

La compra del establecimiento comercial como concentración económica

*The purchase of the commercial establishment
as an economic concentration*

Cristhel Paniagua Rodríguez¹; Vanessa Fallas Amador²;
Fabián Castro Anzellini³; Oscar Solano Fallas⁴

Resumen

El presente ensayo presenta una guía especializada en adquisiciones y fusiones corporativas, brindando asesoramiento legal. Cuenta con un manual técnico, dirigido de manera específica a los accionistas minoritarios, su enfoque meticuloso se centra en la toma de decisiones hipotéticas vinculadas a las concentraciones económicas, proporcionando herramientas necesarias para preservar los derechos e intereses de este segmento esencial en el tejido empresarial. En sintonía con todas las obligaciones legales establecidas por Costa Rica respecto a estas operaciones, mostraremos cómo abordar la complejidad de las concentraciones económicas de manera proactiva, este enfoque estratégico no solo limita al cumplimiento normativo, sino que también buscamos sobrepasar las expectativas al proporcionar una orientación robusta para un sector de accionistas en específico como lo son los minoristas. Consideramos la importancia crítica de los accionistas minoritarios en el entramado corporativo, por lo que la protección de sus derechos se convierte en un elemento fundamental en el diseño de estrategias y soluciones. Además, la garantía de un proceso transparente y conforme a la legalidad se complementa con la maximización de los beneficios para los accionistas minoritarios, reconociendo su papel esencial en el éxito conjunto de las empresas. Con un compromiso inquebrantable con la integridad, este documento se erige como faro en el paisaje de concentraciones económicas, ofreciendo una orientación práctica y un enfo-

-
- 1 Estudiante de Derecho en la Universidad Latinoamericana de Ciencia y Tecnología (ULACIT). ORCID: 0009-0006-0473-082X.
 - 2 Estudiante de Derecho en la Universidad Latinoamericana de Ciencia y Tecnología (ULACIT). ORCID: 0009-0002-3185-2700.
 - 3 Estudiante de Derecho en la Universidad Latinoamericana de Ciencia y Tecnología (ULACIT). ORCID: 0009-0005-9703-5190.
 - 4 Estudiante de Derecho en la Universidad Latinoamericana de Ciencia y Tecnología (ULACIT). ORCID: 0009-0009-9353-4995.

que propositivo, por lo que brindamos esta guía como un recurso fundamental para aquellos inmersos en procesos de concentración económica y les brindamos una perspectiva clara al enfrentar los retos inherentes a estas complejas transacciones empresariales.

Palabras clave:

Establecimiento comercial, concentración económica, fusiones y adquisiciones, protección de la competencia, accionistas minoritarios.

Abstract

This article presents a specialized guide on corporate acquisitions and mergers, providing legal advice. It has a technical manual, specifically aimed at minority shareholders, its meticulous approach focuses on making hypothetical decisions linked to economic concentrations, providing necessary tools to preserve the rights and interests of this essential segment in the business fabric. In line with all the legal obligations established by Costa Rica regarding these operations, we will show how to proactively address the complexity of economic concentrations. This strategic approach not only limits regulatory compliance but we also seek to exceed expectations by providing guidance, robust for a specific sector of shareholders such as retailers. We consider the critical importance of minority shareholders in the corporate framework so the protection of their rights becomes a fundamental element in the design of strategies and solutions. Furthermore, the guarantee of a transparent and legally compliant process is complemented by the maximization of benefits for minority shareholders, recognizing their essential role in the joint success of the companies. With an unwavering commitment to integrity, this document stands as a beacon in the landscape of economic concentrations offering practical guidance and a purposeful approach. Therefore, we provide this guide as a fundamental resource for those immersed in economic concentration processes and we provide them with a clear perspective when facing the challenges inherent in these complex business transactions.

Keywords:

Commercial establishment, economic concentration, mergers and acquisitions, protection of competition, and minority shareholders.

