

SOCIEDADES

Problemática de la venta de activos esenciales

La necesidad de obtener la autorización de la junta general para la adquisición, enajenación o aportación a otra sociedad de activos esenciales es un punto crucial dentro del marco legal establecido por la Ley de Sociedades de Capital.



La Ley de Sociedades de Capital establece que la adquisición, enajenación o aportación a otra sociedad de activos esenciales debe contar con la aprobación de la junta general, por lo que el asunto debe incluirse en el orden del día de la junta, discutirse y acordarse en la misma.

El último balance aprobado. Sin embargo, esta presunción puede ser rebatida mediante pruebas que demuestren lo contrario, lo que subraya la importancia de evaluar cada caso de manera individual.

Se debe reflejar en el acta el acuerdo adoptado, por la mayoría necesaria, para llevar a cabo la venta.

También se deben hacer constar los pormenores y detalles de la operación, tales como los datos del bien, la identidad del comprador, el importe y condiciones de la venta...

DILEMAS LEGALES Y ÉTICOS EN LA VENTA DE ACTIVOS ESENCIALES

La administración de una empresa puede enfrentarse a la necesidad de vender activos esenciales sin que se haya dado la aprobación de la junta general.

Esta situación plantea dilemas legales y éticos, ya que puede generar controversias respecto a la validez de la operación y la protección de los intereses de los accionistas y socios.

La doctrina legal presenta

interpretaciones divididas en cuanto a la validez de estas operaciones cuando se hayan realizado sin el consentimiento correspondiente.

Algunos expertos argumentan que se deben priorizar los intereses de los accionistas y socios de la sociedad, mientras que otros enfatizan la seguridad jurídica de las transacciones empresariales.

En consecuencia, los administradores sociales deben ser cautelosos con la venta de activos esenciales, porque en todo caso los accionistas y socios disponen de la acción individual de responsabilidad que podrán ejercer cuando entiendan que han realizado actos que lesionan directamente sus intereses.

En caso de duda sobre la esencialidad del activo, es preferible pedir la autorización de la junta general autorizando su venta

EL CONSEJO EXPERTO

ANA ESCURA

Corporate Partner en Escura

Tel: 93 494 01 31

www.escura.com



ESCURA

HÉCTOR MATEOS PUEYO

Abogado y Socio director en Mateos Legal

Tel: 93 476 00 50

www.mateos.legal



mateoslegal

La norma mercantil, en concreto el artículo 160 f) de la Ley de Sociedades de Capital (LSC), establece que es competencia de la junta general deliberar y acordar la adquisición, enajenación o la aportación a otra sociedad de activos esenciales, presumiendo que un activo es esencial cuando el valor de la operación supera el 25 por ciento del valor de los activos que figuren en el último balance aprobado.

Dicho artículo fue introducido en la LSC, a través de la Ley 31/2014, de 3 de diciembre, con la finalidad de reservar ciertas decisiones a la junta general por tratarse de operaciones societarias que, por su relevancia, pueden tener efectos similares a las modificaciones estructurales.

No obstante, se trata de un artículo que ha suscitado muchas dudas interpretativas en su aplicación práctica, sobre todo por lo que respecta a las

consecuencias de la omisión del acuerdo de la junta general cuando este es perceptivo (validez o no del propio negocio jurídico) y cuáles son las operaciones que entran dentro del ámbito de aplicación del artículo.

Por todo ello, el órgano de administración y los apoderados de las sociedades de capital deben estar atentos antes de llevar a cabo ciertas operaciones de venta de activos, por cuanto en la mayoría de operaciones de venta relevantes se debe contemplar el citado artículo 160 f) de la Ley de Sociedades de Capital, y obtenerse la previa aprobación por parte de los socios reunidos en junta general, a los efectos de evitar el ejercicio de acciones de responsabilidad por infracción de sus deberes de diligencia y lealtad, entre otras posibles repercusiones.

El artículo 160.f) de la Ley de Sociedades de Capital establece que es competencia de la junta deliberar y acordar sobre la enajenación de activos esenciales y que se presume el carácter esencial cuando el importe de la operación supere el 25 por ciento del valor de los activos que figuren en el último balance aprobado.

¿Siempre que el valor del activo supere el 25% se trata de un activo esencial? No. La presunción del 25% admite prueba en contra ya que la esencialidad depende de que el activo sea imprescindible para realizar la actividad empresarial que constituye el objeto social.

¿Cómo se aconseja actuar al administrador de la sociedad vendedora? En caso de duda sobre la esencialidad del activo, es preferible que obtenga un acuerdo de junta general autorizando su venta (por mayoría

ordinaria, salvo que los estatutos prevean una mayoría reforzada) para evitar eventuales acciones de responsabilidad. Si está seguro de que no lo es, aunque supere el porcentaje del 25%, el notario le exigirá hacer dicha manifestación expresa bajo su responsabilidad en la escritura de venta.

¿Cómo se aconseja actuar al representante de la parte compradora?

Aunque prevalece la tesis de que la venta de un activo esencial sin autorización de la junta no es nula si el comprador es un tercero de buena fe, para evitar problemas luego en el Registro de la Propiedad, es recomendable que compruebe que en la escritura se acompaña certificación del acuerdo de junta o que en la misma consta la manifestación expresa de la parte vendedora de que el activo no es esencial.

DESPACHOS RECOMENDADOS



FONT & YILDIZ

www.fontyildiz.com
93 494 89 80



GM INTEGRRA

www.gmintegrarrhh.com
93 872 69 44
91 278 31 94



IGMASA

www.igmasa.com
93 488 24 52
91 781 16 60



JDA EXPERT LEGALTAX

www.jda.es
93 860 03 70



MIQUEL VALLS

www.miquelvalls.com
93 487 65 90



SPANISH VAT SERVICES

www.spanishvat.es
91 599 52 49



TAX

www.tax.es
972 677 254



TOMARIAL ABOGADOS

www.tomarial.com
96 339 47 53
91 076 70 24



CASTELLANA CONSULTORES

castellanaconsultores.com
91 359 54 03



CONTAMAR ASESORES

www.contamar.com
91 692 25 11