

**Universidad Pontificia Comillas ICAI-ICADE**

**Máster Universitario en Acceso a la Abogacía**

**Caso práctico para el Trabajo Fin de Máster Derecho de Empresa**

**Curso 2022/2023**



**Autor: Álvaro Meca Rubio**

**Tutor: Guillermo Guerra Martín**

**Madrid**

**Diciembre 2023**

## **Resumen**

El presente Trabajo de Fin de Máster tiene por objeto analizar las distintas cuestiones que se plantean a modo de caso práctico, mediante el empleo de la legislación aplicable, doctrina y jurisprudencia pertinente.

El caso se divide en tres partes. Una primera parte en la que se presentan tres contingencias de distinta índole (fiscal, marcas y laboral), en los que se pide su cuantificación o determinación de si es un riesgo probable o no, finalizando con una proposición de métodos contractuales efectivos para la protección de los intereses de la parte compradora. La segunda parte versa sobre distintas materias del ámbito mercantil (reparto de dividendos y derechos del socio). La tercera parte consta de dos preguntas. La primera de ellas consiste en el planteamiento de una serie de alternativas que permitan que la sub-filial de la adquirida quede controlada directamente por la entidad adquirida. Y la segunda consiste en una serie de preguntas sobre el control de competencia en una posible adquisición de una cotizada y de en qué situaciones estaría obligado a efectuar oferta pública de adquisición obligatoria.

## **Abstract**

The purpose of this Master's Thesis is to analyze the different issues that arise as a practical case, through the application of the applicable legislation, doctrine and relevant jurisprudence.

The case is divided into three parts. The first part presents three contingencies of different nature (tax, trademarks and labor) in which the quantification or determination of whether it is a probable risk or not is requested, ending with a proposal of effective contractual methods for the protection of the interests of the purchasing party. The second part deals with different commercial matters (distribution of dividends and rights of the shareholder). The third part consists of two questions. The first one consists of a series of alternatives that would allow the sub-subsidiary of the acquired company to be directly controlled by the acquired entity. And the second consists of a series of questions on the control of competition in a possible acquisition of a listed company and in which situations it would be obliged to make a mandatory takeover bid.

## **Palabras clave**

Trabajo Fin de Máster, Contingencias, Métodos contractuales de protección, Reparto de dividendos, Derechos del socio, Planificación societaria y fiscal, OPA, Control de concentraciones.

## **Keywords**

Contingencies, Contractual methods of protection, Distribution of dividends, Member's rights,

Corporate and tax planning, Public tender offer, Control of concentrations.

### Listado de Abreviaturas y otros conceptos:

- **AEAT:** Agencia Estatal de Administración Tributaria
- **IVA:** Impuesto sobre el Valor Añadido
- **IS:** Impuesto de Sociedades
- **LGT:** Ley General Tributaria
- **TS:** Tribunal Supremo
- **STS:** Sentencia del Tribunal Supremo
- **STJUE:** Sentencia del Tribunal de Justicia de la Unión Europea
- **CP:** Código Penal
- **LM:** Ley 17/2001, de 7 de diciembre, de Marcas
- **RDAD:** Real Decreto 1382/1985, de 1 de agosto, por el que se regula la relación laboral de carácter especial del personal de alta dirección.
- **LSC:** Real Decreto Legislativo 1/2010, de 2 de julio, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley de Sociedades de Capital
- **SAP:** Sentencia de la Audiencia Provincial
- **LIS:** Ley 27/2014, de 27 de noviembre, del Impuesto sobre Sociedades.
- **LIP:** Ley 19/1991, de 6 de junio, del Impuesto sobre el Patrimonio.
- **RD OPAS:** Real Decreto 1066/2007, de 27 de julio, sobre el régimen de las ofertas públicas de adquisición de valores
- **LMV:** Ley 6/2023, de 17 de marzo, de los Mercados de Valores y de los Servicios de Inversión
- **LDC:** Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia
- **CNMC:** Comisión Nacional de los Mercados y de la Competencia
- **RD 5/2023:** 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, 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.

## Tabla de Contenido

<b>I.</b>	<b>INTRODUCCIÓN</b> .....	5
<b>II.</b>	<b>PRIMERA PARTE</b> .....	5
	II.1. Contingencia fiscal.....	5
	II.2. Contingencia de marcas .....	11
	II.3. Contingencia laboral .....	13
	II.4. Remedios contractuales.....	15
<b>III.</b>	<b>SEGUNDA PARTE</b> .....	18
	III.1. Posibilidad de reparto de dividendos .....	18
	III.2. Posibilidad de exigir nombramiento en el Consejo de administración .....	21
	III.3. Derecho de información del socio minoritario .....	22
<b>IV.</b>	<b>TERCERA PARTE</b> .....	23
	IV.1. Planificación societaria.....	24
	IV.2. Escenarios de adquisición obligatoria y control de concentraciones.....	29
<b>V.</b>	<b>Bibliografía</b> .....	34

Aclaración: El texto que consta resaltado en negrita y cursiva, es el enunciado propuesto para la realización del presente Trabajo Fin de Máster.

## I. INTRODUCCIÓN

*La entidad LATINO GANG INC., con sede en Miami, es la sociedad matriz de un grupo internacional dedicado a la industria musical, en especial a la producción discográfica de reguetón y a la representación de artistas de habla hispana (el Grupo). Pese a ser una de las mayores productoras de música latina y contar con presencia en la práctica totalidad del continente americano, el Grupo todavía opera en España, mercado de gran atractivo estratégico y una de las prioridades de expansión para los próximos años.*

## II. PRIMERA PARTE

*El Grupo está planeando la adquisición de una participación del 51% en el capital social de la española PRODUCCIONES GASOLINA, S.L. (la Sociedad) como puerta de entrada a este país, para lo cual contratan los servicios de su despacho de abogados, uno de los mejores de Madrid en este tipo de operaciones.*

*Tras un exhaustivo proceso de revisión de la situación legal de la Sociedad (due diligence), los abogados del Grupo entregan un informe final señalando tres contingencias relevantes sobre las cuales solicitan un asesoramiento adicional en mayor profundidad.*

### II.1. Contingencia fiscal

*La Sociedad no declaró a la AEAT en su debido momento más de un millón de euros en ingresos derivados de conciertos virtuales a través de la plataforma TikTok, obtenidos a lo largo del 2020 durante los meses de pandemia. Al Grupo le preocupa la posibilidad de que la AEAT inicie una investigación en relación con este asunto. Valore la idoneidad de una regularización vs. ignorar el asunto, así como todos los posibles costes relacionados con ambas opciones.*

Para realizar una valoración de la idoneidad de regularizar o no, debemos primero realizar una simulación entre un escenario u otro. Así, una vez que conozcamos los importes a regularizar o las posibles sanciones u otras reacciones del sistema jurídico, podremos valorar con plena profesionalidad cuál de las dos alternativas es la idónea.

Por tanto, vamos a proceder en primer lugar a realizar la simulación del escenario de la regularización, posteriormente, el del escenario de la no regularización y, por último, la valoración profesional sobre la elección a tomar en esta situación.

Así mismo, los cálculos de los escenarios planteados se realizan bajo la premisa absoluta de que lo que no se ingresó, y debió de haberse ingresado, habrá de pagarse en todo caso. Y, por ello,

en el cálculo de los costes no se tienen en cuenta estos importes.

## **A. ESCENARIO REGULARIZACIÓN**

### **A.1. Premisas**

Los dos impuestos que entran en juego en estos casos, en principio, van a ser el Impuesto del Valor Añadido (en adelante, IVA) y el Impuesto de Sociedades (en adelante, IS). Así mismo, también entraría en juego el Impuesto de Actividades Económicas (en adelante, IAE) al superar, con dicha regularización, en todo caso, el importe de la cifra de negocios de 1.000.000€. Sin embargo, no vamos a cuantificar dicho coste por la dependencia para su cálculo de cuestiones fácticas de las que no disponemos.

Nos encontramos que, en este caso, al ser una declaración extemporánea de ingresos, entraríamos en el supuesto del artículo 25 LGT. De tal modo, según el mencionado artículo se habrá de pagar el recargo por declaración extemporánea y, en su caso, el interés de demora por transcurrir más de un año.

Respecto del recargo, el artículo 27. 2 de la Ley General tributaria (en adelante, LGT) dispone que si hubieran transcurrido más de 12 meses desde el momento en que hubo de pagarlo el recargo será del 15%, y, exigiéndose, desde el día siguiente al término del plazo de los 12 meses, el interés de demora.

En relación con los intereses de demora, su importe se recoge en el artículo 26.6 LGT con el tenor siguiente:

*6. El interés de demora será el interés legal del dinero vigente a lo largo del período en el que aquél resulte exigible, incrementado en un 25 por ciento, salvo que la Ley de Presupuestos Generales del Estado establezca otro diferente*

Por último, los costes a los que haremos referencia en el desarrollo de este punto son sin considerar el ingreso correspondiente que habría que realizar como consecuencia de la tributación del IS e IVA que no se tributó en su día.

### **A.2. Bases de los importes a regularizar**

Una vez determinados los costes que confluyen en la regularización debemos de determinar la base de la regularización, en este caso las ventas que fueron objeto de ocultación.

Este hecho plantea una cuestión adicional y es determinar qué parte corresponde a la propia

venta, que conformará lo dejado de ingresar en el IS, y qué parte es la dejada de ingresar en concepto de IVA.

Al este respecto se ha pronunciado el TS en su sentencia de 17 de diciembre de 2020 (rec 1954/2019), cuya interpretación ha confirmado la STJUE, sala 3ª, de 1 de julio de 2021 (C-521/19). Esta interpretación supone que las ventas que se ocultaron incluyen el IVA.

De tal manera, en atención a todo lo anterior, teniendo en cuenta que las ventas ocultas eran de 1.000.000€ y que se aplican a las ventas el tipo general del 21%, los importes a regularizar serían los siguientes:

- Base en sociedades: 826.446€<sup>1</sup>. En cuota supone una cantidad dejada de ingresar<sup>2</sup> de 206.612€.
- Cantidad dejada de ingresar en IVA: 173.554€<sup>3</sup>.

### A.3. Coste regularización

#### A.3.i. Coste regularización en IS

Para conocer el coste de regularizar en sede del IS debemos de conocer cuándo acaba el plazo voluntario para realizar la declaración del impuesto, ya que será el *ies a quo*<sup>4</sup> para el cálculo de las cantidades a pagar.

