-o-adquisicion/>

Cámara de Comercio de España. (2020). Propiedad intelectual e industrial. <https://www.camara.es/innovacion-y-competitividad/proteger-la-innovacion/propiedad-industrial>

CEDEC. (2022). ¿Qué son las fusiones y adquisiciones empresariales? <https://cedec-group.com/es/blog/que-son-las-fusiones-y-adquisiciones-de-empresas>

Gutiérrez Pujadas & Partners. (s. f.). Fusión vs. adquisición de empresas. <https://gpasoc.com/fusion-vs-adquisicion-de-empresas/>

Lorenzo, J. (2023, 10 de febrero). Transferencia de tecnología: ¿Con un NDA ya lo tengo cubierto? <https://www.hyaip.com/es/espacio/transferencia-de-tecnologia-con-un-nda-ya-lo-tengo-cubierto-verdad/>

LundiMatin. (2021). ¿Qué son los activos? <https://www.lundimatin.es/glosario/activos>

Protectia. (2024, 6 de mayo). Diferencias clave entre propiedad industrial e intelectual. <https://www.protectia.eu/diferencias-propiedad-industrial-intelectual/>

SUPERCASA. (2024, 21 de enero). Activos materiales e inmateriales: ¿Qué son? <https://supercasa.pt/es-es/noticias/activos-materiales-e-inmateriales-que-son/n5135>