



COMILLAS

UNIVERSIDAD PONTIFICIA

ICAI

ICADE

CIHS

FACULTAD DE DERECHO

TRABAJO FIN DE MÁSTER

MÁSTER UNIVERSITARIO DE ACCESO A LA ABOGACÍA Y PROCURA

Autor: Herrera Esparza, María Victoria

MUAAP Grupo A

Tutor: Ramos Villar, Ignacio

Madrid

2025

ÍNDICE

1. PARTE 1: SEPARACIÓN DE LOS NEGOCIOS

- 1.1. Sobre la conveniencia de realizar algún tipo de operación preparatoria en cuanto a la estructura societaria del grupo **6**
- 1.2. Propuesta de reorganización societaria del grupo a los efectos de alcanzar los fines indicados, con inclusión de las distintas alternativas posibles, e indicación las que serían más adecuadas, analizando cuestiones como la complejidad, calendario de ejecución, y costes, así como cualquiera otra cuestiones que considere relevantes **6**
- 1.3. Calificación jurídica del acuerdo celebrado entre Industrias Corellia, S.L. y los restantes socios de Desarrollos Yavin, S.L. **15**
- 1.4. Valoración de los argumentos esgrimidos por los restantes socios de Desarrollos Yavin, S.L. para oponerse al aumento de capital **16**
- 1.5. Consecuencias de que los restantes socios de Desarrollos Yavin, S.L. voten en contra de la adopción del acuerdo de aumento de capital en una junta celebrada a tal efecto **17**
- 1.6. Remedios a disposición de Industrias Corellia, S.L. frente a un eventual acuerdo de Desarrollos Yavin, S.L. de no aumentar capital para dar cumplimiento a lo pactado en el acuerdo entre Industrias Corellia, S.L. y los restantes socios de Desarrollos Yavin, y valoración de las posibilidades de que prospere una eventual impugnación del acuerdo de no aumentar el capital de Desarrollos Yavin, S.L. **18**
- 1.7. Necesidad de la elevación a público de los acuerdos referidos y, en su caso, inconvenientes de la falta de elevación a público de los mismos, así como las ventajas, de haberlas, de haber procedido a elevar a público dichos acuerdos **21**
- 1.8. Aprobaciones serían necesarias para poder llevar a cabo la venta de las otras líneas de negocio, así como por las consecuencias que tendría el que se llevase a cabo la operación de venta sin obtenerse alguna de dichas autorizaciones **22**
- 1.9. Posibilidad de llevar a cabo la separación de los negocios con la oposición del Sr. Antilles **23**
- 1.10. Si el pacto de socios de Industrias Corellia, S.L. se pronunciase en los mismos términos que el artículo 10 de los estatutos sociales de Industrias Corellia, S.L. ¿su respuesta sería la misma? **24**

2. PARTE 2: REPARTO DEL DIVIDENDO

- 2.1. Importe máximo del dividendo que podría repartirse en atención al balance presentado **24**
- 2.2. Procedimiento para el reparto del dividendo, y necesidad de elaborar algún tipo de informe por parte del órgano de administración de Industrias Corellia, S.L. a fin de poder llevarse a cabo el reparto de dividendos **25**
- 2.3. Impacto posterior del reparto de dividendo, en la compraventa **27**
- 2.4. Cuestiones legales que imposibiliten que la ejecución de la operación de compraventa se lleve a cabo en el plazo máximo de un mes a contar desde el momento en que Tradium Investments remita a Damask Holdings su oferta no vinculante para la adquisición de Industrias Corellia, S.L. **28**

2.5.	Índice del contenido que debería tener el contrato de compraventa del 100% de las participaciones sociales de Industrias Corellia, S.L.	30
2.6.	Necesidad de elevar a público el contrato de compraventa de participaciones sociales de Industrias Corellia, S.L. y las consecuencias de no hacerlo	34
2.7.	Posibilidad de otorgar la correspondiente escritura de elevación a público por videoconferencia y otras alternativas que pudieran existir	35
2.8.	Posibilidad de someter la resolución de las controversias o discrepancias derivadas del contrato de compraventa al conocimiento de los juzgados y tribunales de la ciudad de Barcelona	37
2.9.	Maneras en las que podría buscarse protección frente a la falta de prueba de la titularidad de los desarrollos tecnológicos en el contrato de compraventa de participaciones sociales de Industrias Corellia, S.L.	38
2.10.	Solución a que el Sr. Krennic considere que necesariamente deba dejarse sin efecto con antelación a la compraventa de Industrias Corellia, S.L. por parte de Tradium Investments el pacto de socios	39
2.11.	Forma de proteger esta situación en el contrato de compraventa de participaciones sociales de Industrias Corellia, S.L. teniendo en cuenta que el importe real del daño que sufrirá Industrias Corellia, S.L. con ocasión del mencionado siniestro se desconoce en este momento y que el mismo no será conocido hasta como pronto dentro de unos meses	40
3.	PARTE 3: COINVERSIÓN	
3.1.	Alternativas (tanto de tipo societario como extrasocietario) para lograr que Tradium Investments lidere todos los aspectos de la inversión (incluyendo el posterior exit) y mantenga el control de Kyber BidCo	41
3.2.	Manera de regular en los estatutos (de ser posible) el aumento de mayorías para la adopción de temas como ampliaciones de capital sin derechos de preferencia para todos los socios, la implementación de modificaciones estructurales, el nombramiento o reelección de una firma de auditoría distinta de una Big Four, o la suscripción de acuerdos por Kyber BidCo con sus administradores o personas vinculadas a sus administradores	43
3.3.	Adecuación o inconvenientes de la propuesta de estructura de composición del consejo de administración	44
3.4.	Opinión sobre el ejercicio del cargo de consejero a través de la persona jurídica, ventajas y desventajas de ejercer el cargo de consejo directamente como persona física, o indirectamente como representante de una persona jurídica	45
3.5.	Posibilidad de pignorar las participaciones de Industrias Corellia, S.L. y las de las distintas filiales de Industrias Corellia, S.L. como parte del paquete de garantías en la financiación	47
3.6.	Posibilidad de otorgar una hipoteca sobre determinados inmuebles propiedad de Industrias Corellia, S.L.	48
4.	PARTE 4: DISPUTA POST M&A	
4.1.	Viabilidad de plantear demanda y estrategia, teniendo en cuenta que en el contrato de compraventa de Industrias Corellia, S.L. se previó expresamente que en ningún caso los vendedores serían responsables por daños notificados por el comprador más tarde de transcurrido un año desde la fecha de cierre de la operación de compraventa	49

4.2. En el caso de que finalmente se interponga reclamación judicial contra Damask Holdings, a quien el Sr. Krennic considera principal responsable de esta situación: **50**

- 4.2.1. ¿ante qué órgano debería interponerse?
- 4.2.2. ¿cuál sería el tipo de procedimiento?
- 4.2.3. ¿sería preceptiva la intervención de procurador y abogado?
- 4.2.4. ¿cómo se valorarían los honorarios de dichos profesionales?
- 4.2.5. ¿qué posteriores recursos cabrían en su caso contra la sentencia que se dicte en primera instancia?

LISTADO DE ABREVIATURAS

Art.	Artículo
BORME	Boletín Oficial del Registro Mercantil
CC	Código Civil
CS	Capital Social
DGRN	Dirección General de los Registros y del Notariado
LSC	Ley de Sociedades de Capital
LEC	Ley de Enjuiciamiento Civil
LOPJ	Ley Orgánica del Poder Judicial
Núm.	Número
Pág/Págs.	Página/Páginas
IPC	Índice de Precios al Consumidor
IVA	Impuesto sobre el Valor Añadido
IRPF	Impuesto sobre la Renta de Personas Físicas
PN	Patrimonio Neto
RDLME	Real Decreto Ley de Modificaciones Estructurales
SAP	Sentencia de la Audiencia Provincial
STS	Sentencia del Tribunal Supremo
UE	Unión Europea

RESUMEN

El presente trabajo tiene como objetivo principal estudiar los diferentes ángulos tanto societarios, financieros y regulatorios como la normativa aplicable a los abogados y procuradores, todas ellas siempre desde una perspectiva legal, sobre una operación de compraventa compleja llevada a cabo en territorio Español. Por ello, se presentan a lo largo del presente escrito una serie de cuestiones relativas a la venta de Industrias Corellia, S.L., y el impacto de esta operación desde cada ángulo legislativo. Todo ello en un sistema pregunta-respuesta, que facilita la interpretación de las diferentes cuestiones y preceptos legales relevantes para dar respuesta al presente caso.