En cuanto al momento en que debió de haberlo declarado, al ser ingresos obtenidos en el ejercicio 2020, debió de haber sido presentado en el modelo 200 del ejercicio 2020, cuyo último día de plazo para presentar es el 26 de julio de 2021<sup>5</sup>.

De este modo, y considerando que la regularización se realiza el 26 de diciembre de 2023, al haber transcurrido más de 12 meses corresponderá aplicar el recargo del 15%. Y de ello deriva un coste de 30.991.80€.

En cuanto al interés legal del dinero será del 3% en los ejercicios 2021<sup>6</sup> y 2022<sup>7</sup>, y del 3,25%

---

<sup>1</sup> Resulta de la siguiente operación matemática:  $((1.000.000 \times 100) / 121)$

<sup>2</sup> Se realiza aplicando el tipo general de sociedades del 25%

<sup>3</sup> Se obtiene por diferencia entre las ventas ocultas (1.000.000) y la base obtenida sobre la que se devenga el IVA (826.446).

<sup>4</sup> Fecha en que da comienzo el cómputo del plazo

<sup>5</sup> Es este día y no el 25 de julio debido a que el último día para presentar era el 25 de julio, pero como caía en domingo, en aplicación de la norma administrativa, el último día se pasa al siguiente día hábil.

<sup>6</sup> Conforme disposición adicional cuadragésima novena de la Ley 11/2020, de 30 de diciembre, de Presupuestos Generales del Estado para el año 2021

<sup>7</sup> Conforme disposición adicional cuadragésima sexta de la Ley 22/2021, de 28 de diciembre, de Presupuestos

para el ejercicio 2023<sup>8</sup>. Los intereses comenzarán a devengarse el día 26 de julio de 2022 y se hará de forma simple, no acumulándose a efectos de calcular los intereses procedentes en el periodo siguiente. Estos intereses ascienden en total a 11.632.54€

En virtud de todo lo anterior, el coste de regularizar en sede de sociedades sería de 42.624,34€.

Así mismo, y solo a los meros efectos de dejar constancia de un posible efecto en ejercicios posteriores, esta regularización podría tener efectos en los pagos fraccionados del IS que realizó la sociedad con posterioridad, en concreto los del ejercicio 2021.

### A.3.ii. Coste regularización en IVA

Al no tener una información precisa del momento en que se producen los ingresos debemos de ponernos en el peor escenario posible.

Por ello, al ser una obligación de cumplimiento trimestral y teniendo en cuenta que el estado de alarma se declaró en España el 14 de marzo de 2020, vamos a suponer que los ingresos se obtienen en el 2T de 2020.

Las declaraciones de IVA tienen carácter trimestral, siendo el último día para presentar el impuesto el 20 del mes siguiente al periodo que se liquida, en este caso el 20 de julio de 2020.

En sede de IVA aplicamos la misma lógica que en el caso anterior; en primer lugar, se paga el recargo y seguidamente se paga del interés de demora.

Así, deberemos de pagar un recargo del 15% por haber transcurrido más de 12 meses desde el último día que se tenía para presentar, ascendiendo a 26.033,10€ el importe a pagar en concepto de recargo.

Y en lo que respecta al interés de demora este se devengará desde el 21 de julio de 2021 al día 26 de diciembre de 2023, en que se regulariza la situación, siendo la cuantía a pagar, por este concepto, 16.386,59€.

En conclusión, el coste de regularización en sede de IVA sería de 42.419,69€.

El coste<sup>9</sup> total de regularizar, incluyendo IS e IVA, los ingresos que no se tributaron en el

---

Generales del Estado para el año 2022

<sup>8</sup> Según lo establecido en la disposición adicional cuadragésima segunda de la Ley 31/2022, de 23 de diciembre, de Presupuestos Generales del Estado para el año 2023

<sup>9</sup> Como se ha remarcado al principio de este punto, el coste no incluye el ingreso correspondiente de IVA e IS, sino que sólo incluye los costes directos de la regularización.

ejercicio 2020, ascendería a un total de 85.044,03€.

## **B. ESCENARIO SILENCIO**

### **B.1. Premisas**

En caso de que no se haga regularización de la situación y la AEAT descubra el hecho se debe de tener en cuenta lo siguiente:

Primero, habría de abonarse el interés de demora, en conformidad con el artículo 26.2.b) LGT, computando en este caso, conforme al apartado tercero del mismo artículo, desde el momento en que debió de ingresarse. Así mismo, respecto a este concepto se da una diferencia entre el supuesto de regularización voluntaria o no, ya que en uno se computa desde el día siguiente al transcurso del plazo de 12 meses desde el momento en que tuvo que haber tributado y el otro desde el momento en que debió ingresarse.

Segundo, deberá de abonarse la sanción administrativa correspondiente, la cual funciona de forma independiente a una posible responsabilidad penal, aunque con los matices que más adelante explicaremos.

Tercero, habría que sopesar la posible responsabilidad penal por los hechos, teniendo presente que como ha mantenido la jurisprudencia del supremo, STS n.º 404/2023 de la Sala de lo Penal, la extinción de la obligación tributaria no afecta de manera sobrevenida a la conducta delictiva. Es decir, pese a que transcurra el plazo de prescripción de la sanción dispuesta en la LGT, la responsabilidad penal subsiste hasta que prescriba conforme a lo dispuesto en el Código Penal (en adelante, CP).

### **B.2. Cuantías a pagar**

#### **B.2.i. Pago en concepto de interés de demora**

Respecto a la forma de calcular y lo que hemos de tener presente para su cálculo, en aras de una mayor brevedad, nos remitimos a lo explicado con anterioridad. Con la diferencia antes reseñada, que en este caso no se empiezan a computar los intereses al término del plazo de los 12 meses, sino que se empiezan a computar desde el día siguiente en que debió de tributarse.

De tal modo, en concepto de interés de demora se abonará una cantidad total de 38.524,87€, correspondiendo 22.886,87€ por la parte de IVA no ingresada y 19.380,49€ por la parte de IS

no ingresada.

### B.2.ii. Pago en concepto de sanción administrativa

Por haber dejado de ingresar una deuda tributaria que debió de resultar de una autoliquidación, con arreglo al artículo 191 LGT, habrá de pagar la correspondiente sanción.

En este caso, al ser de cuantía superior a 3.000€, existir ocultación y causar perjuicio económico a la administración, es plenamente aplicable el artículo 191.3 LGT, la sanción será calificada como grave. Por tanto, la sanción podrá ser impuesta dentro del rango del 50%-100% de lo dejado de ingresar.

Esto supondría que la posible sanción sería de entre 190.083€ a 380.166€.

Y, también se deberá de pagar la sanción por incumplimiento de las obligaciones contables, prevista en el artículo 200 LGT, siendo en este caso aplicable el apartado 3 del artículo antes mencionado, al haber omitido el registro de operaciones, que castiga con multa proporcional a las anotaciones omitidas con un máximo de 6.000€.

### B.3. Análisis responsabilidad penal e implicaciones

En el caso que nos ocupa, realmente, nos encontraríamos por razón de cuantía en un supuesto de delito fiscal, al ser la cantidad dejada de ingresar superior a 120.000€ por impuesto y ejercicio.

En este caso, al no haber ingresado 206.612€ en concepto de IS y 173.554€ en concepto de IVA, se enmarcaría en el 305 CP. Por tanto, la posible consecuencia es de 1 a 5 años de prisión, multa del tanto al séxtuplo de lo dejado de ingresar y pérdida de la posibilidad de obtener subvenciones públicas, beneficios o incentivos fiscales o de la seguridad social por un periodo de 3 a 6 años.

Es decir, la posible multa puede ser 2.280.996€ y pena de prisión de 1 a 5 años, junto con la pérdida del derecho a subvenciones e incentivos por 3 a 6 años.

Así mismo, hemos de dejar claro que en caso de castigo por vía penal no cabe aplicar la sanción administrativa, en virtud del principio “*Ne bis in idem*”.

Dicho lo anterior, habría de tener presente que este potencial riesgo tiene un plazo de prescripción de 5 años, conforme al artículo 131.1 CP. Y que al encontrarnos con cuantías superiores a 120.000€, el plazo del artículo 66 LGT, que dispone el plazo de prescripción de 4 años en ámbito tributario, no es relevante en nuestro caso.

Así mismo, el *dies a quo* será distinto para la cantidad defraudada en IS e IVA. Siendo para el IS el último día del plazo de presentación, es decir, el 26 de julio de 2021 y por tanto prescribiendo el 27 de julio de 2026. En cuanto al IVA, rigen los mismos principios, debido a la confirmación de la Sentencia del Tribunal Supremo de la sala de lo contencioso-administrativo 450/2020, de 18 de mayo, que concluye que la declaración resumen anual de IVA no interrumpe la prescripción. Por tanto, el primer día del plazo será el 20 de julio de 2020, y prescribirá el 20 de julio de 2025.

Así mismo, dejar constancia de que en este caso no habría riesgo de que fuera de aplicación el subtipo agravado de fraude por no concurrir los requisitos dispuestos en el artículo 305 bis, ya que la cuota defraudada es inferior a 600.000€, no se ha cometido en seno de organización criminal y tampoco se ha interpuesto persona física o sociedad que oculte la identidad del responsable. Este hecho, desde nuestro punto de vista, tiene especial relevancia en cuanto a los plazos de prescripción, ya que en este caso pasaría a ser de 10 años.

### C. CONCLUSIÓN

Atendiendo a los costes que implicaría una regularización de la situación y al plazo que restaría para la prescripción de la responsabilidad, recomendaríamos una regularización de la situación por diversos motivos. En primer lugar, la opción de regularizar te permite tener en todo momento control sobre los costes, pudiendo determinarlos de manera anticipada con mucha certeza, pudiendo repercutirlos en el precio de la compraventa e incluso exigirlo como condición a cumplir para que se realice la transacción. En segundo lugar, al tener riesgo de posible sanción penal nos encontramos con una diferencia que podría superar en 26 veces lo que costaría la regularización, lo cual constituye un riesgo extremadamente grande teniendo en cuenta que aún restan entre año y medio y tres años para la prescripción.