Introducción

En el marco del presente ensayo, optamos por utilizar un ejemplo concreto de la compra de un establecimiento comercial como una representación de concentración económica. Con el propósito de ofrecer una comprensión más clara y contextualizada a los lectores, nos enfocaremos en el caso específico de un empresario y fundador de una exitosa empresa de gestión y consultoría científica y técnica. A partir de este caso, proporcionaremos un asesoramiento legal y racional en el contexto de adquisiciones y fusiones corporativas

Para citar un caso a modo de ejemplo, Mansel Alcántara es una empresaria y fundadora de una próspera empresa dedicada a la gestión y consultoría científica y técnica. Hace cinco años, puso fin a sus 30 años de vida laboral comprometida y vendió su empresa por \$150 millones de dólares estadounidenses, lo que le permitió comprar una casa en Tamarindo. Sin embargo, ha recibido una oferta de PLANETA PARAISO, S.A., una constructora, para comprar su participación en NOVA PETS, S.A. por \$75 millones de dólares estadounidenses. La oferta implica enajenar el 100% de la participación y realizar un aumento de capital social por \$100 millones de dólares estadounidenses para urbanizar los inmuebles. La sociedad de capital riesgo CORAZON DE PLATA S.A. está interesada en el proyecto y está negociando el aumento de capital social. PLANETA PARAISO, S.A. está preocupada por Isabella, una accionista minoritaria con el 10%, ya que quieren la sociedad “limpia” de minoritarios. Isabella prefiere mantenerse en la sociedad y esperar su potencial salida a bolsa.

En este documento se explicarán los métodos de participación disponibles y las garantías necesarias para preservar la integridad de la transacción. Además, se considerarán los acuerdos de coexistencia entre inversores y socios minoritarios, así como la transferencia de activos y pasivos en lugar de la transmisión de acciones.

Al considerar la fusión de empresas también se tendrá en cuenta un calendario tentativo de actuaciones y las implicaciones legales y financieras de la transacción, donde la participación y garantías en adquisiciones empresariales requerirá una planificación cuidadosa y la consideración de todas las partes involucradas en el futuro para garantizar el éxito de la transacción.

Sobre la participación y garantías en adquisiciones empresariales

Al adquirir un establecimiento comercial, una sociedad de capital riesgo debe considerar la implicación de una forma de inversión enfocada en empresas con alto potencial de crecimiento y retorno de inversión. Cuando se invierte en empresas que necesitan capital para crecer y desarrollarse, las sociedades de capital riesgo suelen adquirir una participación accionaria. Es esencial valorar las características particulares en un proceso de adquisición.

En primer lugar, se debe prestar atención a los derechos de los accionistas minoritarios y garantizar su participación en la toma de decisiones societarias mediante la revisión y negociación de los términos del contrato de inversión y la observancia de los requisitos legales y regulatorios.

Cuando se suscriban negocios jurídicos, como acuerdos de sindicación o pactos de accionistas, se deben establecer las condiciones y términos de la inversión. Es importante sujetarse a la regulación aplicable, incluyendo la Ley de Sociedades Comerciales, la Ley de Mercado de Valores si se trata de una sociedad cotizada o que planea cotizar en la bolsa, la Ley del Impuesto sobre la Renta y las regulaciones de la Superintendencia General de Valores, entre otras.

Sobre los métodos de participación

Hay dos formas principales de participación en la adquisición de una empresa que pueden llevarse a cabo mediante una compraventa de activos (“Asset Deal”) o una compraventa de acciones o derechos sociales (“Share Deal”) de la sociedad que posee los activos.

