

Tax & Legal

Insights

N 4

Septiembre 2025

Newsletter Tax & Legal RSM

RSM

Índice

Editorial	3
Concursal	
El plan de viabilidad en la homologación de un Plan de Reestructuración	4
Laboral	
El derecho a la desconexión digital: ¿realidad jurídica o utopía social?	6
Tax	
La deducción de gastos relacionados con ingresos por arrendamientos de residentes de fuera de la Unión Europea o del Espacio Económico Europeo	9
Mercantil	
Pactos de socios: Enfoque y cumplimiento	10
Procesal	
Procesos judiciales tras reestructuraciones y operaciones de M&A: ejecución de garantías e impugnación de planes	12
Novedades legislativas	14



Te damos la bienvenida a la cuarta edición de nuestra *newsletter* Tax & Legal. Nuestro objetivo sigue siendo claro: ayudarte a moverte con confianza en un entorno cambiante. En este espacio analizaremos la normativa fiscal y legal para que deje de ser un obstáculo y se convierta en una ventaja.

En esta edición exploramos temas que marcan la agenda actual. Desde el papel decisivo del plan de viabilidad en los procesos de reestructuración, hasta el debate sobre si el derecho a la desconexión digital es una conquista real o un ideal aún por alcanzar. Analizamos también la posible equiparación fiscal en la deducción de gastos de arrendamientos para no residentes extracomunitarios, la relevancia de los pactos de socios como pieza estratégica en cualquier sociedad, y los retos judiciales tras operaciones de M&A, donde la ejecución de garantías y la impugnación de planes pueden cambiar el rumbo de un proyecto.

Además, ponemos a tu disposición las principales novedades legislativas que se hayan producido cada mes, para mantenerte siempre al día.

En RSM estamos a tu disposición siempre informando y acompañándote en cada paso.

¡Hasta la próxima!



Ángel Villaverde

avillaverde@rsm.es

Socio de reestructuraciones
en la oficina de Madrid

Si quieres tener más información
sobre esta cuestión, contacta con
nosotros.

Concursal El plan de viabilidad en la homologación de un Plan de Reestructuración

La reciente sentencia dictada por el Juzgado de lo Mercantil nº 5 de Madrid (sentencia 166/2025, de fecha 4 de septiembre de 2025) por la que se estima la oposición presentada por los acreedores disidentes a un Plan de Reestructuración no consensual tramitado con contradicción previa, viene a ofrecernos una interesante visión de, en nuestra opinión, uno de los aspectos troncales de la actual regulación del derecho de la insolvencia, y en concreto de la figura de los Planes de Reestructuración; la viabilidad del deudor (y de su plan) como requisito para evitar la liquidación concursal.

Sin despreciar el análisis del debate existente entre las Audiencias Provinciales de Madrid y Barcelona sobre el carácter subordinado o no, de los préstamos participativos a efectos de la correcta configuración de las clases –cuestión sobre la que la sentencia se pronuncia decantándose por la subordinación cuando así se haya consignado expresamente en el contenido del préstamo –, la resolución pone el foco en uno de los aspectos, que la ya rodada reforma concursal introdujo para incrementar el número de deudores supervivientes a un proceso preconcursal, que no es otro que el control judicial de la viabilidad del deudor en la homologación del Plan de Reestructuración (y en el convenio en caso de concurso).

La sentencia deniega la homologación solicitada por las deudoras (un grupo de empresas) con base a los siguientes motivos: **(I) apreciar que su plan de viabilidad no ofrece una perspectiva razonable de evitar el concurso y asegurar la viabilidad en el corto y medio plazo;** **(II)** que el plan cuya homologación se solicita impone un sacrificio desproporcionado al necesario para garantizar la viabilidad de las deudoras; y **(III)** como consecuencia de una vulneración de la regla de la prioridad absoluta. No obstante, estos dos últimos motivos son analizados con ánimo de exhaustividad, al haberse estimado el primero.

Centrándonos en el control judicial de la viabilidad del plan, el juzgado de lo mercantil entra a valorar, por haber sido así solicitado por parte de las

entidades financieras opositoras, el contenido del plan de viabilidad aportado por las deudoras y su adecuación a los requisitos de contenido del Plan de Reestructuración regulados en el artículo 633.10ª del Texto Refundido de la Ley Concursal, “la exposición de las condiciones necesarias para el éxito del plan de reestructuración y de las razones por las que ofrece una perspectiva razonable de garantizar la viabilidad de la empresa, en el corto y medio plazo, y evitar el concurso del deudor”. Para ello, en este caso el juzgador dispone no solo del propio plan de viabilidad, sino también de un informe sobre el citado plan emitido por el experto, así como de un informe pericial presentado por uno de los acreedores financieros en sentido contrario.