## II.2. Contingencia de marcas

*La Sociedad registró la marca “MOTOPAPI” en la oficina española de marcas y patentes (OEMP), la cual se concedió el 20 de octubre del 2022, y se publicó el 10 de diciembre de esemismo año en el Boletín Oficial de la Propiedad Industrial. Sin embargo, la cantante Dña. Rosario García-Despechá ha interpuesto una acción ante los tribunales correspondientes, alegando que la marca “MOTOPAPI” vulnera un derecho de propiedad intelectual de su titularidad, todo ello con base en los siguientes motivos: (i) su derecho es anterior en el tiempo al registro de la marca “MOTOPAPI” y, pese a no estar registrado en la OEMP, se considera marca de renombre debido a su conocimiento por cerca del 40% de los consumidores del mercado, (ii) su marca y logo podrían confundirse*

*fácilmente con la de la Sociedad por su similitud fonética y aspecto visual (apenas dos letras de diferencia) y (iii) Dña. Rosario ha invertido grandes sumas de publicidad en su marca (más de 10 millones de euros solo en España). Valore la viabilidad de las reclamaciones de Dña. Rosario y si la Sociedad tendría cauces sólidos de defensa.*

El sistema de marcas español tiene su piedra angular en el registro válidamente efectuado, como se recoge en el artículo 2 de la Ley 17/2001, de 7 de diciembre, de Marcas (en adelante, LM). Sin embargo, existen excepciones a la regla general como la marca notoriamente conocida.

El Real Decreto Ley 23/2018, que transpone la Directiva (UE) 2015/2436 del Parlamento Europeo y del Consejo de 16 de diciembre de 2015, dispone en su exposición de motivos que se entiende que una marca tiene renombre cuando es conocida por una parte significativa del público interesado en los productos en cuestión.

Así mismo, en el ámbito europeo cobra especial relevancia el asunto C-375/87, caso General Motors, al pronunciarse sobre el alcance de marca renombrada. Dicha sentencia establece que habrá de entenderse que la marca es renombrada si es conocida de forma notoria por el público interesado en el producto. Y que, para determinarlo, el juez debe atender a la cuota de mercado poseída por la marca, la extensión geográfica, la duración de su uso y las inversiones realizadas para promocionarlas. Además, este renombre no debe de alcanzar a todo el territorio del Estado miembro, bastando con que adquiera el renombre en una parte sustancial de este.

Dicho lo anterior, la acción de doña Rosario García-Despechá se basa en el renombre de la marca, sin el cual la legislación no le daría protección alguna por no haber sido objeto de inscripción. Dicho lo cual, y en base a los datos con los que obramos, la acción de Dña. Rosario tiene viabilidad debido a que tiene un umbral de reconocimiento muy importante y a que las cuantías invertidas en la promoción de la misma dan visos de que la marca ha adquirido renombre entre el público general.

El cauce de defensa de la Sociedad, al igual que el de Dña. Rosario, se debe de centrar en la desacreditación de la adquisición de renombre de la marca para que no le sea aplicable la protección que le confiere el artículo 34.7 LM. Además, tendría otra posible alegación que consistiría en que, pese a que se considere como marca de renombre, no exista riesgo de confusión.

Para argumentar la falta de riesgo de confusión habría de atender al principio de interdependencia sentado por el Asunto Canon (C-39/97). Y es debido a que este principio es el núcleo central para apreciar el riesgo o no, al tener presente que dicho riesgo varía en función de la similitud del producto ofrecido y la similitud de la marca, pudiendo haber riesgo bajo si los productos son muy diferentes pero la marca es casi similar, y viceversa.

Así mismo, en este caso al ser música, un producto en el que la diferenciación entre uno y otro se hace desde la voz del cantante, el género u otro extremo, la similitud fonética y visual que se da en el nombre podrían verse reducidas en aplicación a la sentencia Nossa Alegria (T-472/08). Y es en dicho asunto en el que un gran parecido entre marcas de vino, parecidos incluso superiores al de nuestro caso, fueron insuficientes para apreciar la similitud, ya que el símbolo era muy distinto y al tener distribución en grandes superficies este tenía un gran peso al ser en dichos casos la vía visual la principal.

En conclusión, hay distintas alternativas para la defensa de la marca, sin embargo, nos encontramos con que va a depender en gran medida en la apreciación que el juez haga de las pruebas, argumentos y jurisprudencia aducida. Por tanto, pese a tener alternativas de defensa hay también muchas posibilidades de que no sean suficientes para mantener la marca.

### II.3. Contingencia laboral

*La Sociedad tiene intención de despedir a D. Patricio Quevedo, Director General en la Sociedad en las Islas Canarias, por la pérdida de cuota de mercado en esta región. Este directivo está vinculado a la Sociedad por un contrato de alta dirección que dispone que, en caso de despido, deberá ser indemnizado con 900.000 euros. Al Grupo le gustaría conocer las implicaciones de ese despido, y en particular si debe respetar esa indemnización, o por el contrario podría aplicarla indemnización por despido objetivo / improcedente, según aplique, que prevé el Estatuto de los Trabajadores, sin duda más barato, ya que D. Patricio lleva solo dos años y ocho meses trabajando para la Sociedad.*

El elemento esencial que nos encontramos es que Don Patricio Quevedo era director general de un área geográfica de la sociedad. Este hecho es de especial relevancia a la luz de la jurisprudencia emanada por el TS sobre los elementos necesarios que han de confluir para que sea aplicable el Real Decreto 1382/1985, de 1 de agosto, por el que se regula la relación laboral de carácter especial del personal de alta dirección (en adelante, RDAD).

El RDAD determina en su artículo primero a quienes le es aplicable. De su lectura y la sentencia del Tribunal Supremo de la sala de lo social nºrec 819/2014, se determinan las cuatro notas distintivas del directivo, que son las siguientes: 1) verdadero trabajador por cuenta ajena, 2) ejercicio de los poderes inherentes a la titularidad jurídica de la empresa, 3) ejercitar los poderes empresariales relativos a objetivos generales de la empresa y 4) actuar con plena autonomía y voluntad, sólo limitada por las instrucciones del órgano de administración de la empresa.

De todas estas notas, los distintos tribunales se han ido pronunciando a lo largo de los años, interpretando cuestiones específicas de cada una de ellas. Y, han concluido que aquel que no

reúna todas las notas definatorias estará excluido de la aplicación del RDAD.

Una vez en este punto, hemos de determinar si un director general de un área geográfica cumple con la interpretación restrictiva realizada por el TS. Sobre este punto la sentencia del TS, antes mencionada, hace una referencia sistemática a la jurisprudencia de la sala de la que se destaca el apartado b y c del Fundamento Jurídico tercero que tiene el siguiente tenor literal (el resaltado y subrayado es realizado por nosotros):

*“b) Uno de los elementos indiciarios de la relación especial de servicios de los empleados de alta dirección es que las facultades otorgadas " además de **afectar a áreas funcionales de indiscutible importancia para la vida de la empresa, han de estar referidas normalmente a la íntegra actividad de la misma o a aspectos trascendentales de sus objetivos, con dimensión territorial plena o referida a zonas o centros de trabajo nucleares para dicha actividad** ". Ello es así porque este contrato especial de trabajo se define en el art. 1.2 RD 1382/1985, de un lado por la inexistencia de subordinación en la prestación de servicios (autonomía y plena responsabilidad), y de otro lado por el ejercicio de los poderes que corresponden a decisiones estratégicas para el conjunto de la empresa y no para las distintas unidades que la componen (poderes inherentes a la titularidad jurídica de la empresa y relativos a los objetivos generales de la misma); por lo que no se estará ante una relación especial de alta dirección cuando "Los poderes o facultades atribuidos al actor no alcanzan a los objetivos generales del conjunto empresarial, sino que se limitan al área funcional y territorial que le había sido encomendada ". Entre otras, SSTS/Social 24-enero-1990, 30-enero-1990, 12- septiembre-1990 -administrador de un Parador de Turismo, 2-enero-1991 y SSTS/IV 22- abril-1997 (rcud 3321/1996 director hotel en cadena hostelería) y 4-junio- 1999 (rcud 1972/1998 director financiero grupo de empresas).*

*c) Es exigencia para atribuir a una relación laboral el carácter especial que es propio de las de alta dirección, que la prestación de servicios haya de ejercitarse asumiendo, con autonomía y plena responsabilidad, poderes inherentes a la titularidad jurídica de la empresa y relativa a los objetivos generales de la misma, y que " el alto cargo, en el desarrollo de sus funciones y ejercicio de sus facultades, ha de gozar, además, **de autonomía, asumiendo la responsabilidad correspondiente; autonomía que sólo puede quedar limitada por las instrucciones impartidas por quien asume la titularidad de la empresa, por lo que, normalmente, habrá de entenderse excluido del ámbito de aplicación del referido Real Decreto y sometido a la legislación laboral común, aquellos que reciban tales instrucciones de órganos directivos, delegados de quien ostente la***

*titularidad de la empresa, pues los mandos intermedios, aunque ejerzan funciones directivas ordinarias, quedan sometidos al ordenamiento laboral común, ya que la calificación de alto cargo requiere la concurrencia de las circunstancias expuestas, en tanto que definitorios de tal condición, a tenor del repetidamente citado art. 2.1 " ( SSTS/Social 24-enero-1990, 13-marzo-1990, 12-septiembre-1990, STS/IV 4-junio-1999 -rcud 1972/1998)."*

De lo anterior podemos observar como pueden concurrir dos razones para defender que D. Patricio no era un alto directivo y que, por tanto, le es aplicable la legislación laboral común. La primera, porque su poder queda reducido a un área geográfica determinada y no plena, que solo podría ser salvada por la importancia nuclear que ese mercado tiene para la sociedad, hecho para el que no podemos aventurarnos a elucubrar por falta de datos. Y, la segunda, porque se determina que él es el director general de las Islas Canarias pero no se hace referencia ante quien responde, ya que puede haber un directivo encargado del área europea o mercado español ante el que responda, y si fuera así no cabría en ningún caso entender que fuera alta dirección.

Por tanto, entendemos que el despido que se realizaría sería improcedente u objetivo, en función de la justificación y hechos que la empresa aduzca para efectuarlo.

#### II.4. Remedios contractuales

*Valore, en relación con las tres contingencias anteriores, cuáles serían los mecanismos contractuales de protección más efectivos para incluir en el contrato de compraventa de participaciones que está negociando el Grupo con los vendedores de la Sociedad.*

En lo referente a los mecanismos contractuales que se plantean para proteger al comprador entendemos que podrían darse tres opciones efectivas, que parten de premisas distintas. Una primera opción partiría de la base de que, habiendo detectado y cuantificado el riesgo, se reduzca el precio a pagar por la empresa, asumiendo la contingencia si acaece. Una segunda opción sería un mecanismo en la que, mediante manifestaciones y garantías y los riesgos ya cuantificados, el precio final a pagar varíe en función de unos hitos predeterminados. Y, por último, la tercera opción sería mediante un sistema de indemnizatorio basado en las manifestaciones y garantías del vendedor.