La “Compraventa de activos” se refiere a la adquisición de cualquier activo que no sea la compra de acciones o derechos sociales. Puede incluir todo tipo de bienes físicos, como bienes inmuebles, vehículos, maquinarias, activos fijos en general, mercancías, insumos, materias primas, inventarios y bienes realizables. También bienes intangibles como créditos, servidumbres, usufructos, derecho de llaves, marcas u otra clase de propiedad intelectual. El contrato que materializa estos acuerdos, suele denominarse Contrato de Compraventa de Activos o Asset Purchase Agreement (“APA”). Deben tenerse en cuenta las consideraciones legales como, por ejemplo, si se adquieren activos sujetos a inscripción, como bienes raíces, el conservador de bienes raíces requerirá que se especifique el precio de cada inmueble. Si se adquiere un establecimiento de comercio o una universalidad de bienes que incluya un

gran número de bienes, es común que el contrato contenga un anexo con todos los bienes que se están transfiriendo y el precio que se les asigna (Winter, 2016).

La compra-venta de acciones también llamado share deal, se refiere a la compra de las acciones que representan una porción proporcional del patrimonio de una empresa, que está compuesto por activos y pasivos. El artículo 120 del Código de Comercio, establece que la acción es el título mediante el cual se acredita y transmite la calidad de socio. Las acciones comunes -también llamadas ordinarias- otorgan idénticos derechos y representan partes iguales del capital social.

Aunque la compra de acciones no implica adquirir los bienes específicos de la empresa, permite obtener el control de los activos y pasivos de manera conjunta, evitando la necesidad de adquirirlos de forma individual. Por tanto, en sociedades con gran cantidad de activos y pasivos, adquirir acciones en lugar de adquirir cada uno de ellos puede parecer más sencillo y requerir menos documentación (Winter, 2016).

Sobre las garantías de la transacción

Para los compradores “es fundamental determinar el estado corporativo en que se encuentra la Sociedad, solicitando a su órgano de administración todo el antecedente documental con que se cuente, a fin de realizar un estudio minucioso sobre el mismo” (Medina, 2022).

Es común que se soliciten de la sociedad los registros corporativos, la contabilidad y situación tributaria, así como sus permisos, patentes, títulos, planos, inventarios e información de los colaboradores para efectos de verificación y control.

Adicionalmente, determinar si existen derechos de preferencia sobre la venta de acciones, así como si se requiere algún otro tipo de autorización para realizar la transacción.

Después de que la accionista mayoritaria vende sus acciones, es posible que deba asumir ciertas obligaciones. Estas obligaciones pueden incluir el pago de impuestos sobre las ganancias obtenidas por la venta de las acciones, así como también mantener la confidencialidad sobre cualquier información privilegiada a la que haya tenido acceso durante su tiempo como accionista.

Isabella, como socia minoritaria, debe solicitar el derecho a mantenerse informada sobre cualquier cambio en la dirección estratégica de la empresa y asegurarse de que los intereses de los accionistas minoritarios estén protegidos.

Acuerdos de coexistencia entre inversores y socios minoritarios

En una fusión, los socios minoritarios coexistirán en el capital y la gestión futura. Es crucial acordar medidas de protección para ellos. El Acuerdo de Accionistas (artículo 354 del Código de Comercio) puede establecer derechos, incluyendo votos y toma de decisiones, asegurando protección para Isabella. Procura garantizar, al menos, derechos de negociabilidad, intervención en la administración, derecho al voto, elección de directores y fiscalizadores, y convocatoria a asambleas.

Se considera el Acuerdo de Compraventa de Acciones, que establece términos para futuras ventas y el precio. El Acuerdo de No Competencia impone restricciones a los socios respecto a la competencia antes y después de su salida. El Acuerdo de Confidencialidad limita el uso de información confidencial. El Acuerdo de Distribución de Dividendos establece la repartición de ganancias entre accionistas.

Transferencia de activos y pasivos vrs transmisión de acciones

Al diseñar el proceso de compraventa de acciones, se podría solicitar que se informe acerca de los aspectos fundamentales que deben tenerse en cuenta hasta la conclusión de la transacción, especialmente en relación a cómo podrían ser alterados o modificados si se mantienen negociaciones simultáneas con distintos compradores. En el contexto empresarial, las transferencias de activos y de acciones son dos conceptos diferentes.