La valoración del plan de viabilidad realizada por el juzgado tras la prueba practicada destaca por su importancia en una consideración previa respecto al alcance que el plan de viabilidad debe tener dependiendo de si nos encontramos ante un proceso con contradicción previa o sin ella, al afirmar, tras el análisis de la prueba, que el plan de viabilidad sí reúne las condiciones necesarias para el éxito del Plan de Reestructuración y, por tanto, sería homologable sin contradicción previa, circunstancia que no concurre en el presente supuesto al encontrarnos en un procedimiento especial con contradicción previa. Sobre esta base, la sentencia concluye que el plan de viabilidad no contiene el nivel de información necesaria que permita acreditar una perspectiva razonable de evitar la apertura del concurso, requisito señalado imprescindible en sede de contradicción previa. Entre los elementos

valorados en el fallo de la sentencia para alcanzar esta conclusión figuran, entre otros, la ausencia de datos concretos que justifiquen el aumento de ingresos o las reducciones de costes del plan, así como discrepancias significativas entre las cifras contenidas en el informe del experto y las del propio plan de viabilidad.

Esta sentencia facilita, en nuestra opinión, una clara recomendación a los profesionales que participamos en los proyectos de reestructuración, **la nitidez y exhaustividad del soporte financiero de las proyecciones contenidas en el plan de viabilidad del deudor resulta un elemento clave para el éxito de la reestructuración planeada**, no solo para alcanzar el apoyo de los acreedores a efectos del logro de mayorías, sino también para pasar el filtro del control judicial.

Por otro lado, esta sentencia también nos provoca un interrogante, si como hemos visto la valoración judicial de la prueba – habitualmente informes periciales financieros de gran complejidad – deviene determinante para el mantenimiento o caída de las empresas en dificultades, **¿estamos en disposición de asumir los riesgos a “una única bala” en las homologaciones con contradicción previa cuya sentencia es firme, sin opción de recurso?**





Francisco de Borja Ortas

bortas@rsm.es

Socio de laboral en la oficina de Sevilla

Si quieres tener más información sobre esta cuestión, contacta con nosotros.

Laboral El derecho a la desconexión digital: ¿realidad jurídica o utopía social?

La irrupción de las tecnologías de la información en el ámbito laboral ha transformado radicalmente la noción de tiempo de trabajo. El ordenador portátil, el correo electrónico y los dispositivos móviles han extendido la jornada más allá de sus límites legales, generando un fenómeno de hiperconexión que compromete la salud, la conciliación y la intimidad de las personas trabajadoras.

Frente a este escenario, el llamado derecho a la desconexión digital aparece como una respuesta normativa. Sin embargo, cabe preguntarse si este derecho constituye una garantía real o si, por el contrario, se trata de una construcción jurídica aún carente de eficacia práctica.

La digitalización ha traído consigo una evidente mejora en la flexibilidad y autonomía del trabajo. El teletrabajo, en particular, ha permitido compatibilizar la vida profesional con la personal en circunstancias como la pandemia de la COVID-19. No obstante, **esa misma flexibilidad se ha convertido en su principal riesgo**: jornadas extendidas, disponibilidad ilimitada y un nuevo tipo de estrés ligado a la imposibilidad de desconectar.

Así, lo que parecía un instrumento de conciliación ha terminado generando un círculo vicioso de conectividad permanente, en el que la línea entre trabajo y descanso se difumina hasta casi desaparecer. De esta contradicción nace la necesidad de una regulación que garantice espacios de tiempo verdaderamente libres de obligaciones laborales.