#### **MECANISMO 1. REDUCCIÓN DEL PRECIO DE COMPRAVENTA**

Este mecanismo sería especialmente recomendable para el caso de que nos encontremos con unos vendedores que requieren urgentemente el ingreso del máximo dinero posible. Así, si

hemos realizado una *due diligence* completa, podremos saber cuál es el precio que se puede reducir con el pretexto de que asumimos el riesgo por completo, y tendremos una posición fuerte en la negociación por su necesidad.

De tal modo, este mecanismo sería el más simple al constar únicamente de un ajuste del precio a pagar desde el momento inicial y con independencia de que las contingencias se manifiesten o no.

## **MECANISMO 2. FORMULA INDEMNIZATORIA MEDIANTE PRECIO APLAZADO**

A fin de reducir el riesgo del comprador por la posible pérdida derivada de las contingencias antes mencionadas se podría optar por una formula indemnizatoria que ajuste a la baja el precio de la compraventa y que lo asegure mediante el pago del precio aplazado. Para conformar este mecanismo habría de realizarse los siguientes pasos:

En primer lugar, habría de solicitar al vendedor que realice una manifestación de que la sociedad no ha ocultado ingresos y ha tributado por todos los ingresos recibidos durante el periodo no prescrito, que el contrato del señor Quevedo es un contrato laboral común y que la marca “Motopapi” es de plena titularidad de la empresa.

En segundo lugar, una vez realizadas las manifestaciones, cuya falsedad hará responsable al vendedor del daño producido, habría que determinar un límite máximo de indemnización, también denominadas *caps*<sup>10</sup>. Este se procurará que coincida con los límites superiores de las contingencias detectadas, para así tener el riesgo cubierto en el peor de los casos. En nuestro caso, habría de recoger el impacto de la sanción tributaria y recargos e intereses, la pérdida de la marca y la indemnización a pagar al señor Quevedo por su despido. En cuanto a la pérdida de la marca, para tener una mayor certeza podría realizarse una valoración específica de la misma, no acudiendo a su valoración contable al ser generalmente inferior, disponiendo dicha valoración como el daño sufrido por el comprador del que debe de responder el vendedor. Así, una vez cuantificados, y en función de las probabilidades, las partes habrían de negociar cuál será el límite máximo que podrá deducirse del pago del precio.

En tercer lugar, para asegurar una rápida y fácil gestión, el pago del precio podría articularse de dos modos. Un modo sería realizar el pago aplazado, realizando un primer pago a la cuenta del vendedor en un determinado momento y un segundo pago, postergado a la terminación del riesgo. También podrían estructurar el pago en más partes, realizando pagos en función del transcurso de los plazos de prescripción de cada una de las contingencias. Y un segundo modo sería la utilización de una cuenta escrow en que se depositara el pago del precio y de la cual se

---

<sup>10</sup> Lefebvre F., op. cit., p. 8958-8961

fueran liberando cantidades en función de las estipulaciones que se dispongan.

En cuarto lugar, en lo referente al tiempo en que se realizará el segundo pago (o ulteriores) o el tiempo que estará depositada la cuantía en la cuenta escrow, vendrá determinado por la negociación de las partes atendiendo principalmente a los plazos del ejercicio de las acciones legales o de prescripción.

Por tanto, con este mecanismo, reduciríamos la incertidumbre de las cuantías al disponer una fórmula que cuantificase el importe a reducir del precio de la compraventa en función de lo que finalmente acabe ocurriendo, siendo un mecanismo que gozaría de certidumbre y agilidad en caso de que acaeciesen las contingencias..

### **MECANISMO 3. MANIFESTACIONES Y GARANTÍAS Y EXIGENCIA**

Otra fórmula que podría adoptarse es la exigencia al vendedor de la realización de una serie de manifestaciones y garantías. Así, en este caso, se exigirá que el vendedor realice una manifestación de que la sociedad no ha ocultado ingresos y ha tributado por todos los ingresos recibidos durante el periodo no prescrito, que el contrato del señor Quevedo es un contrato laboral común y que la marca “Motopapi” es de plena titularidad de la empresa.

En cuanto a su plazo, habrá de determinarse hasta que momento quedan cubiertas las manifestaciones que acaezcan. Estos serán post-cierre y se tratará de que abarquen hasta el momento en que prescriben las contingencias.

Así, también habrá de determinarse cuál es el plazo que tiene el comprador para, una vez manifestada la contingencia, pueda reclamar. Así, en este caso, al darse la cuestión de que varias de las contingencias deben dirimirse en los tribunales, y estos son lentos, para determinar el plazo de ejercicio que tiene el comprador para reclamar sobre la base de la falsedad de dichas manifestaciones, se podrá disponer contractualmente que no empezará a contar hasta la sentencia firme o decisión análoga.

En cuanto a las garantías se podrá exigir, entre otras, un aval bancario a primer requerimiento o el otorgamiento de un aval personal que comprometa a la adquirente. También, podrá exigirse que se suscriba un contrato de seguro que asegure un posible acaecimiento de la contingencia cubierta por la manifestación. Así mismo, al igual que con el método anterior podrá determinarse un límite máximo que garantizan y una cláusula de minimis, con las que se procedería de la misma manera que se hizo para el método contractual anterior.

En resumen, en esencia este mecanismo es casi idéntico al anterior al tener en su núcleo las manifestaciones y garantías del vendedor. La diferencia radica en las garantías aportadas y que en este caso los pagos se realizan de manera íntegra, resultando en un beneficio del vendedor al tener disponible el precio desde el primer momento, y un perjuicio al comprador al no tener

cuantificados los daños y no tener retenido el dinero.

### III. SEGUNDA PARTE

*El asesoramiento proporcionado por su despacho permiten la adquisición con éxito del 51% de las participaciones de la Sociedad por parte del Grupo.*

*La Sociedad contacta con su despacho para que le asesore en torno a ciertas cuestiones complejas que se deberán acordar en las próximas reuniones de la junta general de accionistas y del consejo de administración de la Sociedad:*

#### III.1. Posibilidad de reparto de dividendos

*En la próxima junta general de socios de la Sociedad, se quiere aprobar la distribución como dividendo del mayor porcentaje posible de los beneficios obtenidos en el ejercicio societario finalizado el 31 de diciembre de 2022, pero siempre condicionado a la estabilidad financiera de la Sociedad, desde un punto de vista legal. Teniendo en cuenta la siguiente estructura financiera, proponga los pasos a seguir para repartir la mayor cantidad posible de dividendos cumpliendo los requisitos legales. Se asume que la Sociedad cuenta con caja suficiente para el pago de los dividendos:*

<b>PASIVO Y PATRIMONIO NETO</b>	(Millones €)
Capital Social	50
Reserva legal y estatutaria	30
Reserva voluntaria	10
Reservas de revalorización	5
Otras aportaciones de socios (cuenta 118 PGC)	20
Pérdidas acumuladas de ejercicios anteriores	-130
Beneficio del último ejercicio	5
Préstamos participativos con sociedades del Grupo	70
<b>TOTAL PASIVO + PATRIMONIO NETO</b>	<b>90</b>

Antes de proceder a la distribución del dividendo debemos tener presentes los artículos que regulan y condicionan su reparto, artículos 273 y 274 LSC.

El artículo 273 LSC tiene el siguiente tenor literal:

***“Artículo 273. Aplicación del resultado.***

*1. La junta general resolverá sobre la aplicación del resultado del ejercicio de acuerdo con el balance aprobado.*

*2. Una vez cubiertas las atenciones previstas por la ley o los estatutos, sólo podrán repartirse dividendos con cargo al beneficio del ejercicio, o a reservas de libre disposición, si el valor del patrimonio neto no es o, a consecuencia del reparto, no resulta ser inferior al capital social. A estos efectos, los beneficios imputados directamente al patrimonio neto no podrán ser objeto de distribución, directa ni indirecta.*

*Si existieran pérdidas de ejercicios anteriores que hicieran que ese valor del patrimonio neto de la sociedad fuera inferior a la cifra del capital social, el beneficio se destinará a la compensación de estas pérdidas.*

*3. Se prohíbe igualmente toda distribución de beneficios a menos que el importe de las reservas disponibles sea, como mínimo, igual al importe de los gastos de investigación y desarrollo que figuren en el activo del balance.”*

De su lectura se desprende que, se debe, en primer lugar, destinar el 10% del beneficio del ejercicio a la reserva legal hasta que esta alcance el 20% del capital social, por imperativo legal del 274 LSC. A continuación, sólo podrá repartirse dividendos, pudiendo ser a cargo de beneficios o cargo de reservas disponibles, si el valor del patrimonio neto es mayor a la cifra del capital social, tanto antes de repartir o como consecuencia del reparto. Y, por último, si hubiera pérdidas de ejercicios anteriores que hagan que el valor del patrimonio neto sea inferior al capital social, el beneficio obligatoriamente se destinará a compensar esas pérdidas.

Una vez que tenemos presentes las limitaciones al reparto de dividendo, debemos de aclarar los significados y consideraciones específicas sobre alguna de las partidas del balance.

En primer lugar, la reserva de revalorización, que se recoge en el artículo 9 de la Ley 16/2012, de 27 de diciembre, por la que se adoptan diversas medidas tributarias dirigidas a la consolidación de las finanzas públicas y al impulso de la actividad económica. Determina que esta cuenta forma parte de los fondos propios, conforme al apartado tercero del artículo, y más concretamente en la cuenta 114 del PGC por ser establecida por disposición de carácter legal. El saldo que en dicha partida consta, conforme al artículo 9.10 de la Ley 16/2012, será indisponible en un plazo de 3 años. Transcurrido el plazo de 3 años podrá destinarse a eliminar resultados negativos o a ampliar capital, y transcurridos 10 años podrá destinarse a reservas de libre disposición. Sin embargo, para poder repartir esta cuantía los elementos actualizados deben de estar totalmente amortizados,

deben haber sido transmitidos o dados de baja.

En segundo lugar, con respecto a la cuenta Otras aportaciones de socios, conforme al artículo 9 de la Resolución de 5 de marzo de 2019, del Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas, por la que se desarrollan los criterios de presentación de los instrumentos financieros y otros aspectos contables relacionados con la regulación mercantil de las sociedades de capital. Se determina que estas aportaciones se integran en el patrimonio neto de la sociedad, siendo una partida distribuible.