PALABRAS CLAVE

Ley de sociedades de capital, sociedad limitada, representaciones y garantías, honorarios, aranceles, compraventa, adquisición.

ABSTRACT

The primary objective of this paper is to examine, from a strictly legal perspective, the various corporate, financial, and regulatory aspects—together with the rules applicable to lawyers and court agents—of a complex sale and purchase transaction carried out in Spain. To this end, the paper addresses a series of issues relating to the sale of Industrias Corellia, S.L. and analyses the impact of this transaction from each relevant legislative standpoint. The analysis is presented in a question-and-answer format, which facilitates the interpretation of the different issues and applicable legal provisions that are relevant to resolving the case at hand.

KEY WORDS

Spanish Companies Act, private limited liability company, representations and warranties, fees, tariffs, sale and purchase, acquisition.

1. PARTE 1: SEPARACIÓN DE LOS NEGOCIOS

1.1. Sobre la conveniencia de realizar algún tipo de operación preparatoria en cuanto a la estructura societaria del grupo

Teniendo en cuenta el objetivo que persigue un fondo de capital de riesgo como Demask Holdings, esto es, inyectar, de forma temporal, recursos financieros en una empresa, así como aportar competencias de gestión, organización y estrategia comercial, para potenciarla y, una vez transcurrido el plazo de inversión, desinvertir en ella, generando una rentabilidad producida por la plusvalía que se genera en esa salida, sería aconsejable llevar a cabo una operación preparatoria sobre la estructura societaria del grupo, pues desde una perspectiva de eficiencia legal y operativa, dicha reestructuración facilitaría la ejecución de la venta. Esto se debe a que la estructura actual de Industrias Corellia, S.L., no permite una venta autónoma de cada unidad de negocio, pues alargaría y afectaría procesos como la due diligence y transferencia de activos, así como requerir los votos de los socios Antilles, Ackbar y Erso, y los socios representantes de 55% del Capital Social de Desarrollos Yavin, S.L., quienes están en contra de la separación de negocios.

En línea con lo anterior, la reorganización previa permitiría minimizar los riesgos legales derivados de la venta, como la transferencia de licencias administrativas, o la posible oposición de socios minoritarios. Desde el punto de vista estratégico, la reorganización permitiría maximizar el valor de la operación, al permitir que cada comprador se enfoque en el negocio que le interesa, sin asumir riesgos ni costes asociados a líneas de negocio ajenas. Esto es especialmente relevante en el sector de capital riesgo, donde los compradores valoran la claridad del perímetro de la inversión y la ausencia de pasivos ocultos.

Una estructura limpia de la sociedad, estableciendo un perímetro de venta limpio, ayudaría a simplificar la due diligence, facilita el aspecto transaccional y optimiza el valor del negocio, ya que, de lo contrario, el comprador adquiriría activos no deseados.

1.2. Propuesta de reorganización societaria del grupo a los efectos de alcanzar los fines indicados, con inclusión de las distintas alternativas posibles, e indicación las que

serían más adecuadas, analizando cuestiones como la complejidad, calendario de ejecución, y costes, así como cualquiera otra cuestiones que considere relevantes

Desde una perspectiva jurídica, tanto la LSC, como el RDLME, ofrecen herramientas que permiten reorganizar el grupo de forma eficiente. Entre ellas destacan la escisión parcial, la segregación, la aportación no dineraria de rama de actividad, etc. Estas operaciones permiten aislar jurídicamente cada línea de negocio, dotándola de autonomía funcional y patrimonial, lo que facilita su venta a terceros sin necesidad de realizar complejas transferencias de activos desde la sociedad matriz.

Uno de los puntos esenciales a tomar en cuenta en esta operación, es la oposición del 55% del CS de Desarrollos Yavin, correspondiente a los herederos de un antiguo socio, quienes no han querido desprenderse de las participaciones de las que son titular. Por ello, sería preciso evaluar las siguientes opciones para una reestructuración eficiente:

En primer lugar, analizaremos la posibilidad de llevar a cabo una escisión. En este caso, existen diferentes tipos:

1. Escisión total: de acuerdo con lo establecido en el artículo 59 RDLME, es la "*extinción de una sociedad, con división de todo su patrimonio en dos o más partes, cada una de las cuales se transmite en bloque por sucesión universal a una sociedad de nueva creación o es absorbida por una sociedad ya existente*¹". En el caso que nos corresponde, no se ajusta a los intereses de Demask Holdings este tipo de operación, pues en ningún momento se busca la extinción de Industrias Corellia S.L., sino únicamente la separación de sus líneas de negocio. Por ello, la escisión total no es conveniente para alcanzar los intereses de Demask Holdings.
2. Escisión parcial: se define como "*el traspaso en bloque por sucesión universal de una o varias partes del patrimonio de una sociedad, cada una de las cuales forme una unidad económica, a una o varias sociedades de nueva creación o ya existentes, recibiendo los socios de la sociedad que se escinde un número de acciones, participaciones o cuotas sociales de las sociedades beneficiarias de la escisión proporcional a su respectiva participación en la sociedad que se escinde*²".

¹ RDLME. Art. 59

² *Ibid.* Art. 60

En este sentido, podría llevarse a cabo la escisión de las filiales 1, 2 y 5, correspondientes a las líneas de negocio del sector de las telecomunicaciones, permaneciendo Industrias Corellia, S.L. como matriz de las sociedades 4 y Desarrollos Yavin, S.L. Para llevar a cabo esta operación, Industrias Corellia, S.L. transferiría las sociedades 1, 2 y 5 (negocio de las telecomunicaciones) a una sociedad de nueva creación (NewTelco, S.L.), recibiendo los socios de Industrias Corellia, S.L. las participaciones de esa nueva sociedad de forma proporcional, generalmente, a las que poseían anteriormente. En esta operación, Industrias Corellia, S.L., verá su CS reducido en cuantía proporcional al valor neto de los activos escindidos, por lo que puede implicar una reducción del CS si el patrimonio remanente no cubre el capital existente, conforme al art. 363.1.e LSC, y como lo reconoce la Resolución DGRN de 4 de noviembre de 2015 al decir que *"siendo la manera natural de llevar a cabo una escisión parcial, y la prevista legalmente, la de reducir el capital de la sociedad escindida en la proporción y cuantía necesaria para dar reflejo adecuado a la salida de patrimonio que se transfiere a la sociedad beneficiaria de la escisión"*³.

En cuanto a la oposición de los socios de Desarrollos Yavin, ya que este no forma parte del patrimonio escindido, no se necesitará el consentimiento de estos.

En cuanto a los costes, complejidad y calendario de ejecución, conviene tener en cuenta los siguientes aspectos:

- a) Complejidad: La escisión parcial es una modificación estructural compleja, pues su procedimiento y requisitos legales son varios. El procedimiento ha de empezar con un proyecto de escisión, elaborado por los administradores de la sociedad escindida (Industrial Corella, S.L.), que deberá incluir la forma jurídica, razón social y domicilio social de las sociedades participantes y, en su caso, los mismos datos respecto de la sociedad resultante, la modificación y el calendario indicativo propuestos de realización de la operación, las implicaciones de la operación para los acreedores y, en su caso, toda garantía personal o real que se les ofrezca, la atribución a los socios de Industrias Corellia, S.L. de participaciones en la nueva sociedad, entre otros elementos establecidos en los artículos 4 y 64 RDLME. Posteriormente, será

³ Resolución DGRN de 4 de noviembre de 2015.

común la elaboración de los informes de administradores y experto independiente, que versarán sobre el proyecto de escisión y en el segundo caso, no será obligatorio al tratarse de sociedades de responsabilidad limitada. Sin embargo, de acuerdo con lo establecido en el artículo 71 RDLME, no serán necesarios dichos informes cuando las participaciones se les atribuyen a los socios de la sociedad escindida (Industrias Corellia, S.L) de manera proporcional a los derechos que tenían en esta. En este sentido, tampoco será necesario el balance de escisión.