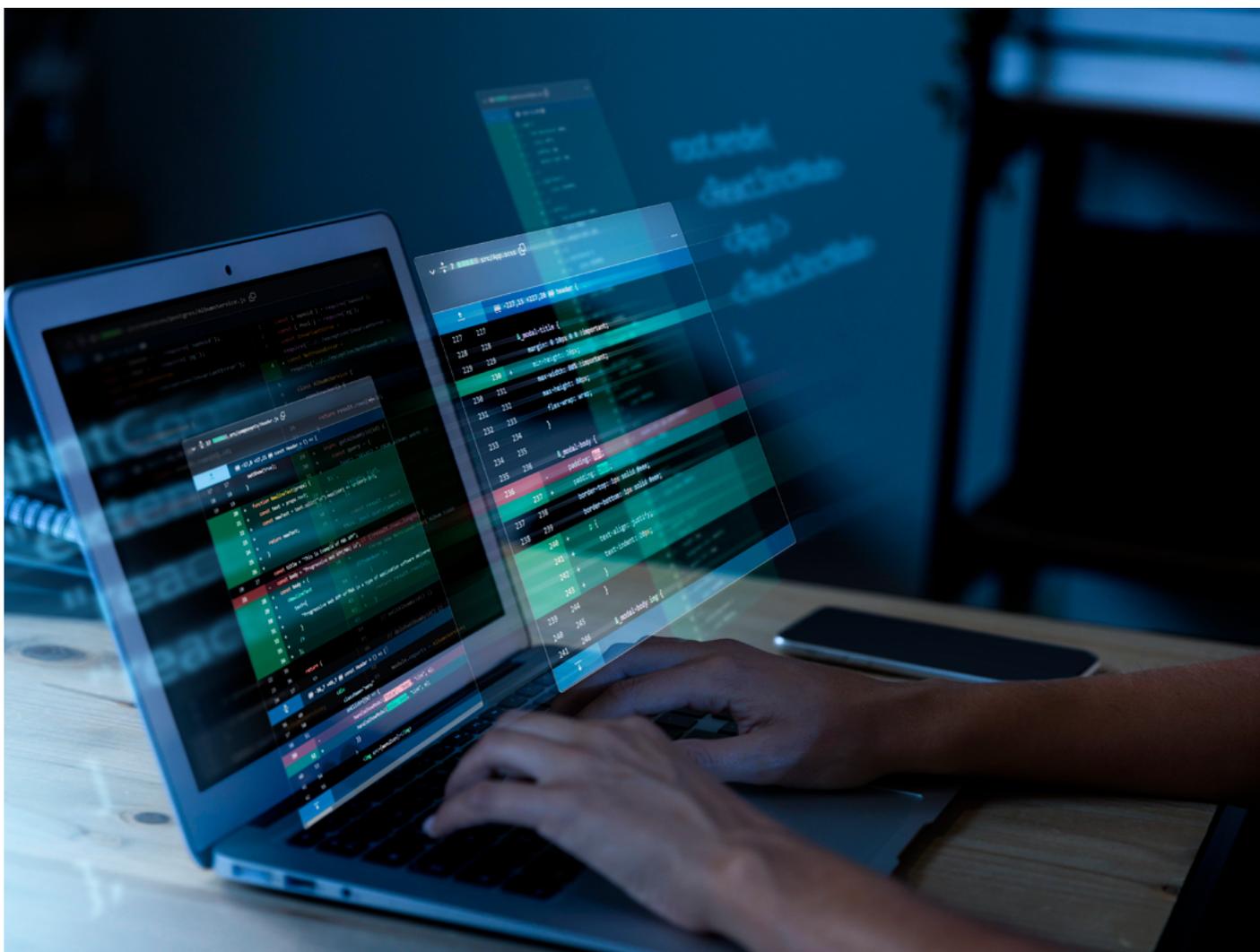
En el plano jurídico, los avances son innegables. **España fue pionera en 2018 al reconocer la desconexión digital en el Estatuto de los Trabajadores y, posteriormente, al reforzarla en la Ley de Trabajo a Distancia de 2021.** El proyecto de Ley de 2025, que la declara irrenunciable y traslada la carga principal al empleador, supone un paso decisivo en la consolidación normativa.

En el ámbito europeo, resoluciones y propuestas de directiva apuntan a una armonización de mínimos que evite desigualdades entre Estados miembros. Francia, Italia o Portugal han ensayado modelos diversos, algunos con más confianza en la negociación colectiva, otros con prohibiciones directas a la comunicación empresarial fuera de horario.

Sin embargo, el reconocimiento legal no garantiza por sí mismo la eficacia. El derecho a la desconexión corre el riesgo de convertirse en un derecho meramente declarativo, cuya aplicación real depende de factores como la cultura empresarial, la capacidad de negociación de los trabajadores o la presión competitiva en determinados sectores.

La digitalización ha difuminado los límites de la jornada laboral, generando hiperconexión y afectando a la salud y la conciliación. El derecho a la desconexión digital surge como respuesta, con avances normativos en España y Europa, pero su eficacia real depende de la cultura empresarial y de la capacidad de aplicarlo más allá de lo meramente declarativo.

Ha aparecido insistentemente en los medios de comunicación la adjudicación directa a la empresa pública *Ineco* de los trabajos de diseño del nuevo puente sobre el Guadalquivir que precisa desde hace años la autovía SE-40.