La transferencia de activos se refiere a la venta o transferencia de bienes tangibles o intangibles de una empresa a otra, como propiedades, inventarios, equipo, patentes, marcas registradas, derechos de autor, entre otros. La empresa receptora adquiere la propiedad y el control sobre estos activos y es responsable de su gestión y mantenimiento.

La transferencia de acciones se refiere a la venta o transferencia de la propiedad de las acciones de una empresa. Las acciones representan una participación fraccionada en la propiedad

de la empresa, y cuando se transfieren, el comprador adquiere esa participación en la propiedad. No implica necesariamente la transferencia de los activos de la empresa, ya que esta sigue siendo propietaria y gestiona sus propios activos.

Si la empresa interesada en adquirir la mayoría de las acciones de otra empresa tiene en cuenta los intereses de los accionistas minoritarios, algunos de los puntos a seguir para concluir la transacción podrían ser:

- Realizar una oferta pública de adquisición (OPA): En algunos países, cuando una empresa quiere adquirir una mayoría de acciones de otra compañía, debe realizar una oferta pública de adquisición a todos los accionistas, incluyendo a los minoritarios. De esta manera, se les brinda la oportunidad de vender sus acciones al mismo precio que el acordado con los accionistas principales.
- Realizar una valoración justa de las acciones: Es importante que los accionistas minoritarios reciban un precio justo por sus acciones, que refleje el valor real de la empresa. De esta forma, se les brinda la oportunidad de obtener una ganancia justa.
- Incluir cláusulas de protección en el acuerdo: Es posible incluir cláusulas en el acuerdo de adquisición que protejan los intereses de los accionistas minoritarios como, por ejemplo, asegurarse de que se respeten sus derechos como accionistas, se les brinde información transparente sobre la gestión de la empresa y se les permita participar en la toma de decisiones.
- Asegurar la aprobación regulatoria: Es importante que la empresa interesada en adquirir la mayoría de las acciones obtenga la aprobación regulatoria necesaria para la transacción, lo que brindará seguridad y tranquilidad a los accionistas minoritarios.
- Comunicar de manera clara y transparente: Es fundamental que la empresa interesada en adquirir la mayoría de las acciones comunique de manera clara y transparente a los accionistas minoritarios todos los detalles de la transacción, para que puedan tomar una decisión informada sobre si venden o no sus acciones. Durante el proceso de adquisición de una empresa, los accionistas minoritarios deben considerar los siguientes puntos:

- **Información:** Asegurarse de tener acceso a toda la información relevante sobre la adquisición, incluyendo los términos de la oferta y cualquier dato adicional que pueda afectar el valor de las acciones.
- **Valoración:** Evaluar cuidadosamente la oferta de la empresa compradora y el valor potencial de tus acciones. Se puede considerar obtener asesoría de un experto para evaluar la oferta y las perspectivas de la empresa adquirida.
- **Alternativas:** Considerar si hay alternativas a la oferta de la empresa compradora, como una oferta de otra empresa o la posibilidad de que la compañía adquirida siga operando de manera independiente.
- **Planificación fiscal:** Asegurarse de tener en cuenta las implicaciones fiscales de la venta de las acciones propias. Se puede considerar obtener asesoría de un experto en planificación fiscal para evaluar tus opciones y minimizar cualquier carga tributaria.
- **Condiciones de la oferta:** Asegurarse de revisar cuidadosamente las condiciones de la oferta, incluyendo cualquier contingencia o requisito que deba cumplirse antes de que la oferta se complete. Es importante asegurarse de que se cumplan todas las condiciones antes de aceptar la oferta.
- **Votación:** Si hay una votación de accionistas, asegurarse de ejercer su derecho a voto y considerar los pros y los contras de la oferta antes de tomar una decisión.
- **Asesoramiento legal:** Si es necesario, considerar asesoramiento legal para evaluar cualquier implicación legal de la adquisición y asegurarse de que sus derechos como accionistas minoritarios están protegidos.
- Es importante que los accionistas minoritarios en una empresa adquirida sean proactivos y se aseguren de tener toda la información relevante y de tomar decisiones informadas durante el proceso de adquisición.
- Aspectos a considerar si se mantienen negociaciones con distintos compradores, tomando en cuenta las funciones que tiene la Ley Reguladora del Mercado de Valores, actuando para proteger los derechos de los inversionistas:

- **Confidencialidad:** Es fundamental evitar filtraciones de información que puedan perjudicar a la empresa que está siendo adquirida.
- **Intereses de la empresa:** El objetivo principal debe ser obtener el mejor acuerdo para la empresa que está siendo adquirida, por lo que se deben evaluar las ofertas y seleccionar aquella que mejor se ajuste a los intereses de la compañía.
- **Competencia:** La competencia entre los compradores puede llevar a ofertas más altas y mejores condiciones para la empresa que está siendo adquirida.
- **Evaluación de ofertas:** Se deben evaluar las ofertas de los compradores, teniendo en cuenta no solo el precio ofrecido, sino también las condiciones y estructura de la transacción.
- **Plazos:** Es esencial establecer plazos claros para la presentación de ofertas y la toma de decisiones, para evitar que el proceso se prolongue innecesariamente.

En resumen, hay que manejar las negociaciones con distintos compradores de manera profesional y cuidadosa, asegurándose de proteger la confidencialidad, evaluar las ofertas y tomar decisiones informadas por el mejor interés de la empresa que está siendo adquirida.

Documentación y negocios jurídicos en transacciones empresariales

En transacciones comerciales, la documentación es esencial para evitar futuros inconvenientes. Documentos clave incluyen el acuerdo de confidencialidad y el contrato de compraventa, que detalla términos y condiciones. En el Código de Comercio, se regula la compraventa mercantil en circunstancias específicas:

“a) La que realice una empresa mercantil, individual o colectiva en la explotación normal de su negocio ya sea de objetos comprados para revenderlos en el mismo estado o después de elaborados; b) La de inmuebles adquiridos para revenderlos con ánimo de lucro, transformados o no. También será mercantil la compra-venta de un inmueble cuando se adquiera con el propósito de arrendarlo, o para instalar en él un establecimiento mercantil; c) La de naves aéreas

y marítimas, la de efectos de comercio, títulos, valores de cualquier naturaleza y la de acciones de sociedades mercantiles.” Artículo 438 del Código de Comercio.

Para una debida transacción del negocio como una unidad económica, es necesario que el contrato de compraventa establezca ciertas cláusulas: precio y forma de pago; cláusula de declaraciones de garantía y responsabilidad tanto del vendedor como del comprador; cláusula de condiciones suspensivas, especificando las condiciones que deberán de cumplirse antes de la transmisión de las acciones; cláusula de indemnización donde se garantice el resarcimiento de los daños ocasionados; cláusula para disposiciones generales, estableciendo la ley aplicable y la jurisdicción competente en caso de controversia; cláusula de confidencialidad y no divulgación, que compromete a las partes a mantener en secreto cualquier información considerada confidencial; cláusula de cesión y subcontratación, definiendo las condiciones y requisitos para la posibilidad de ceder o subcontratar las obligaciones y derechos del contrato a un tercero

Due diligence

Este proceso precontractual permite comprender el estado financiero y operativo de una entidad antes de involucrarse financieramente con ella. Para esto, se realiza un análisis con el asesoramiento de expertos, lo que brinda confianza a las partes y garantiza que la voluntad contractual sea expresa. Según el Banco Interamericano de Desarrollo (2018), la debida diligencia es una investigación preliminar de la empresa con el objetivo de identificar y disminuir contingencias. Dado que el inversor se vinculará con la empresa, existe la posibilidad de adquirir tanto derechos como obligaciones, incluso con efectos retroactivos a la compra.