La escisión parcial, como se mencionó anteriormente, hará que la sociedad escindida vea su capital social reducido, por lo que se añade un extra de complejidad. Habrá que prestar especial atención a si, como consecuencia de la escisión, el PN de Industrias Corellia, S.L, queda reducido a la mitad del CS, pues en ese caso, se incurriría en una causa de disolución del artículo 363.1.e LSC, lo que hará necesario llevar a cabo una reducción del CS. Para ello, se necesitará un acuerdo adoptado por mayoría reforzada, es decir, más del 50% del CS. Al tratarse de una sociedad limitada, no deberá publicarse el acuerdo en el BORME y periódico de gran circulación de la provincia en la que se halle el domicilio de la sociedad.

Finalizados los pasos anteriores, deberá publicarse tanto el proyecto de escisión como un anuncio por el que se informe a los socios, acreedores y representantes de los trabajadores de su derecho a presentar observaciones a dicho proyecto, en la página web de Industrias Corellia S.L., lo cual será publicado a su vez en el BORME. En caso de que Industrias Corellia, S.L careciera de página web, los administradores deberán depositar dichos documentos en el Registro Mercantil del domicilio social.

Realizado lo anterior, la escisión parcial deberá ser aprobada por la junta general, por mayoría reforzada de 2/3 (art. 8.5 RDLME). Una vez aprobada, el acuerdo se publicará en el BORME y en la página web de la sociedad o, a falta de la misma, en el diario de mayor difusión del domicilio de Industrias Corellia, S.L. Por último, la operación deberá formalizarse en escritura pública, que será inscrita por el Registrador Mercantil, siendo la fecha de inscripción su fecha de eficacia. En este caso, si bien es cierto que los señores Antilles, Ackbar y Erso no están de acuerdo con la separación de negocios, y, por ende, se puede esperar que estos voten en

contra, sólo representan un 27% del Capital Social de Industrias Corellia, S.L., pudiendo contar aun así con 2/3 de votos positivos.

Un elemento de especial complejidad es la posibilidad de que las participaciones de NewTelco, S.L, no se atribuyan de forma proporcional a los socios de la sociedad escindida. En este caso, además de ser necesarios los informes de administradores y de experto independiente sobre el proyecto de escisión, lo cual retrasara el calendario de la operación, al hacerlo más largo, puede derivarse un problema al ver los socios alterado su equilibrio dentro de la sociedad, destacando así la posibilidad de que los socios impugnen dicho acuerdo al ver su porcentaje de participación diluido.

Asimismo, habrá que prestar atención al régimen de protección de los acreedores, el cual se regula en los artículos 13, 14 y 70 RDLME. Este sistema de protección consiste en otorgar unas “garantías adecuadas”, a las que tendrán derecho aquellos acreedores con un crédito anterior y no vencido a la publicación del proyecto de escisión parcial. Sin embargo, el preámbulo del RDLME y el artículo 14 establecen que, además de los requisitos anteriores, solo podrán gozar de estas garantías los que se vean afectados por la escisión parcial.

Las garantías deben publicarse en el proyecto de escisión parcial, y los acreedores tendrán un plazo de 1 mes para acudir al Registrador Mercantil, en caso de haber disconformidad con las garantías ofrecidas o la inexistencia de estas. En ese caso, el Registrador enviará a la sociedad el informe de disconformidad, otorgándole a esta un plazo de 15 días para que pueda ofrecer nuevas garantías. Si tras ello el acreedor sigue disconforme, podrá solicitar al Registrador que complete las garantías ofrecidas. El régimen varía para aquellos casos en los que no se hubiere emitido informe de experto independiente, o este no se hubiese pronunciado sobre las garantías, pues no es obligatorio hacerlo, de modo que los acreedores podrán solicitar al Registrador Mercantil el nombramiento de un experto dentro de 3 meses desde la publicación del proyecto, quien en 20 días se pronunciará sobre la adecuación de las garantías.

Por último, es preciso mencionar que, durante un plazo de prescripción de 5 años, NewTelco, S.L. será responsable, junto con la sociedad escindida, es decir,

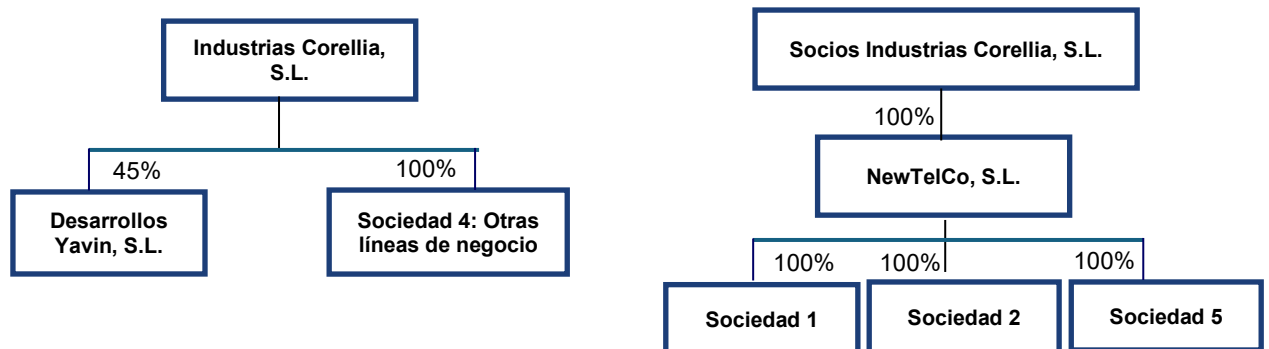
Industrias Corellia, S.L., de las deudas anteriores al proyecto que todavía no hayan vencido, por el importe de los activos netos que hayan recibido.

b) Calendario de ejecución: Todos los pasos anteriormente descritos podrían tener una duración estimada de 3 meses, pues los plazos podrían ser los siguientes: Hay que tener en mente que el calendario reflejado será de aplicación únicamente cuando el reparto de participaciones sea proporcional, ya que en caso contrario habrá que contar con los informes de administradores y experto independiente, lo cual alargara notablemente el proceso. Asimismo, en caso de oposición de las garantías otorgadas, el calendario también cambiará.

- Elaboración del proyecto: 2–3 semanas.
- Publicidad preparatoria: mínimo 1 mes antes de la junta.
- Convocatoria de junta: mínimo 15 días antes de su fecha de celebración.
- Celebración de junta y aprobación.
- Inscripción registral: 1–2 semanas tras firma de escritura.

c) Costes: Los costes de llevar a cabo una escisión parcial son elevados, pues requiere honorarios legales, asesoría fiscal, honorarios notariales por la escritura pública de escisión, registro mercantil por inscripción y publicación en el BORME, etc.

ESQUEMA POST- ESCISIÓN PARCIAL



3. Segregación: De acuerdo con el artículo 61 RDLME, se entiende por segregación el *"traspaso en bloque por sucesión universal de una o varias partes del patrimonio de una sociedad, cada una de las cuales forme una unidad económica, a una o varias sociedades, recibiendo a cambio la sociedad segregada acciones, participaciones o cuotas de las sociedades beneficiarias"*⁴. En este caso, Industrias Corellia, S.L. realiza una segregación del negocio de telecomunicaciones a una nueva sociedad (NewTelco, S.L.), recibiendo ella misma las participaciones de NewTelco, S.L. Así, mantiene el control total y puede vender NewTelco, S.L. sin necesidad de aprobación de socios minoritarios. En esta operación Industrias Corellia, S.L. no verá su capital social afectado, pues sigue teniendo titularidad de las participaciones de las sociedades escindidas a través de la nueva creación. En conclusión, la segregación consiste en una reorganización interna, ya que Industrias Corellia, S.L. sigue teniendo en su balance la totalidad de las sociedades afectadas.

En cuanto a la oposición de los socios de Desarrollos Yavin, S.L. sucede lo mismo que en el caso de la escisión parcial, de modo que no se necesitará su aprobación.