Uno de los principales debates estriba en determinar quién tiene la responsabilidad de garantizar la desconexión. Una visión inicial situaba el acento en el trabajador: era él quien debía apagar dispositivos o negarse a contestar comunicaciones. Pero esta perspectiva olvida el desequilibrio estructural de la relación laboral: en la práctica, la negativa a responder puede generar sanciones veladas o pérdida de oportunidades profesionales.

De ahí que el enfoque más reciente, tanto en España como en la UE, coloque la responsabilidad en el empleador. Es la empresa la que debe abstenerse de comunicarse fuera de horario, establecer protocolos claros y prevenir los riesgos psicosociales derivados de la conectividad permanente. Solo así el derecho se convierte en una garantía efectiva, y no en una carga individual difícil de sostener.

El debate sobre la desconexión **no puede reducirse a un problema de organización del tiempo, sino que debe abordarse desde una perspectiva de salud laboral y de igualdad de género.**

La hiperconexión puede traducirse en estrés, ansiedad, insomnio y fatiga informática, afectando de manera directa al bienestar físico y psicológico. Desde el prisma de género, las consecuencias son aún más graves: las mujeres, que suelen soportar la mayor parte de las tareas de cuidado, se ven atrapadas en una doble jornada. La exigencia de disponibilidad constante refuerza las desigualdades, limita sus oportunidades de promoción y agrava la brecha laboral.

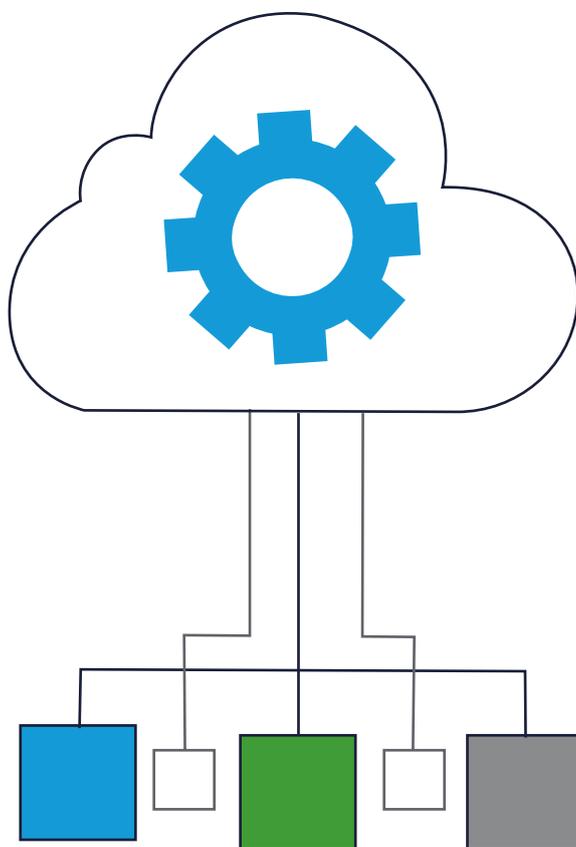
Así, la desconexión digital no es solo un derecho laboral, sino **una herramienta de equidad y de salud pública**. Ignorar esta dimensión significaría perpetuar dinámicas de discriminación y precariedad.

Las normas fijan un marco, pero la eficacia del derecho a la desconexión dependerá en última instancia de un cambio cultural. Mientras la productividad siga vinculada a la disponibilidad y mientras exista un valor implícito en estar "siempre conectado", las leyes tendrán un alcance limitado.

El reto es doble: por un lado, asegurar mecanismos jurídicos claros —como la abstención empresarial, la irrenunciabilidad y las sanciones en caso de incumplimiento—; por otro, promover una cultura organizacional del respeto al tiempo personal, que valore los resultados y no la mera conexión constante.

Indiscutiblemente, el derecho a la desconexión digital se encuentra en una encrucijada. Ha pasado de ser una utopía por consolidarse en el plano normativo, especialmente en España y en el contexto europeo. Sin embargo, su efectividad real dependerá de la capacidad para superar tres obstáculos: **la tendencia empresarial a exigir disponibilidad ilimitada, la resistencia cultural a desvincular productividad de conectividad, y la falta de supervisión efectiva por parte de las autoridades laborales.**

En definitiva, estamos ante un derecho en construcción. Si se aplica con rigor, podrá convertirse en una garantía estructural para la salud, la conciliación y la igualdad. Si se deja en manos de la mera voluntad individual, corre el riesgo de ser un derecho vacío, una utopía jurídica que no alcanza a transformar la realidad social que pretende proteger.