La Revista Judicial Pacheco (2016) establece algunas áreas clave de análisis que deben ser consideradas al realizar la debida diligencia y que incluyen los documentos corporativos, registros financieros, prácticas de gestión y empleo, activos materiales e inmateriales, contratos, obligaciones materiales, litigios y reclamaciones legales. Para llevar a cabo este proceso es necesario recopilar información financiera, comercial, legal, operativa y de impacto ambiental sobre la empresa o inversión.

Durante una fusión o adquisición de empresas, es importante un precio justo y analizar las fortalezas y debilidades de la empresa para proyectar su verdadero valor financiero. Las es-

timaciones incorrectas del valor de la empresa pueden llevar a inversiones excesivamente altas, lo que genera riesgos.

Negociaciones con distintos compradores al mismo tiempo

Cuando se trata de vender una empresa, es común recibir varias ofertas de distintos compradores interesados. En esta situación necesario establecer un proceso claro para seleccionar a los compradores y tener en cuenta que la oferta más alta no siempre es la mejor opción. Es fundamental analizar los términos de las ofertas recibidas, incluyendo plazos, condiciones de pago, contingencias, garantías y otros detalles relevantes.

Es importante respetar las obligaciones de confidencialidad y no divulgación que se hayan establecido con los compradores, además de mantener una comunicación transparente y clara con ellos. Una vez que se haya seleccionado al comprador adecuado, se debe llegar a un acuerdo y proceder a la firma de los documentos pertinentes, siguiendo los procedimientos legales y fiscales establecidos.

La venta de una empresa implica un proceso de negociación que ha sido ampliamente discutido en la literatura de negocios por autores como Michael E. Porter y Henry Mintzberg. Ambos han destacado la relevancia de llevar a cabo una negociación cuidadosa y ética, que considere todas las opciones y condiciones en lugar de simplemente enfocarse en el precio ofertado. Porter ha enfatizado en la necesidad de tener en cuenta la perspectiva de la otra parte y buscar soluciones que beneficien a ambas partes.

Mintzberg ha subrayado la necesidad de establecer objetivos estratégicos claros para la empresa y comunicarlos de manera efectiva a los compradores. Asimismo, ha resaltado la importancia de establecer límites claros en cuanto a lo que se está dispuesto a negociar para no comprometer la posición de la empresa.

Protección a socios minoritarios

La minoritaria, al ser accionista, tiene derechos como la negociabilidad de acciones regulada por estatutos, aunque puede haber limitaciones. Otro derecho es la participación en la administración y gobierno, ejerciendo el voto en decisiones de asambleas.

También recibir dividendos según estatutos y balances aprobados, participar en disolución y liquidación, y tener suscripción preferente en nuevas emisiones de acciones. Como derechos de minoría, se protege la conservación de las bases fundamentales mediante el derecho de receso y la impugnación de decisiones en asambleas (artículo 354 del Código de Comercio).

Disidencia de socios

El artículo 32 bis del Código de Comercio establece que los socios que disienten de acuerdos que generen un aumento de su responsabilidad, tienen derecho a retirarse de la sociedad y obtener el reembolso de sus acciones. El monto del reembolso se calculará tomando en cuenta el precio promedio del último trimestre, en caso de que las acciones estén cotizadas en bolsa, o proporcionalmente al patrimonio social resultante de una estimación pericial. Esta disposición se aplica a NOVA PETS S.A., ya que, en el caso de la minoritaria, si los nuevos socios no cumplen con sus expectativas, ella tendría derecho a retirarse de la sociedad y recibir el reembolso por sus acciones.

Consideraciones sobre la fusión

Para garantizar una transición óptima y rápida, es fundamental establecer objetivos y estrategias claras, una evaluación detallada de los aspectos legales, financieros y laborales para identificar y solucionar cualquier problema que pueda surgir durante el proceso de fusión. Es crucial definir un plan de integración detallado que incluya objetivos, plazos y acciones concretas. También evaluar los riesgos y oportunidades de la fusión y establecer planes de contingencia.