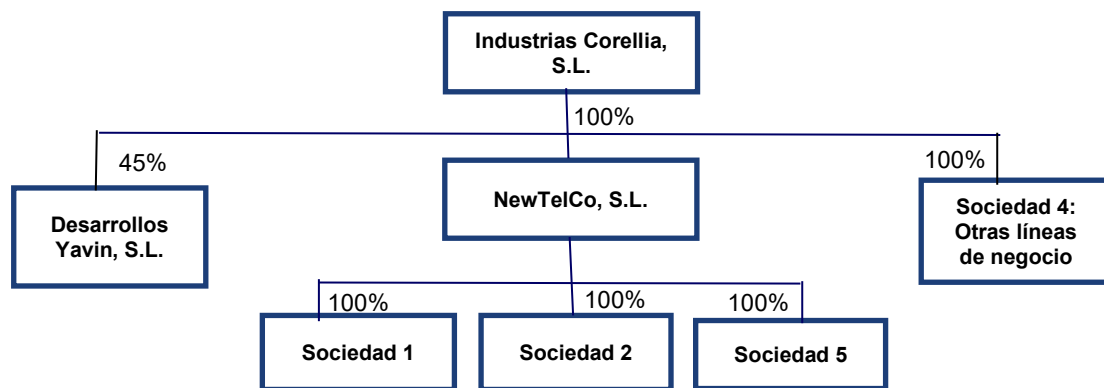
En cuanto a los costes, complejidad y calendario de ejecución, conviene tener en cuenta los siguientes aspectos:

- a) Complejidad: Es de aplicación el mismo régimen de la escisión, de modo que el procedimiento será el mismo. Dicho esto, en la segregación, la sociedad de nueva creación (NewTelco, S.L.) se va a convertir en un filial de Industrias Corellia, S.L., ya que es la propia sociedad escindida quien recibe las participaciones de la de nueva creación, a cambio del activo segregado. Hay que tener en cuenta que será de aplicación el mismo régimen de protección a los acreedores que en la escisión parcial, siendo en ese caso el calendario susceptible de alteraciones.
- b) Calendario: Los plazos serán similares a aquellos establecidos para la escisión parcial, es decir:
 - Elaboración del proyecto: 2–3 semanas.
 - Publicidad preparatoria: mínimo 1 mes antes de la junta.

⁴ RDLME. Art. 61

- Convocatoria de junta: mínimo 15 días antes de su fecha de celebración.
 - Celebración de junta y aprobación.
 - Inscripción registral: 1–2 semanas tras firma de escritura.
- c) Los costes de llevar a cabo una segregación son elevados, pues requiere honorarios legales, asesoría fiscal, honorarios notariales por la escritura pública de escisión, registro mercantil por inscripción y publicación en el BORME, etc.

ESQUEMA POST-SEGREGACIÓN



CONCLUSIÓN: La principal ventaja de la segregación frente a la escisión parcial radica en que no altera la estructura accionarial ni el equilibrio de poder entre los socios de la sociedad segregada. En la escisión parcial, las participaciones de la nueva sociedad beneficiaria se atribuyen directamente a los socios de la escindida, lo que puede generar conflictos, especialmente cuando existen socios minoritarios con intereses divergentes o una clara falta de cooperación, como sucede en el caso de Desarrollos Yavin, S.L. y de determinados socios de Industrias Corellia, S.L. En cambio, en la segregación, las participaciones quedan en manos de la propia segregada, de modo que los socios no ven modificada su posición jurídica ni su porcentaje de participación, evitando así posibles impugnaciones o bloqueos en la adopción de acuerdos.

Desde el punto de vista operativo y registral, la segregación también resulta más sencilla y menos costosa. Al no existir una relación de canje de participaciones entre los socios, se elimina la necesidad de realizar complejos cálculos de valoración relativos al equilibrio entre la sociedad escindida y las beneficiarias, así como la emisión de informes de

expertos sobre la ecuación de canje. Esto reduce la complejidad técnica, los plazos de ejecución y los costes de asesoramiento y verificación, sin perjuicio del cumplimiento de los requisitos generales de proyecto, informe de administradores, publicidad y aprobación por la junta general previstos en el RDLME.

Asimismo, la segregación facilita la preparación de la futura venta del negocio de telecomunicaciones. La sociedad resultante de la operación se configura como un vehículo, jurídicamente independiente y titular de todos los activos, contratos y recursos humanos necesarios para el desarrollo de la actividad. Ello permite a Industrias Corellia, S.L. transmitir posteriormente la totalidad de las participaciones de la nueva sociedad a un tercero mediante una simple compraventa, sin necesidad de dividir ni reestructurar nuevamente el grupo, lo que simplifica la desinversión y la hace más atractiva para posibles compradores.

Por último, la segregación minimiza el riesgo de conflicto societario y litigiosidad, pues no requiere modificar el reparto de participaciones ni obtener el consentimiento individual de los socios disidentes (en caso de que los haya), limitándose la aprobación al acuerdo de la junta general de la sociedad segregada. Esta neutralidad interna convierte la segregación en la figura más adecuada en contextos de falta de colaboración entre socios, garantizando al mismo tiempo la seguridad jurídica y la continuidad de la actividad segregada.

En definitiva, la segregación ofrece un equilibrio óptimo entre eficacia jurídica, simplicidad procedimental y estabilidad societaria. Frente a la escisión parcial, más compleja y potencialmente conflictiva, la segregación permite a Industrias Corellia, S.L. alcanzar sus objetivos de reorganización y venta de la unidad de negocio de telecomunicaciones de forma ordenada, rápida y jurídicamente sólida.

1.3. Calificación jurídica del acuerdo celebrado entre Industrias Corellia, S.L. y los restantes socios de Desarrollos Yavin.

El acuerdo entre Industrias Corellia, S.L. y los socios de Desarrollos Yavin, S.L. por el cual se pacta la capitalización del crédito concedido por importe de 2.000.000€ y por el cual se convierte este en participaciones de Desarrollos Yavin, S.L. constituye, desde el punto de vista jurídico, un pacto parasocial, que únicamente tiene eficacia entre las partes que lo firman, de modo que Desarrollos Yavin, S.L. no se encuentra vinculado por el mismo.

Así lo destaca PÁZ-ARES, al establecer que *"lo característico de los pactos parasociales es que no se integran en el ordenamiento de la persona jurídica a que se refieren, sino que permanecen en el recinto de las relaciones obligatorias de quienes los suscriben"*⁵. Esto es también avalado por el artículo 29 LSC que establece lo siguiente: *"los pactos que se mantengan reservados entre los socios no serán oponibles a la Sociedad"*⁶.

Asimismo, las sentencias STS 104/2022 de 8 de febrero y STS 300/2022, de 7 abril resumen la doctrina jurisprudencial de relatividad de los contratos, la cual determina que *"para los terceros el contrato es res inter alios acta [cosa realizada entre otros] y, en consecuencia, ni les beneficia (nec prodest) ni les perjudica (nec nocet). Nadie puede ser obligado por un contrato en que no ha intervenido y prestado su consentimiento, ni sufrir las consecuencias negativas del incumplimiento en el que no ha tenido intervención"*⁷.

En definitiva, un pacto parasocial es un acuerdo otorgado por los socios, en el marco de una sociedad para regular sus relaciones sociales, que no han sido incluidos en los estatutos ni en los acuerdos sociales, quedando sometidos al derecho de obligaciones y contratos, y no al derecho de sociedades.

Dicho esto, la naturaleza jurídica de los pactos parasociales es contractual e independiente a la sociedad, salvo que esta forme parte de él, lo cual no ocurre con Desarrollos Yavin, S.L., radicando así su fundamento en la autonomía de la voluntad de las partes consagrado en el artículo 1255 del Código Civil, que determina que *"los contratantes pueden establecer los pactos, cláusulas y condiciones que tengan por conveniente siempre que no sean contrarios a las leyes, a la moral ni el orden público"*⁸. En consecuencia, nos encontramos ante un contrato atípico de naturaleza civil que, aun careciendo de efectos directos frente a la sociedad, genera obligaciones exigibles entre las partes firmantes, en este caso Industrias Corellia, S.L. y los demás socios de Desarrollos Yavin, S.L. Tal como expone PÁZ-ARES en su estudio sobre la eficacia de los pactos parasociales, estos acuerdos se configuran como una red de compromisos privados que, sin formar parte del régimen societario formal, persiguen ordenar las relaciones internas entre socios y garantizar un determinado comportamiento en el ejercicio de los derechos políticos o económicos.