Por último, los préstamos participativos, según el artículo 20.d) del Real Decreto-ley 7/1996, de 7 de junio, sobre medidas urgentes de carácter fiscal y de fomento y liberalización de la actividad económica, se consideran patrimonio neto a los efectos de la reducción de capital y liquidación de sociedades. De modo que, a contrario sensu, no se consideran como patrimonio en cuestiones de reparto de dividendo, siendo considerados como pasivos.

Teniendo en cuenta todo lo anterior, la Sociedad no puede repartir dividendo y deberá destinar obligatoriamente el resultado obtenido a reducir pérdidas de ejercicios anteriores.

Llegados a este punto, la única opción que podría llevarse a cabo para que los socios recibieran dinero sería mediante una reducción de capital con devolución de aportaciones, debido a que en este caso la partida de préstamos participativos sí computa.

Para llevarlo a cabo la Junta General de Socios deberá acordar, cumpliendo con los requisitos legal y estatutariamente establecidos para la modificación de estatutos, una reducción de capital. En dicho acuerdo hará constar que la finalidad es la de devolución de aportaciones, el procedimiento<sup>11</sup>, el plazo de ejecución y la suma a pagar. Así mismo, deberá elevar los acuerdos de la junta a escritura pública e inscribirlos en el Registro Mercantil.

En este caso, para no requerir el consentimiento individual dispuesto en el artículo 329 LSC se optaría por la reducción del valor nominal de todas las participaciones en la misma cuantía.

Dicho lo anterior, para calcular la cuantía máxima a repartir consideramos que una limitación que encontraríamos en la reducción de capital es consecuencia del artículo 363.1. e) LSC, que dispone:

*“e) Por pérdidas que dejen reducido el patrimonio neto a una **cantidad inferior a la mitad del capital social**, a no ser que éste se aumente o se reduzca en la medida suficiente, y siempre que no sea procedente solicitar la declaración de concurso.”*

Y, también encontraríamos una segunda limitación en el artículo 4 LSC que dispone el capital social mínimo en las Sociedades de Responsabilidad Limitada en 1€.

De modo que la cuantía máxima a distribuir a los socios, en concepto de devolución de

---

<sup>11</sup> El procedimiento podría ser mediante la disminución del valor nominal de las participaciones, su amortización o su agrupación

aportaciones, serían 49.999.999€ dejando el capital social con la cuantía mínima legal, 1€, y el patrimonio neto a efectos de disolución por 10.000.001€.

Así mismo, el socio no tendrá ninguna limitación de las dispuestas en el artículo 4.1 LSC por contar con el capital social de un euro, al sumar el capital social junto con la reserva legal una cuantía superior a 3.000€, en este caso 30.000.001€ . De tal modo, no tendrá que destinar obligatoriamente el 20% del beneficio a la reserva legal hasta que dicho importe alcance la cuantía de 3.000€ ni será responsable solidario por la diferencia entre el euro y los 3.000€.

El balance al término de la operación sería el siguiente

Capital social	1
Reserva legal y estatutaria	30.000.000
Reserva voluntaria	10.000.000
Reserva de revalorización	5.000.000
Otras aportaciones de socios (118PGC)	20.000.000
Pérdidas acumuladas de ejercicios anteriores	-130.000.000
Beneficio último ejercicio	5.000.000
Préstamos participativos con sociedades del grupo	70.000.000
<b>TOTAL PATRIMONIO NETO</b>	<b>10.000.001</b>

### III.2. Posibilidad de exigir nombramiento en el Consejo de administración

*Uno de los socios minoritarios de la Sociedad, especialmente conflictivo y enfrentado a la dirección de la Sociedad en los últimos meses, Don Omar, con una participación del 25% del capital social, ha utilizado sus derechos políticos para complementar el orden del día incluyendola propuesta de nombramiento de D. Lewis García como nuevo miembro del Consejo de Administración de la Sociedad. Alega que, dado que el Consejo de Administración está compuesto por cinco administradores, Don Omar tiene una participación suficiente para poder exigir este nombramiento. De lo contrario, ha advertido que impugnará un eventual acuerdo negativo de la junta de socios y que interpondrá acciones de responsabilidad contra el Consejo de Administración por los daños causados por infracción del deber de lealtad.*

En este caso, al encontramos con una Sociedad Limitada y, salvo disposición en los estatutos al respecto, no existe el derecho legal de representación proporcional que sí existe en sede de las

sociedades anónimas.

De tal modo, Don Omar no podría exigir el nombramiento de administrador por la vía del mecanismo de representación proporcional. Este hecho conlleva que deberá de nombrarse a los administradores de manera separada por acuerdo mayoritario de los socios, y que una posible negativa al nombramiento del consejero propuesto por él no podrá ser objeto de impugnación.

En este sentido, el acuerdo mayoritario de los socios se alcanza con el voto favorable de más porcentaje que el que esté en contra siempre que representen, al menos, un tercio del capital social (artículo 198 LSC). Así mismo, este porcentaje será “mínimo indisponible” ya que el artículo 200 LSC permite vía estatutos aumentar el porcentaje exigido, pero no reducirlo. Por tanto, en ningún caso tendría los votos necesarios para conseguir el nombramiento por sí solo.

En cuanto a la supuesta infracción del deber de lealtad, entendemos que no se daría debido a que el administrador estaría actuando de buena fe y en beneficio de la sociedad, al respetar las normas que rigen esta forma societaria y sus estatutos. Además, no estaría contrariando ninguno de los supuestos legalmente establecidos en los artículos 228 y 229 LSC.

### III.3. Derecho de información del socio minoritario

*Además, Don Omar ha solicitado al Consejo de Administración información muy detallada sobre las ventas de varios discos lanzados por la Sociedad en 2023. Los miembros del Consejo de Administración consideran que esta información podría serle denegada al no ser relevante para que ejerza sus derechos, teniendo en cuenta que Don Omar realiza este tipo de peticiones de forma frecuente con el objetivo de obstaculizar el trabajo del consejo con tareas irrelevantes y monótonas. ¿Podrían denegarle la información solicitada a Don Omar o, en caso contrario, cuáles serían los plazos y forma para aportar tal información?*

Nos encontramos en sede de una sociedad de responsabilidad limitada en la que el derecho de información del socio se encuentra regulado en el artículo 196 LSC. El apartado primero dispone que la información solicitada debe de tener relación con los asuntos del orden del día. En el apartado segundo se recoge la posibilidad de denegación de la información solicitada cuando el órgano de administración entienda que perjudica el interés social. Pero, en el apartado tercero del mismo artículo se dispone una prohibición a la denegación si es solicitada por socios que representen como mínimo el 25% del capital social.

Del análisis anterior, podemos observar que hay dos razones en las que el órgano de administración puede ampararse para negarse a aportar la información al socio: i) no conexión con los asuntos del orden del día y ii) que aportar la información pueda perjudicar el interés social. Y, que en caso de aducir el interés social, no podrá negarse a aportar información si la

solicitud la apoyan socios que representen al menos un 25% del capital social (STS de 13 de diciembre de 2012, SAP Málaga 512/2015 de 9 de septiembre)

En el supuesto nos encontramos con que el solicitante, Don Omar, cuenta una representación del 25%. De modo que, en principio, el órgano de administración está obligado a aportar dicha información al socio, aunque entienda que perjudica el interés social, si tiene conexión con los asuntos del orden del día.

De tal modo, con fundamento en el artículo 196 LSC, la única forma en que podría negarse esta información sería la de negar la conexión de la solicitud concreta con el punto a tratar en el orden del día, que sería la gestión social y aprobación de cuentas. De este modo, el órgano de administración, para cumplir con el requerimiento legal del derecho de información, podría aportar la información agregada de todos los discos lanzados por la sociedad en el 2023. De esta manera, estaría cumpliendo con su deber al aportar la información que realmente tienen conexión con el orden del día.

Además de lo anterior, y pese a que hemos dicho que en principio estaría obligada a aportar dicha información al socio, cabría que el órgano de administración se negase a aportar la información solicitada con otro fundamento al anteriormente mencionado. El fundamento para negarse a esta solicitud es aducir que la solicitud se hace realizando un abuso de derecho con fines extra sociales, como es el entorpecimiento de la actuación del órgano de administración, siendo este límite genérico y común al ejercicio de todos los derechos subjetivos (STS 753/2008 de 4 de septiembre).

En cuanto a los plazos y la forma, el artículo 196.2 LSC dispone que dependerá del momento y naturaleza de la información que se solicite, de modo que el plazo y la forma de entregarlo será determinado de forma casuística.

En este caso, y presuponiendo que la solicitud se realiza antes de la celebración de la junta de forma escrita, la información habría de ser aportada de forma escrita y antes de la junta. Pero, en caso de que la solicitud se hiciera de forma verbal en la junta podría responderse en ese mismo momento de forma oral, si se tuviera la información para hacerlo, o, si no se tuviera la información, cabría aportarla de forma escrita con posterioridad a la junta (SAP Barcelona, nº rec 920/2017).

#### **IV. TERCERA PARTE**

*Meses después de la adquisición de la Sociedad por parte del Grupo, los resultados de la Sociedad permiten a la Sociedad emprender la expansión en el resto de España. Contactan una vez más a su despacho para informarles sobre las dos decisiones estratégicas que pretenden implantar:*

## IV.1. Planificación societaria

*Se ha identificado a una de las filiales de la Sociedad, Summer Sound, S.L.U., cuyo objeto social es la organización de festivales, como uno de los focos principales de pérdidas, puesto que los resultados de esta línea de negocio no dan el fruto esperado desde hace varios años. Sin embargo, una de las subfiliales controlada al 100% por Summer Sound, S.L.U., la sociedad Summer Sound Barcelona, S.L.U. sí que presenta resultados positivos y unas altas cifras de ventas. La Sociedad nos pregunta para que le prestemos asesoramiento sobre (i) las distintas alternativas para que Summer Sound Barcelona, S.L.U. deje de estar controlada al 100% por Summer Sound, S.L.U. y pase a estar controlada al 100% por la Sociedad y (ii) pasos a seguir para liquidar Summer Sound, S.L.U. asumiendo que no tiene deudas ni créditos pendientes.*

Para conseguir el objetivo de que Summer Sound Barcelona, S.L.U. pase a estar controlada al 100% por la sociedad, Gasolina, en lugar de por Summer Sound, S.L.U, encontramos 4 distintas alternativas.

### **Alternativa 1. Fusión por absorción impropia a Summer Sound y creación de Newco**

La primera, sería la fusión por absorción impropia por parte de la Sociedad, absorbente, a Summer Sound S.L.U, la absorbida, íntegramente participada. Con ello se conseguiría el objetivo de ser dueño directo de Summer Sound Barcelona, pero habría de tener presente los aspectos que se tratan a continuación.