Sergio García

sgarcia@rsm.es

Socio de fiscal en la oficina de Barcelona

Si quieres tener más información sobre esta cuestión, contacta con nosotros.



Tax La deducción de gastos relacionados con ingresos por arrendamientos de residentes de fuera de la Unión Europea o del Espacio Económico Europeo

Aquellos contribuyentes que no residan en algún país de la Unión Europea o del Espacio Económico Europeo con el que exista un efectivo intercambio de información tributaria (Islandia, Noruega y Liechtenstein), propietarios de inmuebles en España que decidan alquilarlos, no pueden, según la legislación actual, deducir los gastos asociados a los ingresos por arrendamiento. Dichos gastos pueden incluir, entre otros, seguros, impuestos locales, gastos de mantenimiento o la propia amortización del inmueble y del mobiliario. En consecuencia, estos contribuyentes tributan por los ingresos íntegros derivados del arrendamiento del inmueble.

Sin embargo, la Audiencia Nacional, en su Sentencia de 28 de julio de 2025 (Recurso n.º 636/2021), abre la puerta a igualar el tratamiento fiscal de los ingresos por arrendamientos para todos los contribuyentes, independientemente de su residencia fiscal. En particular, el tribunal da la razón a una residente en Estados Unidos que solicitó la rectificación de las declaraciones presentadas, al considerar que la discriminación establecida en la Ley del Impuesto sobre la Renta de No Residentes contraviene lo dispuesto en el Convenio para evitar la Doble Imposición entre España y EE.UU.

La normativa española impide a los no residentes fuera de la UE/EEE deducir gastos al declarar alquileres de inmuebles, tributando por el ingreso íntegro. No obstante, la Audiencia Nacional, en julio de 2025, consideró discriminatoria esta limitación y abrió la vía para equiparar su tratamiento fiscal al de los residentes.

Todo ello evoca lo sucedido en los últimos años en el ámbito de otros tributos, que de alguna manera anticipaban lo ocurrido ahora con el Impuesto sobre la Renta de No Residentes. Conviene recordar, en este sentido, las modificaciones introducidas en la normativa del Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones y del Impuesto sobre el Patrimonio, donde, tras varias sentencias del

Tribunal de Justicia de la Unión Europea (TJUE), se procedió a la modificación de las correspondientes normas con el objetivo de eliminar las discriminaciones existentes.

Teniendo en cuenta lo establecido por el Tribunal Supremo, el principio de libre circulación de capitales consagrado en el artículo 63 del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea **resulta aplicable no solo a los residentes en Estados miembros de la UE, sino también a los residentes en países terceros.**

Por tanto, a raíz de la decisión de la Audiencia Nacional, es previsible que muchos contribuyentes de fuera de la UE y del EEE soliciten la devolución de las cantidades abonadas en exceso (junto con los intereses de demora que correspondan), por existir tal discriminación en la normativa, siempre que los periodos no hayan prescrito.

Finalmente, es razonable esperar una **futura modificación normativa para adecuar la legislación a lo establecido por la Audiencia Nacional.** Tampoco serían descartables cambios adicionales en otros ámbitos del propio tributo, probablemente no tanto por voluntad del legislador, sino como consecuencia de futuras sentencias. La actual discriminación en lo que se refiere al tipo impositivo aplicable (el 19 % frente al 24 %) es lo primero que nos podría venir a la mente.



Jacobo Montesino-Espartero

jmontesino@rsm.es

Abogado de mercantil en la oficina de Barcelona

Si quieres tener más información sobre esta cuestión, contacta con nosotros.

Mercantil **Pactos de socios: Enfoque y cumplimiento**

Se ha hablado mucho, quizás demasiado, de los pactos de socios como si fueran algo exclusivo del mundo de las *startups* y del sector tecnológico. Es cierto que en ese entorno están a la orden del día, y que suelen formar parte del “starter pack” de cualquier proyecto emprendedor. Pero limitar su utilidad a ese tipo de empresas es un error conceptual. Los pactos de socios son herramientas jurídicas que pueden —y deben— utilizarse en todo tipo de sociedades, desde una empresa familiar, pudiendo tener la forma de un protocolo familiar, hasta una sociedad profesional consolidada, pasando por sociedades patrimoniales.

Cada pacto de socios debería ser único. Aunque todos parten de una misma idea: **regular las relaciones entre los socios, anticipar posibles conflictos y establecer reglas claras para la toma de decisiones, la entrada y salida de socios, la transmisión de participaciones, la resolución de disputas, y otros aspectos esenciales de la vida societaria**, como puede ser la obligación de realizar determinadas aportaciones o trabajos en favor de la sociedad. Pero esa base común se adapta a la realidad concreta de cada empresa y, sobre todo, a las necesidades específicas de sus socios. No se trata de un documento accesorio, sino de una pieza clave en la arquitectura jurídica de cualquier sociedad bien estructurada.