⁵ PAZ-ARES, C. (2003). El enforcement de los pactos parasociales. Actualidad Jurídica Uría & Menéndez, 5, 19.

⁶ LSC. Art. 29

⁷ STS 300/2022, de 7 de abril de 2022.

⁸ CC. Art. 1255

Por tanto, el acuerdo de capitalización no constituye una modificación estatutaria ni un compromiso asumido por la sociedad en sentido estricto, sino un pacto de voto o de comportamiento cuyo cumplimiento solo puede exigirse a los socios contratantes y no a la propia sociedad, salvo que esta hubiera sido parte del acuerdo o lo hubiera incorporado a sus estatutos.

1.4. Valoración de los argumentos esgrimidos por los restantes socios de Desarrollos Yavin, S.L. para oponerse al aumento de capital.

Los principales argumentos esgrimidos por determinados socios de Desarrollos Yavin, S.L., son los siguientes:

- a) No es necesario el aumento de capital: aunque realmente no es un argumento legal, es cierto que el contrato que ha sido firmado por Desarrollos Yavin, S.L., es decir, el contrato de préstamo contiene unas cláusulas que establecen un período de amortización de 10 años, con el pago de intereses de forma trimestral, lo que podría continuar sin necesidad del vencimiento anticipado y el aumento de capital.

Este argumento es válido, pues la necesidad de un aumento de capital es algo que debe de ser aprobado por la Junta General, y que no constituye de ningún modo un requisito para dar validez al contrato de préstamo suscrito, pues, aunque la necesidad del aumento puede ser discutido en la Junta General, no puede utilizarse para eludir una obligación previamente asumida, como ha sido el contrato suscrito.

Además, doctrinalmente, la autonomía de la sociedad debe prevalecer frente a los pactos extraestatutarios, de modo que estos no pueden alterar el principio mayoritario ni condicionar el ejercicio de las competencias sociales. Así, la negativa de los socios a votar favorablemente al aumento de capital puede ser legítima, siempre que no constituya un abuso de derecho o de mayoría en perjuicio del interés social.

- b) En cuanto al argumento de que el verdadero obligado es Desarrollos Yavin, S.L. y que como este no ha formado parte del pacto no puede ser obligado a cumplirlo: Es un argumento válido desde un punto de vista legal, pues, como fue explicado anteriormente, un pacto parasocial solamente vincula a sus firmantes, de modo que, al no haberlo firmado Desarrollos Yavin, S.L., este no puede estar obligado a llevar a

cabo un aumento de capital. En este sentido, Desarrollos Yavin, S.L. es un tercero respecto al pacto adoptado, siendo así invocada la regla de inoponibilidad, que se reconoce en la STS 104/2022, de 8 de febrero, así como el art. 29 LSC, que dice en este sentido que "*los pactos que se mantengan reservados entre los socios no serán oponibles a la sociedad*⁹".

1.5. Consecuencias de que los restantes socios de Desarrollos Yavin, S.L. voten en contra de la adopción del acuerdo de aumento de capital en una junta celebrada a tal efecto

En primer lugar, es preceptivo establecer que se trata de un aumento de capital por compensación de créditos, reconocido en el artículo 301 LSC. Este tipo de aumento de capital consiste en que, tal y como lo establece ALFARO, el suscriptor paga a la sociedad (extingue su obligación de desembolso de las acciones suscritas) mediante el mecanismo de la compensación, es decir, Industrias Corellia, S.L., es titular de un crédito a favor de Desarrollos Yavin, S.L., de modo que, en vez de Desarrollos Yavin, S.L., pagar su deuda, lo que hace es otorgarle a Industrias Corellia, S.L., participaciones, compensando Industrias Corellia, S.L., ese crédito que tenía a cambio de suscribir las participaciones de Desarrollos Yavin, S.L., no teniendo Industrias Corellia, S.L., que pagar nada, pues suscribirá el importe del crédito que tenía a su favor.

De acuerdo con el artículo 296 LSC, el aumento de capital debe ser aprobado por la Junta General, que requerirá de una mayoría reforzada de acuerdo con el artículo 199.a LSC, correspondiente a más de la mitad de los votos correspondientes a la mitad en la que se divida el capital social. En este sentido, si los socios disidentes son mayores a aquellos que votan a favor, evitando así que se llegue a la mayoría necesaria, el aumento de capital no tendrá lugar por no haber sido aprobado en la Junta General correspondiente.

Dicho lo anterior, las consecuencias de que los socios voten en contra del aumento de capital son varias. En primer lugar, el fracaso de la adopción, pues, al sumar los votos a favor, habría solo el 45% (Industrias Corellia, S.L.), por lo que no se alcanzaría la mayoría legal de los 2/3, derivando en que el acuerdo de aumento de capital no se apruebe. En segundo lugar, habría un incumplimiento contractual, pues, la consecuencia directa para los socios que votaran en contra sería el incumplimiento de la obligación contractual asumida

⁹ LSC. Art. 29

en el pacto parasocial con Industrias Corellia, S.L., esto es, realizar un aumento de CS, lo cual conllevaría haber votado a favor del mismo.

El rechazo del aumento no genera efectos frente a la sociedad, pero sí puede constituir un incumplimiento contractual del pacto parasocial entre socios. Dicho incumplimiento abre la posibilidad de exigir responsabilidad civil contractual a los socios que votaron en contra, conforme a los artículos 1101 y 1124 CC, pudiendo el socio afectado, en este caso Industrias Corellia, S.L. reclamar el cumplimiento o, en su defecto, la correspondiente indemnización de daños y perjuicios.

No obstante, este incumplimiento no puede considerarse una infracción societaria ni comporta la nulidad del acuerdo de la junta, ya que este se adoptó conforme a la legalidad societaria. La consecuencia jurídica relevante se proyecta únicamente en el plano obligacional entre las partes del pacto.

1.6. Remedios a disposición de Industrias Corellia, S.L. frente a un eventual acuerdo de Desarrollos Yavin, S.L. de no aumentar capital para dar cumplimiento a lo pactado en el acuerdo entre Industrias Corellia, S.L. y los restantes socios de Desarrollos Yavin, y valoración de las posibilidades de que prospere una eventual impugnación del acuerdo de no aumentar el capital de Desarrollos Yavin.

Ante el incumplimiento del pacto por parte de los socios de Desarrollos Yavin, S.L. Industrias Corellia, S.L. dispone de diversos remedios jurídicos, tanto de carácter contractual como societario, según la clasificación doctrinal desarrollada por PAZ-ARES.

- a) Acción de indemnización de daños y perjuicios: es un remedio contractual puro, por el cual quien haya incumplido un pacto queda obligado a reparar los daños y perjuicios que ocasione. La principal dificultad de esta medida reside en acreditar y cuantificar el perjuicio que el socio incumplidor haya podido generar a raíz del incumplimiento del pacto. Por esta razón, resulta aconsejable prever de antemano una liquidación estimativa del daño o incluso incorporar una cláusula penal que establezca sus efectos. De este modo, en ausencia de un acuerdo diferente, y siempre que se produzca el incumplimiento sin abonarse la indemnización correspondiente, la cláusula penal actúa como mecanismo sustitutivo de la indemnización ordinaria. Conviene subrayar, además, que la existencia de una cláusula penal no impide al

acreedor ejercer la acción de cumplimiento del pacto parasocial, que podrá exigir de manera acumulativa o alternativa según los términos pactados, tal y como lo establece el artículo 1153 CC, al decir que *“el deudor no podrá eximirse de cumplir la obligación pagando la pena, sino en el caso de que expresamente le hubiese sido reservado este derecho. Tampoco el acreedor podrá exigir conjuntamente el cumplimiento de la obligación y la satisfacción de la pena, sin que esta facultad le haya sido claramente otorgada¹⁰”*.