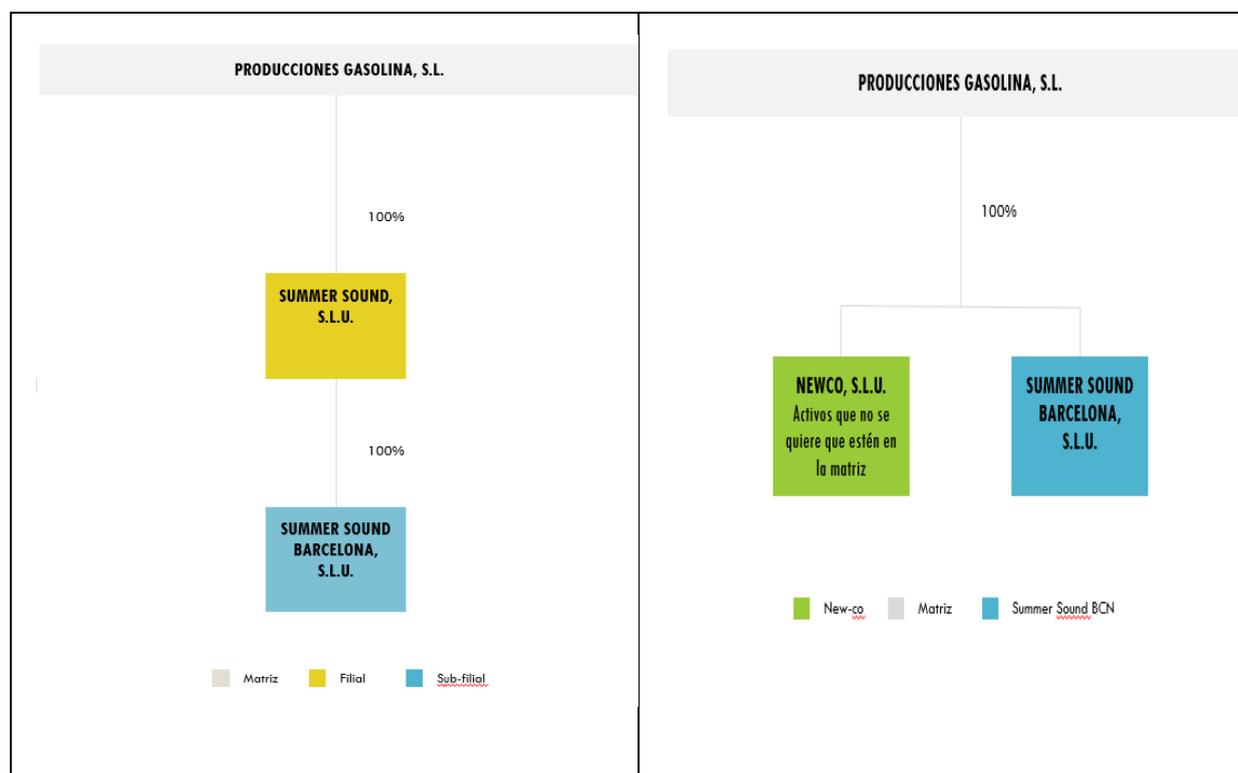
Primero, al proyecto de fusión, al ser una fusión de una sociedad íntegramente participada, le es plenamente aplicable el artículo 53 del RD 5/2023. Esto implica que no es obligatorio incluir determinadas menciones que son obligatorias para las fusiones en general, como el tipo de canje o la fecha desde que el nuevo titular tiene derecho a participar en el beneficio de la sociedad. Y, segundo, tampoco será necesario elaborar informe de expertos, ni de administradores, ni realizar ampliación de capital, ni la aprobación de la fusión por la junta de la absorbida. De modo que, al ser una fusión impropia, las exigencias documentales se relajan en los extremos indicados.

Sin embargo, el inconveniente que pesa a esta alternativa es que cumple el objetivo perseguido, pero también se absorbe el negocio que genera pérdidas sin una diferenciación societaria, hecho que rompe la compartimentación de riesgos.

Por lo anterior, se recomendaría que una vez realizada la operación de absorción se crearan una NewCo; una a la que se aportara el negocio de Summer Sound Barcelona, con el fin de compartimentar el riesgo y otra a la que se aportara los activos y negocios que no son de interés

para la sociedad.

Así mismo, esta operación podría acogerse debido a que existe motivo económico válido, a la luz de la CV0033-08, al conseguir con ella una dirección más concentrada, y una estructura idónea para canalizar futuras inversiones y incrementar las posibilidades de obtener recursos financieros.



Situación inicial

Situación final

## **Alternativa 2. Escisión parcial del negocio de Summer Sound Barcelona**

La segunda opción, sería la realización de una operación de escisión parcial. El proceder de esta operación sería que la mercantil Summer Sound S.L.U. reduzca su capital en el montante necesario para separar su participación en Summer Sound Barcelona. Esta escisión se realizaría a favor de una NewCo creada al efecto para recibir en bloque el patrimonio de esta actividad.

De esta forma se consigue que la sociedad quede directamente como dueño del 100% de la nueva mercantil, ya que se atribuye la condición de socio a aquel que lo era en la sociedad que es objeto de escisión.

Esta operación tendría el coste fiscal siguiente:

- En sede de la escindida (Summer Sound, S.L.U.): habría de integrar en la base imponible del IS la diferencia de valor entre el normal de mercado de los elementos

transmitidos y su valor fiscal (artículo 17.4.b).

Aunque, si la operación se acoge al régimen especial previsto en el Capítulo VII del Título VII de la LIS no habría que integrar dicha diferencia en la base imponible, pero no actualizaría valores. Aunque, cabría no acogerse al régimen especial, pudiendo ser beneficioso en caso de que concurran pérdidas que absorban el beneficio del incremento de la valoración.

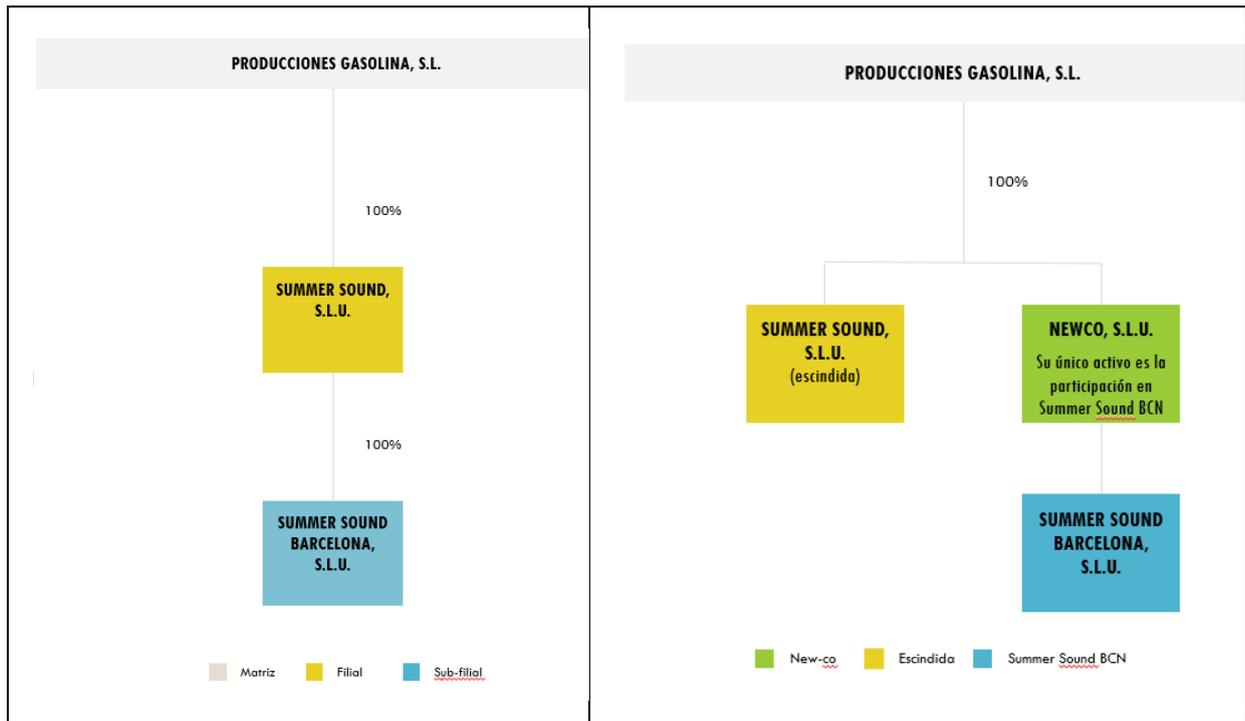
- En sede de los socios (Gasolina, S.L.): la tributación del socio difiere en función de si se acoge al régimen especial previsto en el Capítulo VII del Título VII de la LIS.

Así, en caso de renunciar habrá de integrar la diferencia de valores en la base imponible del IS de la Sociedad. Siendo aplicable la exención del 95% prevista en el artículo 21.3 LIS, tributando únicamente sobre un 5% de la diferencia de valores. Sin embargo, en caso de acogimiento al régimen, conforme al artículo 81 de la LIS, no se integraría en la base imponible la diferencia de valores, pero no se actualizarían los mismos.

Teniendo en cuenta lo anterior, había de considerar la opción de renunciar al régimen especial en caso de que la entidad escindida se prevea que va a tener pérdidas cuantiosas que en sede de esa sociedad suponga que no haya tributación o cuente con bases imponibles negativas pendientes de compensar suficientes. Ya que de ese modo se actualizarían valores tributando únicamente sobre un 5% de la diferencia de valores, quedando así la participación recogida a un mayor valor con un coste fiscal efectivo de un 1,25%, resultando que en caso de una ulterior venta de esa sociedad la tributación sea menor por tener un coste de adquisición mayor.

Así mismo, se debe de remarcar que en caso de obtener pérdidas como consecuencia de la operación, conforme a lo dispuesto en el artículo 21.6 LIS, los resultados negativos no se integrarían en la base imponible de la sociedad, es decir no resultaría una pérdida a efectos impositivos. Esta medida tiene su razón de ser en que, en virtud del mismo artículo, cabe que los dividendos recibidos por una sociedad por la participación en otra estén exentos al 95% y, por coherencia, es lógico que si no computan los ingresos tampoco lo hagan las pérdidas.

En cuanto el motivo económico válido que argumentaría la aplicación de la aplicación del régimen de diferimiento podrían aducirse los argumentos desplegados en la CV0155-08. Estos serían que, con dicha operación, se conseguiría una mayor racionalización del conjunto de actividades con diversificación de riesgos empresariales, financieros y patrimoniales.