Por este motivo, es fundamental entender que un pacto de socios no es un documento estándar. No basta con copiar un modelo genérico y aplicarlo sin más, debe ser diseñado a medida, teniendo en cuenta el tipo de negocio, la estructura de propiedad, el perfil de los socios, sus roles dentro de la empresa, y los objetivos comunes, etc. En una sociedad familiar, por ejemplo, puede ser clave regular la sucesión generacional, la incorporación de nuevos miembros de la familia, o la protección del patrimonio común. En una sociedad profesional, lo importante puede ser establecer mecanismos para la entrada y salida de socios en función de su vinculación laboral, su aportación intelectual o su participación en la gestión. En una empresa con socios minoritarios, puede ser esencial proteger sus derechos frente a decisiones de la mayoría, evitando abusos o situaciones de indefensión.

Los pactos de socios no son exclusivos de startups, sino instrumentos esenciales para todo tipo de sociedades, al regular relaciones, prevenir conflictos y dar flexibilidad más allá de los estatutos. Cada pacto debe diseñarse a medida según la naturaleza del negocio y las necesidades de sus socios.

Además, el pacto puede abordar cuestiones que los estatutos no pueden contemplar por la rigidez de la normativa mercantil. En este sentido, el pacto de socios no solo complementa los estatutos, sino que los supera en flexibilidad y capacidad de adaptación.

Una de las cuestiones que más dudas genera cuando hablamos de pactos de socios es qué ocurre cuando lo pactado entre los socios contradice lo establecido, los estatutos o las decisiones societarias aprobadas por la sociedad. **¿Puede el pacto imponerse a la sociedad?** Esta es una pregunta que, hoy en día, sigue dando lugar al debate.

Aquí entramos en terreno más técnico, y también más delicado. El pacto de socios, por su naturaleza, es un contrato privado entre los socios que lo firman. No forma parte del ordenamiento interno de la sociedad, salvo que sus cláusulas se incorporen expresamente a los estatutos. Por tanto, en principio, no es oponible a la sociedad ni a terceros que no lo hayan suscrito. Pero la práctica nos demuestra que esta frontera no siempre



está tan clara. En muchos casos, el pacto influye de forma decisiva en el funcionamiento de la sociedad, aunque no tenga reconocimiento formal en sus estatutos.

La jurisprudencia ha ido matizando esta cuestión. Aunque no hay una doctrina uniforme, sí se reconoce que el pacto puede tener efectos indirectos sobre la sociedad, especialmente cuando todos los socios lo han firmado y actúan conforme a él. En esos casos, se puede considerar que el pacto refleja la voluntad real de los socios, y puede influir en la interpretación de los estatutos o en la validez de ciertas decisiones. Algunos tribunales han llegado a considerar que, en determinadas circunstancias, el pacto puede tener efectos vinculantes incluso frente a la sociedad, especialmente si se demuestra que su contenido ha sido asumido de facto por todos los órganos sociales.

Además, el incumplimiento del pacto puede generar responsabilidad contractual entre los socios. Esta responsabilidad puede tener consecuencias económicas relevantes para los

socios incumplidores, y en algunos casos, puede derivar en la exclusión del socio infractor o en la obligación de indemnizar a los demás.

En definitiva, los pactos de socios no son documentos accesorios ni exclusivos de un tipo de sociedad o sector. **Son instrumentos que, bien pensados y bien redactados, pueden marcar la diferencia en la vida societaria y evitar problemas futuros.** Pero para que realmente funcionen, hay que ir más allá del contenido: hay que entender su encaje en la estructura jurídica de la sociedad, anticipar cómo se van a aplicar, valorar su impacto real, y prever mecanismos eficaces para su cumplimiento. La cuestión de su oponibilidad sigue siendo un tema abierto, con resoluciones judiciales en ambos sentidos y argumentos sólidos en cada lado. Por eso, más que buscar certezas absolutas, lo importante es trabajar con criterio, con visión práctica y con la conciencia de que cada sociedad, como cada pacto, requiere soluciones a medida.



Ana De León

adeleon@rsm.es

Abogada de procesal en la oficina de Las Palmas de Gran Canaria

Si quieres tener más información sobre esta cuestión, contacta con nosotros.