- b) Acción de cumplimiento: consiste en solicitar judicialmente la ejecución específica de lo pactado. En este sentido, PAZ-ARES desarrolla una doctrina que estudia las siguientes opciones: (i) si se trata de una obligación de dar, se lleva a cabo la entrega forzosa de la cosa. En caso de que ésta no fuese determinable, es decir, indeterminada, se lleva a cabo la adquisición de esta a costa del deudor (artículo 1096 CC y 701 LEC y siguientes), (ii) cuando la obligación incumplida sea de hacer, la forma de resolver el incumplimiento dependerá de si la prestación es fungible o infungible, es decir, si puede ser realizada por una persona distinta del deudor o no. Si la obligación no es estrictamente personal, el cumplimiento podrá obtenerse encargando la ejecución a un tercero por cuenta del deudor, conforme a lo previsto en los artículos 1098 CC y 706 de la LEC. Por el contrario, si la prestación es personalísima o infungible, y solo puede ser realizada por el propio deudor, el juez podrá requerirle para que cumpla personalmente, advirtiéndole que, en caso de demora, se le impondrán multas coercitivas periódicas hasta que ejecute lo debido, según establece el artículo 709 LEC, (iii) en el supuesto de que la obligación se trate de un *volere*, la solución ante el incumplimiento consiste en que la declaración de voluntad del socio incumplidor será sustituida mediante sentencia (artículo 708 LEC), y, (iv) cuando el pacto parasocial imponga una obligación de no hacer, el incumplidor deberá restablecer la situación al estado anterior al incumplimiento, conforme al artículo 1098 CC. Además, podrá ser compelido mediante multas coercitivas periódicas, la obligación de cesar en la conducta contraria al pacto y la indemnización de los daños causados, bajo apercibimiento de incurrir en responsabilidad penal por desobediencia judicial, según el artículo 710 LEC. Esta

¹⁰ CC. Art. 1153

medida ha sido aceptada por parte de la doctrina, aunque su éxito dependerá de que no se vean afectados derechos de terceros y de que el tiempo transcurrido no haya hecho inviable la restitución.

Dicho lo anterior, el artículo 118 CC establece un límite, consistente en que la obligación resulte física o legalmente imposible de hacer. En este caso, ninguno de los medios anteriormente mencionados tiene sentido, pues, aunque se trata de una obligación de hacer (votar a favor y hacer el aumento de capital), por mucho que los socios firmantes del pacto parasocial voten a favor del aumento, este será imposible de llevarse a cabo si el resto de los socios no vinculados por dicho acuerdo, votan en contra.

- c) La acción de remoción: Basada en el artículo 1098 CC, consiste en que se deshaga lo mal hecho. Esta acción, lo que permitiría es disolver el acuerdo adoptado por el que no se lleva a cabo el aumento de capital, volviendo a la situación anterior a dicho acuerdo.
- d) Finalmente, Industrias Corellia, S.L. podría plantear la impugnación del acuerdo social de no aumentar capital, al amparo de los artículos 204 y 206 LSC, si considera que la decisión de la junta es contraria a la ley, los estatutos o el interés social. No obstante, las posibilidades de éxito son reducidas: la jurisprudencia del Tribunal Supremo (STS 10 de enero de 2023, caso Pescanova) ha establecido que solo procede anular un acuerdo de este tipo si el rechazo carece de justificación económica o responde a un abuso de mayoría en perjuicio del interés social o de los socios minoritarios, lo que no parece acreditado en el presente caso.

En consecuencia, los remedios más realistas para Industrias Corellia, S.L. serían la acción indemnizatoria o, en su caso, la acción de cumplimiento contractual, aunque esta última presenta dificultades prácticas en el ámbito de los pactos de voto.

- 1.7. *Necesidad de la elevación a público de los acuerdos referidos y, en su caso, inconvenientes de la falta de elevación a público de los mismos, así como las ventajas, de haberlas, de haber procedido a elevar a público dichos acuerdos.*

Tal y como se explicó anteriormente, el pacto parasocial es un contrato independiente al cual le son de aplicación las reglas establecidas en el CC. De este modo, la elevación a público del acuerdo celebrado entre Industrias Corellia, S.L. y los restantes socios de Desarrollos Yavin, S.L. no constituye un requisito esencial para su validez, pues, de acuerdo con el artículo 1278 CC, *“los contratos serán obligatorios, cualquiera que sea la forma en que se hayan celebrado, siempre que concurran en ellos las condiciones esenciales para su validez”¹¹*. En consecuencia, el pacto parasocial es plenamente válido y vinculante entre las partes, aunque se haya formalizado en documento privado, siempre que exista consentimiento, objeto y causa lícita.

No obstante, la falta de elevación a escritura pública sí tiene consecuencias relevantes en el plano probatorio y práctico. En primer lugar, desde una perspectiva de seguridad jurídica, la escritura pública otorga al documento una mayor fuerza probatoria conforme al artículo 319 LEC, al presumirse veraz tanto en cuanto a las declaraciones de las partes como en lo relativo a la intervención del notario. Ello implica que, en caso de conflicto, un documento público es más difícil de impugnar y facilita la acreditación de la existencia y contenido del pacto, evitando controversias sobre su autenticidad o sobre la fecha en que fue suscrito.

En segundo lugar, la elevación a público proporciona una mayor eficacia frente a terceros. Aunque los pactos parasociales no son inscribibles en el Registro Mercantil, salvo que se integren en los estatutos sociales, la protocolización notarial permite otorgarles una fecha fehaciente, lo que refuerza su valor jurídico y su eventual oponibilidad. En cambio, un documento privado carece de esa presunción de autenticidad, lo que puede dificultar la defensa de los derechos derivados del pacto frente a socios no firmantes o frente a terceros interesados.

Por tanto, aunque la ausencia de elevación a público no invalida el acuerdo, sí reduce su eficacia práctica y su fuerza probatoria, al tiempo que puede dificultar la tutela judicial efectiva en caso de incumplimiento. De haberse elevado a escritura pública, Industrias Corellia, S.L. habría dispuesto de un instrumento con mayor validez jurídica, que le permitiría acreditar con facilidad la existencia del pacto y, en su caso, reclamar su cumplimiento o la correspondiente indemnización con mayor seguridad procesal.

¹¹ *Ibid.* Art. 1278

1.8. Aprobaciones serían necesarias para poder llevar a cabo la venta de las otras líneas de negocio, así como por las consecuencias que tendría el que se llevase a cabo la operación de venta sin obtenerse alguna de dichas autorizaciones.

En cuanto a las autorizaciones necesarias para llevar a cabo la venta de otras líneas de negocio, los artículos 198 y 199 LSC disponen que, en una sociedad limitada, la mayoría ordinaria requiere más votos a favor que en contra entre los presentes en la junta, siempre que representen al menos un tercio del capital social. Sin embargo, para operaciones como aumentos o reducciones de capital y modificaciones estatutarias, se exige la aprobación por más de la mitad de los votos correspondientes a las participaciones en que se divida el capital. Determinadas decisiones de carácter estructural requieren incluso un quórum de dos tercios. Además, el artículo 200 LSC permite que los estatutos establezcan porcentajes superiores para ciertos acuerdos, lo que configura la llamada “mayoría estatutaria reforzada”. En el supuesto analizado, la mayoría del 90 % prevista en el artículo 10 de los estatutos implica que cualquier operación considerada como transferencia de actividades esenciales quedaría bloqueada si el Sr. Antilles, titular del 11 % del capital, se opone, dado que Damask Holdings y los demás socios suman únicamente un 89 %. Por ello, es clave delimitar qué separaciones de negocios se incluyen en esta categoría y cuáles podrían ejecutarse con la mayoría legal del artículo 199 LSC.

Una transmisión directa de actividades esenciales de Industrias Corellia, S.L. a un tercero, o la aportación de la rama de telecomunicaciones a una filial íntegramente participada, se encuadraría, con alta probabilidad, en el ámbito de la mayoría del 90 %. La segregación de negocios, por su impacto en el valor de la inversión de Damask Holdings, no puede considerarse menor, por lo que la oposición del socio minoritario bloquea efectivamente la decisión.

Desde la perspectiva societaria, la opción principal para resolver la situación antes descrita consiste en modificar previamente el artículo 10 de los estatutos, reduciendo o suprimiendo la mayoría reforzada. Dicha reforma se somete a la mayoría legal reforzada del artículo 199 LSC, lo que permite a Damask Holdings, con el 70 % del capital, aprobar el cambio incluso frente a la oposición del Sr. Antilles. Este ajuste sería válido siempre que

responda al interés social y no a un beneficio exclusivo de la mayoría, conforme a los artículos 204 LSC y 7.2 CC.

