Perspectivas
uM&Asia

Octubre 2026

URÍA MENÉNDEZ

# Operaciones privadas de M&A en Japón: claves que no deben pasarse por alto

El mercado japonés de M&A continúa creciendo, también en el ámbito de la inversión extranjera. En 2025 se registraron 372 adquisiciones de empresas japonesas por parte de inversores extranjeros, un 11,7 % más que en 2024 y una cifra récord. Su valor agregado alcanzó 6,2 billones de yenes, un 70 % más que el año anterior. Para el inversor internacional, una operación de M&A en Japón presenta una estructura conocida, aunque hay particularidades que conviene identificar desde el comienzo.

## Autorizaciones regulatorias

- La *Foreign Exchange and Foreign Trade Act* (FEFTA) somete ciertas inversiones extranjeras a un régimen de control y notificación. En sociedades no cotizadas, puede bastar la adquisición de una sola acción; en las cotizadas, el umbral general es del 1 % de las acciones o derechos de voto. En sectores sensibles, salvo exención, se exige una notificación previa, con un periodo de *screening* de 30 días; en los sectores no designados se exige, con carácter general, una notificación posterior. La reciente reforma de 2026, aplicable desde el 3 de febrero de 2027, amplía el control a determinadas adquisiciones indirectas y refuerza la supervisión y las medidas de mitigación de riesgos.
- En materia de control de concentraciones, la adquisición de acciones puede requerir notificación previa si concurren tres requisitos: (i) la facturación nacional agregada del grupo de la adquirente supera los 20.000 millones de yenes; (ii) la facturación nacional agregada de la sociedad objetivo y sus filiales supera los 5.000 millones de yenes; y (iii) la operación hace que el porcentaje agregado de derechos de voto del grupo adquirente supere por primera vez el 20 % o el 50 %. Así, el umbral del 20 % puede exigir la notificación aunque no se adquiera el control.

Agradecemos a nuestros compañeros Anderson Mori & Tomotsune, una de las firmas líderes con las que trabajamos habitualmente en operaciones en Japón, su aportación a esta publicación.

URÍA
MENÉNDEZ

## Estructura de la operación

- En una *Kabushiki Kaisha* (sociedad por acciones), alcanzar al menos el 90 % de los derechos de voto permite, con sujeción a los requisitos legales, utilizar un procedimiento legal de *squeeze-out* para adquirir las acciones restantes, sin necesitad de un acuerdo previo de la junta. Con al menos dos tercios de los derechos de voto, pero menos del 90 %, se puede recurrir al mecanismo de *consolidation of stock*: mediante acuerdo especial de la junta adoptado por una mayoría de dos tercios, las participaciones minoritarias se convierten en fracciones de acción que el accionista mayoritario puede comprar forzosamente. En ambos casos, los minoritarios pueden solicitar judicialmente la determinación del precio.

- A diferencia de España, Japón no prohíbe con carácter general la asistencia financiera para adquirir acciones de la propia sociedad. No obstante, los deberes de los administradores y la protección de los accionistas minoritarios pueden limitar esta posibilidad, y no es infrecuente que se solicite el consentimiento de los minoritarios cuando la sociedad objetivo presta garantías o constituye garantías reales.

- En empresas familiares o medianas, conviene evaluar la dependencia del fundador o de los directivos y planificar su transición. También deben revisarse las condiciones de cese de los administradores: aunque la junta puede destituirlos, el cese anticipado sin causa justificada puede generar una obligación de indemnizar. En determinadas sociedades no cotizadas, el mandato puede alcanzar los diez años, aunque lo habitual en la práctica es que dure uno o dos.

**A diferencia de España, Japón no prohíbe con carácter general la asistencia financiera para adquirir acciones de la propia sociedad.**

URÍA MENÉNDEZ

## El contrato de compraventa

- En Japón son habituales tanto los mecanismos de precio fijo como los completion accounts; los locked box han sido tradicionalmente menos frecuentes. Los earn-outs, los depósitos y los escrows también son menos habituales que en Europa.

- En materia de resolución de controversias, en operaciones domésticas suele acudirse a los tribunales japoneses, por su eficiencia y seguridad jurídica. En operaciones transfronterizas está extendido el arbitraje internacional. Con sede en Japón son habituales la ICC y la JCAA; con sede extranjera destacan la SIAC (Singapur), especialmente en operaciones en las que intervienen empresas de Asia y Oceanía, y la LCIA (Londres), cuando intervienen empresas de otras regiones.

## Derecho laboral

- Los contratos de trabajo suelen ser indefinidos y el despido está sujeto a requisitos estrictos; las reorganizaciones de plantilla posteriores al cierre son especialmente restrictivas. En una compraventa de acciones, la relación laboral continúa con la sociedad objetivo; en una transmisión de negocio, la cesión de los contratos de trabajo requiere, en principio, el consentimiento del trabajador. Pensiones y otros beneficios pueden requerir un análisis específico.

- Las escisiones están sujetas a procedimientos de protección laboral, que incluyen la notificación individual previa y el derecho de determinados empleados a oponerse a la cesión de sus contratos.

- Los sindicatos de empresa son característicos de Japón, donde la negociación colectiva se desarrolla tradicionalmente a nivel empresarial. En España predomina la negociación sectorial. Si la sociedad objetivo tiene sindicato, el comprador debería revisar los acuerdos sindicales y convenios colectivos aplicables al planificar la integración posterior al cierre.

## Abogados de contacto:

**Juan Martín Perrotto**
Abogado
+34 915 870 821
juanmartin.perrotto@uria.com

**José Cruz Padilla**
Abogado
+34 915 860 400
jose.cruz@uria.com



La información contenida en esta publicación es de carácter general y no constituye asesoramiento jurídico.

Uría Menéndez Abogados, S.L.P. | Registro Mercantil de Madrid, Tomo 24490 del Libro de Inscripciones Folio 42, Sección 8, Hoja M-43976. NIF: B28563963