Situación inicial

Situación final

### **Alternativa 3. Reducción de capital con devolución de aportaciones**

La tercera opción que tendría la sociedad sería la de acordar una reducción de capital con devolución de aportaciones no dinerarias, en concreto devolvería las participaciones sociales de su filial Summer Sound Barcelona a la sociedad dominante, Gasolina.

La cuantía de la devolución de aportaciones, el valor del negocio, se calcularía a valor de mercado, y para ello podría realizarse conforme al artículo 16 de Ley 19/1991, de 6 de junio, del Impuesto sobre el Patrimonio (en adelante, LIP), por ser partes vinculadas.

Con esta operación, si las magnitudes del balance lo permiten, se conseguiría la operación de una manera simple y con menores formalidades que las otras anteriormente mencionadas. Así, se tributaría únicamente en concepto de operaciones societarias un 1% del valor de lo recibido (Gasolina) y la diferencia entre el valor fiscal de adquisición y el de transmisión al socio al tipo general de sociedades (en sede de Summer Sound), que en caso de tener pérdidas en el ejercicio o bases imponibles negativas iguales o superiores a la plusvalía afluída puede resultar en una tributación efectiva de 0 euros.

### **Alternativa 4. Dividendo en especie**

Otra opción sería la de distribuir un dividendo en especie consistente en las participaciones que

se ostentan de Summer Sound Barcelona. Esta posibilidad, tratada por distintos autores<sup>12</sup>, permite que los socios puedan acordar de forma unánime o en virtud de una cláusula estatutaria el pago de dividendos en forma distinta a dinero.

Para su reparto se habrá de valorar las participaciones sociales que van a ser objeto de dividendo, ya que será sobre dicha cuantía sobre la que deberá pagar impuesto de sociedades y debiendo de ser la valoración a valor de mercado por ser partes vinculadas. Así mismo, la cuantía a integrar en la base imponible del IS es el 5% de dicha cuantía, al estar exenta el 95% restante por aplicación del artículo 21 LIS.

Con esta fórmula se consigue de una forma sencilla la actualización del valor fiscal de la participación con un peaje fiscal mínimo (tributación efectiva del 1,25%) y ello se consigue con cierta simplicidad mercantil.

#### **Alternativa 5. Liquidación de Summer Sound, S.L.U. y adjudicación de los activos sociales a los socios, incluyendo las participaciones de Summer Sound Barcelona.**

La última alternativa, sería la de liquidar la sociedad Summer Sound S.L.U., y para ello habrían de seguirse los pasos siguientes:

Primero, deber someterse a debate la disolución de la sociedad por la junta de socios y obtener mayoría de los votos. Además, por la ausencia de deudas ni créditos pendientes cabría acordar en la misma junta la liquidación simultánea.

Segundo, en la misma junta de socios, y una vez ha sido aceptada por la mayoría de los socios la disolución y liquidación de la sociedad, habría de acordar: el cese del órgano de administración, el nombramiento de liquidador y la aprobación del balance de disolución y final de liquidación. Así mismo, habrá de repartirse el haber social a los socios en función de su capital social. En este punto, al haber un único socio y no haber deudas pendientes, el haber social se atribuirá íntegramente a PRODUCCIONES GASOLINA , S.L. deduciéndose únicamente la cuantía necesaria para los gastos inherentes a la disolución.

Tercero, del acta de la junta donde consten los acuerdos relativos a los dos puntos anteriores habrá de realizarse certificación para su elevación a público y posterior inscripción en el registro mercantil.

---

<sup>12</sup> V., C. Paz-Ares en «Aproximación al estudio de los dividendos en especie», Revista Jurídica del Notariado (RJN), no 3, 1992, 207, 209 (nota 3), y «La llamada «reversión de dividendos»», Revista General del Derecho (RGD), no 577-578, 1992, y, más recientemente, IRIBARREN, Miguel, “Los dividendos electivos o scrip dividends” RDM 284 (2012) pp 141 ss.)

Por último, habrá de presentarse el modelo informativo 036 ante la AEAT comunicando el cese de la actividad.

En cuanto a la tributación de la liquidación se deben de tener varias cuestiones presentes.

En primer lugar, en caso de que el valor de mercado de los activos sea mayor que el valor neto contable por los que se tenían consignados en la contabilidad, habría que tributar por dicha diferencia en el Impuesto de Sociedades de la Sociedad que se liquida. Aunque, cabría evitar dicha tributación si lo que se atribuyen a los socios son unidades de negocio, los cuales son susceptibles de acogerse al régimen de diferimiento.

En segundo lugar, GASOLINA deberá de dar de baja en su contabilidad el valor que le atribuyó a la sociedad liquidada y dará de alta los activos adjudicados por su valor real. Este es el valor al que debe de consignarse independientemente si se acoge la operación al régimen de diferimiento, ya que este afecta a los valores fiscales no a los contables.

En tercer lugar, se deberá de tributar el 1% de lo atribuido por el Impuesto de Transmisiones Patrimoniales, y más en concreto por el concepto de operaciones societarias. Así mismo, en caso de haber inmuebles en la sociedad habría que tributar por el Impuesto sobre el Incremento de Valor de los Terrenos de Naturaleza Urbana.

## IV.2. Escenarios de adquisición obligatoria y control de concentraciones

*Como paso clave en el proceso de expansión, la Sociedad pretende adquirir un porcentaje significativo de las acciones de una de las mayores empresas del sector, la sociedad BZRP HITS, S.A. (Biza), sociedad que cotiza desde hace años en el Ibex-35. Todo ello siguiendo las recomendaciones de D. Raúl (actual consejero delegado de la Sociedad), el cual tiene un 6% del capital social Biza directamente como inversión personal. Siendo Biza una cotizada, la Sociedad está preocupada por la posible aplicación de cualquier norma imperativa en relación con la adquisición. Para ello le plantean diferentes escenarios, pero querrían conocer su opinión respecto: (i) adquirir un 29,99% de las acciones de Biza; (ii) adquirir simplemente un 12% de Biza pero suscribir además un pacto de voto con otro de los socios, Dña. Natalia Antillano, que ostenta un 28% de las acciones de Biza; (iii) adquirir el 100% de las acciones de Biza para asegurarse de que no haya presencia de ningún socio minoritario que pudiera complicar la futura gestión de Biza.*

Para el estudio de este caso debemos de tener presente las disposiciones del Real Decreto 1066/2007, de 27 de julio, sobre el régimen de las ofertas públicas de adquisición de valores (En adelante, RD OPAS) y los artículos 108 y ss de la Ley 6/2023, de 17 de marzo, de los Mercados de Valores y de los Servicios de Inversión (en adelante, LMV).

Estas normas regulan la obligatoriedad o no de realización de OPAs en el ámbito de las sociedades que cotizan, como es el caso de la sociedad BZRP HITS, S.A.

El artículo 3.1 del RD OPAS determina las tres situaciones en las que debe de realizarse una OPA de forma obligatoria. La primera, es cuando mediante la compra de votos u otros instrumentos o valores alcance el control de la sociedad. La segunda, es cuando el control de la sociedad se alcanza mediante pactos parasociales, también llamados pactos de socios. Dicho pacto, según el artículo 5.1.b), no debe tener una forma determinada, pudiendo ser expreso o tácito, escrito o verbal. Y tercera, cuando el control se realiza de forma indirecta o sobrevenida. Las tres situaciones hacen referencia al mismo concepto jurídico, la participación de control. Este concepto se determina, en este ámbito concreto, en el artículo 4 RD OPAS y el artículo 131.1 LMV. Estos artículos determinan que el control de la sociedad se ostentará en caso de tener un porcentaje de derechos de voto de al menos un 30% o, incluso teniendo menos porcentaje, cuando en el plazo de 24 meses desde la fecha de adquisición hubiera designado a más de la mitad de los miembros del órgano de administración de la cotizada.

Sin embargo, en el caso de ostentar un porcentaje de votos superior al 30% no implica necesariamente la obligación de formular una OPA. En ese supuesto cabría la posibilidad de solicitar dispensa a la Comisión Nacional del Mercado de Valores (en adelante, CNMV) si otro accionista tuviera un porcentaje de votos igual o superior. Esta se condicionaría a que el otro accionista no rebajara su participación por debajo del accionista dispensado o a que el accionista dispensado no nombre a más de la mitad de los miembros del órgano de administración.

En lo relativo a la designación de consejeros, el artículo 6 del RD OPAS recoge una serie de presunciones *iuris tantum*, que admiten prueba en contrario, de las situaciones en las que se presume que se ha designado consejero por aquel que tiene un porcentaje de voto inferior al 30%. Estas situaciones son: i) que el consejero sea nombrado por el titular de la participación o por una sociedad de su mismo grupo haciendo uso del derecho de representación proporcional, ii) cuando el consejero nombrado sea o hubiera sido en los 12 meses anteriores consejero, empleado o prestador de servicios ocasionales de la sociedad o alguna del grupo, iii) cuando para el acuerdo de nombramiento hubieran sido determinantes los votos a favor de la sociedad o alguna del grupo, iv) cuando el nombrado sea el propio titular de la participación o sociedad del grupo y v) cuando en alguna documentación societaria el titular de la participación asuma que el consejero ha sido designado por él, que lo representa o que siendo consejero dominical lo es por su relación.

Una vez estudiado las situaciones en que la normativa obliga a realizar una OPA y los distintos conceptos jurídicos determinantes, procedemos a aplicarlos a las situaciones concretas que se

nos pregunta.

### **ESCENARIO 1. Adquisición del 29,99% de las acciones**

En el caso de la adquisición del 29,99% de las acciones de BIZA, la sociedad no se encontraría obligada a realizar una OPA sobre el resto, salvo que en 24 meses nombrase a más de la mitad de los miembros del órgano de administración.

En cuanto al nombramiento de consejeros, la sociedad debe ser sumamente precavida a la hora de interferir en las deliberaciones de los distintos nombramientos, ya que las presunciones son tan amplias que podrían hacer que obligatoriamente tuviera que realizar una oferta pública de adquisición, no pudiendo pedir dispensa en dicho caso.

Además, en este caso, se debe tener presente las acciones que BIZA tenga en autocartera, ya que en aplicación del artículo 148 LSC, dichas acciones tienen suspendido el derecho de voto. Sin embargo, a efectos de RD OPAS, computan dichos derechos de voto a efectos de computar el porcentaje de voto, artículo 5.3 RD OPAS.