Una vez flexibilizado el artículo 10, la separación de negocios podría llevarse a cabo mediante las operaciones estructurales previstas en la normativa aplicable (artículos 160.f y g LSC), sujetas a las mayorías legales correspondientes. Como alternativa, cabe explorar reordenaciones intragrupo a nivel de filiales operativas, evitando la aplicación directa de la cláusula reforzada de la matriz. Este enfoque, aunque posible, puede generar riesgos interpretativos sobre la transmisión indirecta de actividades.

1.9. Posibilidad de llevar a cabo la separación de los negocios con la oposición del Sr. Antilles

De acuerdo con los artículos 200 LSC y 8.6 RDLME, es posible elevar los quórum establecidos en las mismas leyes para la aprobación de acuerdos en la Junta General, siempre que no superen el 90% de los votos a los que corresponde el CS presente o representado y siempre que no se exija unanimidad. Dicho esto, lo previsto en los estatutos sociales de Industrias Corellia, S.L. en cuanto al voto favorable del 90% para la venta de actividades esenciales, sería válido.

Dicho lo anterior, resulta evidente que la oposición del Sr. Antilles supondría un bloqueo para la operación de la venta separada de los negocios, ya que al tener este el 11% del CS será imposible llegar a la mayoría requerida de 90% de votos favorables para la adopción del acuerdo. Por ello, habrá que estar atento a la existencia de una cláusula de arrastre o "*drag-along*". Este tipo de cláusulas benefician al socio mayoritario, al permitirle obligar a aquellos disidentes a vender sus participaciones a un tercero en las mismas condiciones que las acordadas entre este y el socio mayoritario.

Este tipo de cláusulas pueden preverse tanto en los estatutos de la sociedad, en este caso, Industrias Corellia, S.L. o a través de un pacto de socios. Si está recogida en los estatutos de la sociedad, esa exigencia tiene efectos frente a terceros y la propia sociedad. Esto significa que, si se realiza una operación sin respetar esa mayoría estatutaria, cualquier interesado puede solicitar ante los tribunales la nulidad del acuerdo, por contravenir los estatutos. En cambio, si esa misma exigencia solo figura en un pacto de socios, su eficacia

es únicamente interna, es decir, solo obliga a quienes han firmado el pacto. Si se vulnera, la parte perjudicada podrá reclamar daños y perjuicios a quien haya incumplido el pacto, pero no podrá pedir la anulación del acuerdo social o de la operación frente a la sociedad o frente a terceros, ya que la sociedad no está vinculada por pactos reservados entre socios.

Sn embargo, puesto que en este caso no se prevé una cláusula de arrastre, sería imposible llevar a cabo la separación de los negocios son la aprobación del Sr. Antilles, ya que, al preverse en los estatutos dicha mayoría reforzada, si no se cumple, el acuerdo devendría nulo, dejando sin efecto el acuerdo adoptado.

1.10. Si el pacto de socios de Industrias Corellia, S.L. se pronunciase en los mismos términos que el artículo 10 de los estatutos sociales de Industrias Corellia, ¿su respuesta sería la misma?

Como se ha analizado anteriormente, los pactos entre socios solo vinculan a aquellos que los firman. Dicho esto, si el acuerdo de vender de forma separada los negocios se adopta sin la aprobación del Sr. Antilles, el acuerdo no devendría nulo de pleno derecho, al no estar previsto en los estatutos de la sociedad. En este caso, el único remedio que tendría el Sr. Antilles sería la de reclamar daños y perjuicios ante el incumplimiento del pacto de socios, mas no la nulidad del acuerdo adoptado.

Dicho lo anterior, la respuesta cambiaría, siendo posible adoptar el acuerdo por mayoría ordinaria, pero sujeto a la posible reclamación del Sr. Antilles por incumplimiento del pacto entre socios.

PARTE 2: REPARTO DEL DIVIDENDO

2.1. Importe máximo del dividendo que podría repartirse en atención al balance presentado

Para determinar el reparto de dividendos, habrá que atender a las reglas establecidas en la LSC: en primer lugar, el artículo 273.1 establece que será la Junta General la que resolverá sobre la aplicación del resultado de acuerdo con el balance aprobado, de modo que será competencia de la Junta decidir sobre el reparto de dividendos. Dicho esto, el apartado segundo del mismo artículo establece que solo podrá repartirse dividendos con cargo al

beneficio del ejercicio (100M) o reservas de libre disposición cuando, tras el reparto, el PN (250M) no quede por debajo del CS (10M). En este caso, eso será imposible, ya que al ser el PN de 250M, un reparto de 100M no dejará este por debajo del CS. Asimismo, el mismo apartado establece que en caso de que existieran pérdidas de ejercicios anteriores que hicieran el PN inferior al CS, el beneficio se destinara a cubrir esas pérdidas, sin embargo, en este caso no hay pérdidas.

Otro de los requerimientos que establece la LSC es que se destine el 10% del beneficio del ejercicio a reserva legal, hasta que este alcance, al menos, el 20% del SC, esto es, 2M. En este caso la reserva legal ya es de 2M, por lo que no existe obligación de cumplir con lo establecido en el artículo 274.1 LSC.

En conclusión, el importe máximo de dividendo que podrá distribuirse es el total del beneficio del ejercicio, más las reservas voluntarias de 48M es decir, 148M.

2.2. Procedimiento para el reparto del dividendo, y necesidad de elaborar algún tipo de informe por parte del órgano de administración de Industrias Corellia, S.L. a fin de poder llevarse a cabo el reparto de dividendos

En primer lugar, previo a analizar el procedimiento que se ha de seguir para la distribución de dividendos, conviene especificar de que tipos de dividendos se trata. Los dividendos a cuenta son aquellos que corresponden a un ejercicio todavía en curso, cuya efectividad recae en un estado o balance contable elaborado especialmente para su reparto, en el que se refleje la existencia de liquidez para su distribución. En este caso nos encontramos ante un dividendo a cuenta ya que lo que pretende Industrias Corellia, S.L., es repartir un dividendo dinerario antes de la firma del contrato de compraventa, para lo cual se prepara un balance a fecha 30 de junio de 2025.

El artículo 277 LSC establece unos límites tanto cualitativos como cuantitativos para la distribución de dividendos a cuenta. En primer lugar, solo podrá acordarse la distribución de dichos dividendos bien por la Junta General o por los Administradores de la sociedad, según corresponda. En segundo lugar, la cantidad a distribuir no podrá exceder de la cuantía de los resultados obtenidos desde el fin del último ejercicio, deducidas las pérdidas procedentes de ejercicios anteriores y las cantidades con las que deban dotarse las reservas obligatorias por ley o por disposición estatutaria, así como la estimación del impuesto a pagar

sobre dichos resultados, impidiendo el tenor literal de la norma repartir dividendos a cuenta obtenidos durante un ejercicio cerrado pero cuyas cuentas no han sido aprobadas.

Dicho lo anterior, para poder llevar a cabo el reparto de dividendos, habrá que estar atento al procedimiento y requisitos establecidos en la LSC:

- a) En base al artículo 277.a LSC, los administradores deberán formular un estado contable en el que se manifieste la liquidez suficiente para la distribución de dichos dividendos. En este caso, Industrias Corellia, S.L. ya ha elaborado un balance a fecha 30 de junio de 2025. Asimismo, el Real Decreto 1514/2007 de 16 de noviembre establece que dicho estado contable deberá abarcar un periodo de un año desde que se acuerde la distribución del dividendo a cuenta, de ello se desprende que, además de tener un período temporal de referencia, el estado contable deberá de abordar más elementos que los reflejados en un mero balance, pues ha de representar de forma fiable los flujos previstos de entrada y salida de caja, que reflejen realmente la liquidez suficiente para dicho reparto. En dicho estado contable deberán de reflejarse los requisitos financieros establecidos por la LSC (que se hayan cubierto las reservas legales, que se hayan cubierto las reservas estatutarias, si están previstas en los estatutos sociales, que el patrimonio neto no quede por debajo del capital social tras el reparto, en base al art. 273 LSC; y que exista liquidez suficiente para realizar el pago sin comprometer las obligaciones financieras de la sociedad).
- b) A continuación, el órgano competente, bien sea la Junta o el órgano de administración, deberá de adoptar un acuerdo de distribución en el que se especifique el importe, la fecha de pago y demás condiciones relevantes. Si bien es cierto que la regla general confiere a la Junta la competencia de decidir acerca del reparto de dividendos, para el reparto de dividendos a cuenta existe la excepción de otorgarle al órgano de administración dicha facultad, pues tiene gran conocimiento en la situación patrimonial de la sociedad previo al cierre de las cuentas anuales.
- c) Una vez aprobado por el órgano competente y formulado el estado contable, se formulará la memoria en la que se incluirá el estado contable anteriormente mencionado, que ponga de manifiesto la existencia de liquidez suficiente.