En la fusión entre Planeta Paraíso, S.A. y NOVA PETS, S.A., se evaluaron aspectos importantes. Destaca que el volumen de negocios de Planeta Paraíso supera a NOVA PETS, con más contratos suscritos. Se desea mantener el nombre de NOVA PETS debido a su reputación, pero su plantilla es menor. Estos factores son cruciales en la fusión y deben considerarse. Las fusiones están reguladas por la Ley de la Promoción de la Competencia y Defensa Efectiva del Consumidor N° 7472, que establece normas y procedimientos para evaluación y protección del mercado, notificando a COPROCOM en casos que puedan limitar la competencia.

Calendario tentativo de actuaciones

El calendario es necesario para el proceso de compra de un establecimiento comercial porque ayuda a planificar y ejecutar las transacciones de manera ordenada y eficiente.

Tabla 1

Calendario Tentativo de Actuaciones

Semana 1	Reunión informal con cliente/Inicio de la asesoría
Semana 2	Preparación de Documentación/Información relevante de la empresa
Semana 3	Due Diligence
Semana 4	Revisión de los informes de la diligencia y recomendación de acciones
Semana 5	Negociación de términos
Semana 6	Negociación y redacción del acuerdo de compraventa
Semana 7	Creación del Contrato
Semana 8	Preparación y revisión necesaria para la transacción
Semana 9	Preparación y presentación de documentación para la aprobación regulatoria.
Semana 10	Revisión y aprobación de los requisitos de la transacción-Leyes aplicables
Semana 11	Coordinación y asistencia en la transferencia y registro de transacción
Semana 12	Transacción
Semana 13	Firma
Semana 14	Seguimiento y resolución de cualquier problema que surja después del cierre de la transacción/después de la notificación al regulador gubernamental.

Fuente: Elaboración propia.

Sobre transacciones entre las partes

El artículo 19 del Código de Comercio exige formalizar actos que alteren la estructura de una sociedad, como constitución, modificaciones, disolución o fusión, mediante escritura pública, publicación en extracto en el periódico oficial y registro en el Registro Mercantil. Por lo tanto, la sociedad debe notificar la transacción a través de escritura pública, publicar un extracto en el periódico oficial y registrarla en el Registro Mercantil. Este proceso garantiza que los cambios en la estructura de la sociedad sean oficiales y debidamente registrados.

Hay que considerar la definición dada en el artículo 88 de la Ley de Fortalecimiento de las Autoridades, el cual menciona que la concentración se refiere a cualquier acto que una empresa realice para concentrar el control económico de otra, como en este caso, donde se busca adquirir el 90% del capital social de NOVA PETS S.A., por parte de PLANETA PARAISO S.A. y CORAZÓN DE PLATA S.A. Este proceso de concentración también puede resultar en la formación de un nuevo agente económico controlado por dos o más empresas.

Conclusiones y recomendaciones

Las fusiones y adquisiciones requieren un análisis exhaustivo de riesgos y oportunidades, especialmente para sociedades de capital riesgo. Es esencial prestar atención a los derechos de accionistas minoritarios, proteger intereses mediante revisión y negociación de términos del contrato y cumplir requisitos legales. En la compraventa de acciones es fundamental investigar la empresa, elegir un corredor de bolsa confiable, dar seguimiento al rendimiento y cumplir con obligaciones fiscales. La documentación es crucial, con documentos y cláusulas importantes para prevenir problemas futuros.

Las fusiones y adquisiciones requieren un análisis exhaustivo de riesgos y oportunidades de ambas partes. En la compraventa de acciones, hay que hacer una investigación y análisis exhaustivos de la empresa, seleccionar un corredor de bolsa de confianza, hacer un seguimiento continuo del rendimiento de la inversión y cumplir con las obligaciones fiscales correspondientes.

Existen dos formas principales de participación en la adquisición de una empresa: la compraventa de activos y la compraventa de acciones o derechos sociales. Es importante tomar

en cuenta las consideraciones legales, como la inscripción de los activos adquiridos, en el contrato correspondiente.