Por tanto, aunque la adquisición sea del 29,99% del capital es posible que tenga un porcentaje de voto efectivo superior al 30%, por la suspensión de derechos de voto de las acciones en autocartera, y sin obligación de realizar oferta de adquisición.

### **ESCENARIO 2. Adquisición del 12% de las acciones y pacto de voto con un 28%**

En este caso debería tenerse presente los mismos apuntes que en el supuesto de la compra del 29,99%, en lo que se refiere a la cautela respecto de la intervención en el nombramiento de consejeros.

Sin embargo, en este caso al haber una sindicación de voto se daría el supuesto de ostentar una participación de control en virtud de pacto, al tener conjuntamente un 30% de los derechos de voto.

Dicho lo cual, en principio estarían obligados a realizar una OPA salvo que obtuvieran la dispensa de la CNMV.

### **ESCENARIO 3. Adquisición paulatina del 100% de las acciones**

En este caso nos encontramos con una peculiaridad, y es que cabría la forma de tratar de llegar a dicho porcentaje de manera paulatina, pero sin la obligatoriedad de realizar una OPA. La forma sería mediante la opción dispuesta por el artículo 8.f) RD OPAS que dice lo siguiente:

*“Cuando el control se haya alcanzado tras una oferta voluntaria por la totalidad de los valores, si se da alguna de las siguientes circunstancias: que la oferta haya sido*

*formulada a un precio equitativo, de acuerdo con lo dispuesto en el artículo 9; o bien, que haya sido aceptada por titulares de valores que representen al menos el 50 por ciento de los derechos de voto a los que se hubiera dirigido, excluyendo del cómputo los que ya obraran en poder del oferente y los que correspondan a accionistas que hubieran alcanzado algún acuerdo con el oferente relativo a la oferta”.*

En este caso, cabría que la sociedad en un primer momento ostentara una participación inferior al 30% y que en un momento posterior realizara una oferta voluntaria sobre el restante. En este caso, la fórmula a adoptar sería distinta en función de si tiene un accionista de referencia con el que poder negociar para adquirir una participación superior al 50% o si el accionariado está muy atomizado. En el primer caso el precio será resultado de un ejercicio de negociación libre, mientras que en el segundo caso deberá respetar, el precio ofrecido, las reglas del artículo 9. Además, dentro de esta opción también se encuentran varias posibilidades, ya que una vez que se tenga una posición importante, por ejemplo más del 50% por haber comprado a varios accionistas de referencia o por haber sido aceptada en parte la OPA voluntaria, se puede optar por realizar una OPA de exclusión (regulada en el artículo 10 RDOPAS) o, entre otras, incrementar libremente su participación por ya tener una participación de partida superior al 30%, como se observa del artículo 13.4 RD OPAS.

#### **PREGUNTA ADICIONAL. Preocupación por posible concentración**

*Además, la Sociedad está preocupada por la posible aplicación de la normativa de defensa de la competencia con causa en una posible concentración provocada por la suma de los activos y ventas de la Sociedad y Biza, solicitando igualmente su asesoramiento en este sentido.*

En el caso de una posible concentración, hemos de acudir a la Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia (en adelante, LDC)

En el artículo 7.1.) LDC se define como concentración a la adquisición del control de una empresa. Siendo en el mismo artículo, por remisión a la LMV, el que define que el control se entiende cuando se tenga al menos el 30% de los derechos de voto o se hubiera designado a más de la mitad del órgano de administración.

Así, una vez comprobado si se produce concentración o no, debemos de realizar un siguiente estudio para saber si este cuerpo normativo sería aplicable al caso.

Para ello debemos de comprobar si entre la empresa adquirente y la adquirida se cumplen alguna

de las circunstancias del artículo 8 LDC, que dice lo siguiente:

*“1. El procedimiento de control previsto en la presente ley se aplicará a las concentraciones económicas cuando concurra al menos una de las dos circunstancias siguientes:*

*a) Que como consecuencia de la concentración se adquiriera o se incremente una cuota igual o superior al 30 por ciento del mercado relevante de producto o servicio en el ámbito nacional o en un mercado geográfico definido dentro del mismo.*

*Quedan exentas del procedimiento de control todas aquéllas concentraciones económicas en las que, aun cumpliendo lo establecido en ésta letra a), el volumen de negocios global en España de la sociedad adquirida o de los activos adquiridos en el último ejercicio contable no supere la cantidad de 10 millones de euros, siempre y cuando las partícipes no tengan una cuota individual o conjunta igual o superior al 50 por ciento en cualquiera de los mercados afectados, en el ámbito nacional o en un mercado geográfico definido dentro del mismo.*

*b) Que el volumen de negocios global en España del conjunto de los partícipes supere en el último ejercicio contable la cantidad de 240 millones de euros, siempre que al menos dos de los partícipes realicen individualmente en España un volumen de negocios superior a 60 millones de euros.”*

De esta manera, en un momento anterior a tener el control, se recomendaría hacer uso de la posibilidad de una consulta previa a la CNMC que da el artículo 59 del Reglamento de Defensa de la Competencia (en adelante, RDC), aprobado por el Real Decreto 261/2008, de 22 de febrero. Ya que una vez resuelta la duda de si la operación sería objeto de control de concentraciones se podría actuar en consecuencia.

En resumen, antes de alcanzar una posición de control se realizaría consulta previa para poder, una vez que se conoce el parecer de la CNMC, proceder en función de si la operación va a tener restricciones o no. Debido a que dicha decisión cambiará tanto la realización o no de la operación como el precio que se estaría dispuesto a abonar.

## V. Bibliografía

### 1. Legislación

- Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia
- Ley 17/2001, de 7 de diciembre, de Marcas
- Ley 19/1991, de 6 de junio, del Impuesto sobre el Patrimonio
- Ley 27/2014, de 27 de noviembre, del Impuesto sobre Sociedades.
- Ley 37/1992, de 28 de diciembre, del Impuesto sobre el Valor Añadido
- Ley 58/2003, de 17 de diciembre, General Tributaria
- Ley 6/2023, de 17 de marzo, de los Mercados de Valores y de los Servicios de Inversión
- Real Decreto 1066/2007, de 27 de julio, sobre el régimen de las ofertas públicas de adquisición de valores
- Real Decreto 1382/1985, de 1 de agosto, por el que se regula la relación laboral de carácter especial del personal de alta dirección
- Real Decreto Legislativo 1/2010, de 2 de julio, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley de Sociedades de Capital

### 2. Jurisprudencia

- SAP Alicante, sección 8ª, nº 745/2019 de 10 de junio [versión electrónica- CENDOJ. ECLI:ES:APA:2019:2108]
- SAP Barcelona, Sección 15ª, nº 176/2018 de 20 de marzo [versión electrónica- CENDOJ. ECLI:ES:APB:2018:1853]
- Sentencia de la Audiencia Provincial de Ourense, ° 349/2023, rec. 930/2022 [versión electrónica- base de datos LEFVRE. EDJ 2023/638626 SAP OURENSE DE 1 JUNIO DE 2023]
- Sentencia del Tribunal de Justicia de la Unión Europea, asunto C-375/97
- Sentencia del Tribunal de Justicia de la Unión Europea, asunto C65/2012 [versión electrónica- base de datos LEFVRE. EDJ 2014/4085 TRIBUNAL DE JUSTICIA (UE) (PRIMERA) DE 6 FEBRERO DE 2014]
- Sentencia del Tribunal de Justicia de la Unión Europea, sala tercera, de 1 de julio de 2021 [versión electrónica- base de datos CURIA. ECLI:EU:C:2021:527]
- Sentencia del Tribunal Supremo, sala de lo Civil, nº 70/2017. Rec. 1044/2014 [versión electrónica- CENDOJ. ECLI: ES:TS:2017:415]
- Sentencia del Tribunal Supremo, sala de lo Civil, sección 1ª, nº 255/2016 de 19 de

abril [versión electrónica- CENDOJ. ECLI:ES:TS:2016:1665]

- Sentencia del Tribunal Supremo, sala de lo Civil, sección 1ª, nº 653/2014 de 26 noviembre [versión electrónica- CENDOJ. ECLI:ES:TS:2014:5565]
- Sentencia del Tribunal Supremo, sala de lo Civil, sección 1ª, nº 741/2015 de 13 de diciembre [versión electrónica- CENDOJ. ECLI:ES:TS:2012:8061]
- Sentencia del Tribunal Supremo, sala de lo Contencioso Administrativo, de 5 de febrero de 2015, recurso nº 4075/2013 [versión electrónica- base de datos NORMACEF FISCAL Y CONTABLE. Referencia: NFJ057615]
- Sentencia del Tribunal Supremo, sala de lo Social, rec. 819/2014 [versión electrónica- CENDOJ. ES:TS:2015:1543]
- SJM Vigo, nº 176/2022 de 1 septiembre [versión electrónica CENDOJ. ECLI:ECLI:ES:JMPO:2022:10752]

### **3. Obras doctrinales**

- Álvarez Arjona, M.J. y Carrasco Perera, A., Adquisiciones de empresas, Aranzadi, 2019.
- Machuca, P. M. G. (2016). “Algunas cuestiones sobre el derecho de información del socio tras las reformas introducidas por la Ley 31/2014, de 3 de diciembre”. Revista de Derecho de Sociedades, 2016.
- Sebastián Quetglas, R., Manual de fusiones y adquisiciones de empresas, Editorial LA LEY, Madrid, 2016, S.P.

### **4. Recursos de internet**

- Blanco, R (2022). “Cláusulas habituales en contratos de compraventa de empresas”. Blog de Bewater funds (disponible en [Cláusulas habituales en contratos de compraventa de empresas – Bewater Funds](#): última consulta 8/12/2023)
- Duprat, P.N. (2021). Protección jurídica de la marca no registrada en la legislación española. (disponible en [PROTECCIÓN JURÍDICA DE LA MARCA NO REGISTRADA EN LA LEGISLACIÓN ESPAÑOLA. \(dursa.com\)](#); última consulta 10/11/2023)
- Española, O. (2016). Marcas.
- Manrique López-Rey, C. (2022). La transmisión de empresas: aspectos jurídicos.
- Plaza, A. T. (2005). Introducción al régimen jurídico de la marca notoria y de la marca renombrada en la nueva ley española de marcas. *Ius Et Veritas*, (31), 30-38.

- Uría Menendez, “El deber de lealtad de los administradores. La acción de anulación de los actos y contratos celebrados con infracción del deber de lealtad” (disponible en [20151111foro.pdf \(uria.com\)](#); última consulta 11/11/2023)