Procesal Procesos judiciales tras reestructuraciones y operaciones de M&A: ejecución de garantías e impugnación de planes

Las operaciones de fusiones, escisiones y adquisiciones constituyen instrumentos esenciales de reorganización empresarial, pero también generan un notable volumen de litigiosidad en sede judicial. Los conflictos procesales que emergen tras su ejecución se concentran, de forma recurrente, en tres ámbitos: la ejecución de garantías contractuales derivadas de la operación, la impugnación de planes de reestructuración homologados judicialmente y los litigios post M&A vinculados al cumplimiento de los compromisos asumidos entre las partes.

El examen de estas controversias revela no solo la complejidad técnica que presenten en términos probatorios y procesales, sino también la necesidad de diseñar soluciones estratégicas que permitan a clientes e inversores minimizar riesgos y asegurar la eficacia de las operaciones en los Tribunales.

¿Cuáles son los principales conflictos?

1. Ejecución de garantías contractuales

Los contratos de compraventa de empresas incluyen manifestaciones y garantías (reps & warranties), mecanismos de ajuste de precio y garantías accesorias. Los conflictos judiciales suelen girar en torno a:

- Contingencias ocultas: deudas fiscales, pasivos contingentes, litigios pendientes.
- Disputas sobre earn-outs o locked box: interpretaciones de indicadores financieros, manipulación de cuentas o incumplimiento de métricas de resultados.
- Ejecución de garantías reales o personales: reclamaciones de cantidad, ejecuciones hipotecarias o solicitud de medidas cautelares para inmovilizar activos.

2. Impugnación de planes de reestructuración

Con la nueva regulación concursal, los planes de reestructuración homologados judicialmente son

cada vez más frecuentes. Los conflictos procesales más habituales son:

- Impugnación por trato discriminatorio entre acreedores.
- Cuestionamiento del perímetro de afectación o la información facilitada.
- Recursos por incumplimiento de mayorías o por falta de viabilidad real del plan.

3. Litigios post- M&A

Más allá de la ejecución de garantías, surgen otros procesos ligados al cumplimiento del contrato:

- Reclamaciones de precio aplazado o condicionado.
- Conflictos entre socios minoritarios y mayoritarios tras integraciones.
- Acciones de responsabilidad contra administradores por ocultación de pasivo o falta de diligencia en la operación.

Dificultades procesales

La práctica procesal revela que este tipo de conflictos presentan retos singulares que condicionan la viabilidad de las reclamaciones:

- Complejidad probatoria: Demostrar el incumplimiento de una garantía o la existencia de contingencias ocultas exige acreditar hechos de naturaleza contable o financiera mediante informes periciales especializados. La dificultad radica en trasladar esta prueba técnica al marco procesal civil, con los límites de la intermediación y la contradicción.
- Como señala Díez-Picazo, "la prueba en el proceso mercantil contemporáneo se convierte en un campo técnico que desborda el conocimiento jurídico tradicional" (Revista de Derecho Mercantil, 2023)
- Pluralidad de procedimientos: la concurrencia de acciones paralelas (civiles, mercantiles o concursales) genera riesgos de litispendencia, acumulación y resoluciones contradictorias, obligando a una estrategia procesal de coordinación para no perder eficacia.
- Plazos procesales ajustados: en la impugnación de planes de reestructuración los plazos son especialmente breves, lo que exige una preparación previa exhaustiva para no perder oportunidades procesales determinantes en la resolución de la litis.

Posibles soluciones para ofrecer al cliente

Desde la experiencia práctica de nuestra marca, conviene recomendar a las empresas y a los inversores que para afrontar este tipo de operaciones y los litigios posteriores deben:

- **Diseñar cláusulas claras de resolución de disputas** como es la determinación de la jurisdicción, arbitraje, nombramiento de expertos independientes, intentando, de ese modo, reducir la inseguridad procesal.
- **Procedimiento ordinario declarativo:** es la vía principal para reclamar el cumplimiento

de garantías contractuales o el pago de precios aplazados. Su ventaja es la posibilidad de acumular pretensiones en un mismo procedimiento, evitando resoluciones fragmentadas o ralentizaciones de estas por prejudicialidad.

- **Medidas cautelares previas o coetáneas:** cuando exista peligro de que la otra parte dilapide activos o frustre la ejecución futura, resulta recomendable solicitar embargo preventivo, anotación registral o incluso la administración judicial de bienes. Estas medidas, reguladas en la Ley de Enjuiciamiento Civil, permiten asegurar la eficacia práctica de la eventual sentencia estimatoria.
- **Anticipar informes periciales independientes en la fase pre contenciosa,** evitando su aportando extemporánea o sorpresas en los días previos a la celebración del juicio.
- **Planificar la estrategia procesal** como parte integral de la operación y no como un elemento aislado y accesorio tras el cierre de la transacción.