La debida diligencia, con asesoramiento experto, es crucial antes de la inversión para comprender el estado financiero y operativo y reducir contingencias. En fusiones o adquisiciones, fijar un precio justo y evaluar las fortalezas y debilidades es esencial para proyectar el verdadero valor financiero y evitar riesgos legales y financieros.

Se aconseja redactar un contrato de compraventa al realizar negociaciones con varios compradores simultáneamente. El documento debe incluir secciones específicas como la identificación de las partes involucradas, el objeto del contrato, el precio y la forma de pago, las declaraciones de garantías y responsabilidades, las condiciones suspensivas, la indemnización, los derechos y obligaciones de las partes, el acuerdo de accionistas y las disposiciones generales.

Recomendaciones para proteger los derechos de los inversionistas, según la Ley del Mercado de Valores y el Código de Comercio: Informarse sobre la transacción y sus detalles, incluyendo objeto, términos y riesgos. Verificar estatutos y acuerdos de accionistas para entender derechos y obligaciones. Si no está de acuerdo o siente que sus intereses no están protegidos, considere vender acciones a otros inversores o a la sociedad.

Destacamos la importancia de los accionistas minoritarios en el ámbito corporativo. Reconociendo su papel integral, proporcionamos asesoramiento valioso para empoderar a quienes enfrenten situaciones similares. Esto les permitirá tomar decisiones informadas y contribuye al desarrollo equitativo de las sociedades, resaltando la importancia de cada accionista, independientemente de su participación.

Referencias

- Comisión para Promover la Competencia. (s. f.). <https://www.coprocom.go.cr/>
- Código de Comercio. (s. f.). Sistema costarricense de información jurídica. Recuperado 4 de marzo de 2023, de <http://www.pgrweb.go.cr/scij/Busqueda/Normativa/utilitarios/PagError.aspx?nError=5>
- Haedo, F. (2016). ESTRATEGIA COMPETITIVA. Técnicas para el análisis de los sectores y de la competencia. https://www.academia.edu/24621661/ESTRATEGIA_COMPETITIVA_T%C3%A9cnicas_para_el_an%C3%A1lisis_de_los_sectores_y_de_la_competencia
- Ley de fortalecimiento de las autoridades de competencia de Costa Rica. (s. f.). Sistema Costarricense de Información Jurídica. Recuperado 4 de marzo de 2023, de http://www.pgrweb.go.cr/scij/Busqueda/Normativa/Normas/nrm_articulo.aspx?param1=NRA&nValor1=1&nValor2=90054&nValor3=118449&nValor5=2&strTipM=FA
- Ley de promoción de la competencia y defensa efectiva del consumidor n° 7472. (s. f.). Sistema Costarricense de Información Jurídica. Recuperado 21 de febrero de 2023, de <http://www.pgrweb.go.cr/scij/Busqueda/Normativa/utilitarios/PagError.aspx?nError=5>
- Lozano, C. L. E. (2019). Declaraciones y garantías en fusiones y adquisiciones empresariales: una aproximación desde el interés contractual y la teoría de la causa. *Precedente. Revista Jurídica 14*: 113-141. Recuperado de <https://revistaprecedente.com/declaraciones-y-garantias-en-fusiones-y-adquisiciones-empresariales-una-aproximacion-desde-el-interes-contractual-y-la-teoria-de-la-causa/>

- Miranda Londoño, A., & Gutiérrez, J. D. (2006). Fundamentos Económicos del Derecho de la Competencia: Los Beneficios del Monopolio vs Los Beneficios de la Competencia (Economic Foundations of Competition Laws: The Benefits of Monopoly vs. The Benefits of Competition). *Rev. Derecho Competencia* 2(2): 269-400.
- Winter, R. (2016). Compra de activos versus compra de acciones. *Revista de Estudios Tributarios* 21: 151-172. Recuperado de <https://revistaestudiotributarios.uchile.cl/index.php/RET/article/download/54041/56841/185446>