Las reestructuraciones y operaciones M&A no terminan con la firma del contrato, abren un escenario procesal propio en el que se disputan garantías, planes, compromisos post clausura. El reto para los procesalistas es combinar la visión preventiva y destreza litigiosa, conscientes de que el éxito de la operación puede juzgarse, en última instancia, en los Tribunales.



Novedades legislativas

FISCAL/AEAT (ORGANIZACIÓN ADMINISTRATIVA)

Resolución de 28 de agosto de 2025, de la Presidencia de la Agencia Estatal de Administración Tributaria, por la que se modifica la estructura y organización territorial de la Agencia Estatal de Administración Tributaria.

Entrada en vigor: 22/09/2025 (expresa).
Accede [aquí](#)

REGULATORIO INDUSTRIAL/SEGURIDAD INDUSTRIAL

Real Decreto 770/2025, de 2 de septiembre, por el que se modifican diversas normas reglamentarias en materia de seguridad industrial (profesionales habilitados).

Entrada en vigor: 04/09/2025 (día siguiente).
Accede [aquí](#)

PRESUPUESTARIO / HACIENDA PÚBLICA

Orden HAC/974/2025, de 1 de septiembre, por la que se dictan las normas para la elaboración de los Presupuestos Generales del Estado para 2026.

Entrada en vigor: 04/09/2025 (día siguiente).
Accede [aquí](#)

URBANISMO Y VIVIENDA–SUBVENCIONES

Real Decreto 771/2025, de 2 de septiembre, por el que se regulan subvenciones en materia de Agenda Urbana, arquitectura y calidad de la edificación (ejercicio 2025).

Entrada en vigor: Según cláusula de vigencia.
Accede [aquí](#)

SANIDAD / FARMACÉUTICO (VETERINARIOS)

Real Decreto 767/2025, de 2 de septiembre, por el que se modifican el RD 1157/2021 y el RD 666/2023 (medicamentos veterinarios).

Entrada en vigor: Según cláusula de vigencia.
Accede [aquí](#)

CULTURA–SUBVENCIONES PÚBLICAS

Real Decreto 772/2025, de 2 de septiembre, por el que se regula la concesión directa de subvenciones a diversas entidades para la promoción de las artes escénicas y musicales en 2025.

Entrada en vigor: Según cláusula de vigencia.
Accede [aquí](#)

ADMINISTRATIVO SUBVENCIONES/TURISMO

Real Decreto 769/2025, de 2 de septiembre, por el que se regula la concesión directa de subvenciones para mantenimiento y rehabilitación de patrimonio turístico.

Entrada en vigor: 04/09/2025 (día siguiente).
Accede [aquí](#)

INDUSTRIA

Real Decreto 812/2025, de 16 de septiembre, por el que se regula la concesión directa de subvenciones en materia de industria por el Ministerio de Industria y Turismo (2025).

Entrada en vigor: 24/09/2025 Subvenciones
Accede [aquí](#)

RSM Spain

Barcelona

Entença 325-335, 08029 Barcelona

Madrid

José Ortega y Gasset 22-24, 28006 Madrid

Tarragona

Rambla Nova 123, 43001 Tarragona

Valencia

Avda. Cardenal Benlloch 67, 46021 Valencia

Palma

Avda. Comte de Sallent 23, 07003 Palma de Mallorca

Gran Canaria

Agustín Millares Carló 10, 35003 Las Palmas de Gran Canaria

Sevilla

Avda. de la Palmera 27-29, 41013 Sevilla

ready@rsm.es

www.rsm.es

RSM Spain Professional Corporation, S.L.P. y las compañías relacionadas son miembros de la red RSM y operan bajo la marca RSM.

RSM es una marca utilizada únicamente por los miembros de la red RSM. Cada miembro de la red RSM es una firma independiente de auditoría y/o consultoría que actúa en su propio nombre. La red RSM, como tal, no tiene personalidad jurídica propia en ninguna jurisdicción. La red RSM está administrada por RSM International Limited, compañía registrada en Inglaterra y Gales (Company number 4040598), cuyo domicilio social se encuentra en 50 Cannon Street, London, EC4N 6JJ. La marca y el nombre comercial RSM, así como otros derechos de propiedad intelectual utilizados por los miembros de la red, pertenecen a RSM International, una asociación regida por el artículo 60 y siguientes del Código Civil de Suiza, cuya sede se encuentra en Zug.

© RSM International Association, 2025