En conclusión, si será precisa la elaboración de un informe por parte del órgano de administración, en concreto, el estado contable en el que se releje la liquidez de la sociedad

mediante el análisis de su situación económico-financiera, las cuentas del ejercicio en curso, la estimación del beneficio obtenido, confirmación de que el PN no se reduce por debajo del CS y la justificación de que existe liquidez suficiente. En caso de que se incumpla cualquiera de los requisitos, el artículo 278 LSC establece que las cantidades distribuidas deberán de ser restituidas por los socios que las hubieran percibido, agregando el interés legal si la sociedad prueba que los perceptores conocían la irregularidad de la distribución o que, habida cuenta de las circunstancias, no podían ignorarla.

2.3. Impacto posterior del reparto de dividendo, en la compraventa

El impacto que el reparto de un dividendo a cuenta puede tener en la posterior operación de compraventa de la sociedad se manifiesta principalmente en los siguientes aspectos:

- a) Reducción del PN y de la liquidez: el dividendo a cuenta supone la distribución anticipada de beneficios generados durante el ejercicio en curso, antes de la aprobación de las cuentas anuales. Al realizarse este reparto, la sociedad ve reducido su PN y su tesorería, ya que parte de los beneficios generados dejan de estar en la empresa y pasan a los socios.
- b) Ajuste en la valoración de la sociedad: en los procesos de compraventa de sociedades, la valoración suele realizarse en función de la situación patrimonial y financiera de la empresa a una fecha determinada. Si antes del cierre de la compraventa se reparte un dividendo a cuenta, el valor de la sociedad para el comprador se reduce en la medida en que disminuyen los fondos propios y la liquidez. Por tanto, el precio de compraventa puede verse ajustado a la baja para reflejar que parte del valor de la sociedad ya ha sido distribuido a los socios. En relación con ello, es habitual que en los contratos de compraventa se incluyan mecanismos de ajuste de precio (por ejemplo, “*locked-box*” o “*closing accounts*”, que se analizarán posteriormente) que tienen en cuenta los movimientos de tesorería y los repartos de dividendos realizados entre la fecha de referencia y la fecha de cierre de la operación. Si se reparte un dividendo a cuenta antes del cierre, el comprador puede exigir una reducción del precio equivalente al importe del dividendo repartido, para evitar que los vendedores se beneficien doblemente (por el dividendo y por el precio de venta calculado sobre

una base patrimonial superior). Todo esto afectará a los métodos de valoración de la empresa, ya que, de acuerdo a cual de ellos se elija para formar esta valoración, dicho movimiento será más o menos relevante.

En conclusión, el reparto de un dividendo a cuenta sí puede tener un impacto directo y relevante en una posterior operación de compraventa, tanto en la valoración de la sociedad como en el precio final que se acuerde entre las partes. Además, puede influir en la negociación de las condiciones del contrato de compraventa y en la percepción del comprador sobre la situación financiera de la empresa.

2.4. Cuestiones legales que imposibiliten que la ejecución de la operación de compraventa se lleve a cabo en el plazo máximo de un mes a contar desde el momento en que Tradium Investments remita a Damask Holdings su oferta no vinculante para la adquisición de Industrias Corellia

Existe una cuestión legal que imposibilita la ejecución de la compraventa en el plazo de un mes, en concreto, la imposibilidad recae en la necesidad de obtener la autorización previa de inversiones extranjeras, o FDI. La autorización previa de inversiones extranjeras se regula en el Real Decreto 571/2023 de 4 de julio, y es de aplicación a todas las inversiones extranjeras directas que cumplan determinados requisitos, siendo estas todas aquellas realizadas en España procedentes del extranjero, como es el caso de la adquisición de Industrias Corellia, S.L. (sociedad española) por parte de Tradium Investments (de nacionalidad inglesa).

Para que sea de aplicación la regulación de FDI, habrá que atender a los siguientes requisitos:

- a) Nacionalidad del inversor: si la inversión es realizada por un inversor no perteneciente a la Unión Europea (“UE”), por un inversor no perteneciente a la Asociación Europea de Libre Comercio, o por un inversor de la UE o de la Asociación Europea de Libre Comercio cuyo beneficiario último sea una entidad extranjera en el sentido anteriormente descrito (es decir, cuando la entidad extranjera correspondiente posea o controle, directa o indirectamente, más del 25% del capital o de los derechos de voto del inversor, o ejerza de otro modo control directo o indirecto sobre el inversor). En este caso, el inversor es de nacionalidad inglesa, con sede en Londres, por lo que

al ser un inversor que no es parte de la UE, se entenderá que este requisito se ha cumplido.

- b) Umbral de participación en el capital social: si, como resultado de la operación, el inversor (i) alcanza una participación igual o superior al 10% en la sociedad española (5% en el régimen de defensa), o (ii) adquiere el control de la misma. Tradium Investments está buscando adquirir la totalidad del negocio de las comunicaciones, de modo que adquirirá el control de la sociedad española, y se entenderá que este requisito se ha cumplido.
- c) Sensibilidad de la operación respecto al orden público, la seguridad o la salud: ya sea por (a) el sector objetivo de la operación o (b) por el propio inversor; lo cual hace que la inversión se presuma como sensible. La empresa objeto de la operación, es decir, Industrias Corellia, S.L., va a vender el sector de las telecomunicaciones que, no solamente se destina al ámbito civil sino militar. Dicho esto, el artículo 15 del Real Decreto 571/2023 declara como sectores sensibles los siguientes: (i) infraestructuras críticas físicas o virtuales (incluidas las infraestructuras de transporte) y terrenos y bienes inmuebles clave utilizados, (ii) tecnologías críticas y productos de doble uso, o tecnologías clave para el liderazgo o las capacidades industriales, o tecnologías desarrolladas en el marco de programas o proyectos de especial interés para España, incluyendo: telecomunicaciones, inteligencia artificial, robótica, semiconductores, ciberseguridad, aeroespacial, defensa, almacenamiento de energía, tecnologías cuánticas y nucleares, nanotecnología, biotecnologías, materiales avanzados y sistemas avanzados de fabricación, (iii) suministro de insumos críticos. En particular: energía, servicios de conectividad estratégica, materias primas y seguridad alimentaria, (iv) todas las operaciones en estos sectores y dentro de cualquier actividad están sujetas a las nuevas normas de control previo, (v) medios de comunicación.

Es importante resaltar que, si la facturación anual no supera los 5 millones de euros, aunque concurran las situaciones anteriormente mencionadas, no será necesario adquirir la presente autorización. Sin embargo, ya que la facturación de Industrias Corellia, S.L. para el año 2024 superó los 700 millones, este precepto nos será relevante.

El Real Decreto 571/2023 de 4 de julio prevé tres regímenes para las inversiones extranjeras, siendo estos el régimen general, el transitorio para europeos y el régimen

especial de defensa. En este caso concreto, será de aplicación el régimen especial de defensa, ya que la empresa que Tradium Investments va a adquirir, es decir, Industrias Corellia, S.L., opera su negocio de las telecomunicaciones tanto en el ámbito militar como civil, presumiendo así que tiene contratos con el Ministerio de Defensa, y siendo en consecuencia de aplicación el régimen especial.

Dicho lo anterior, a diferencia del régimen general, cuya autorización se tramita a través del Ministerio de Inversiones Exteriores, las solicitudes de autorización se dirigirán a la persona titular de la Dirección General de Armamento y Material del Ministerio de Defensa y su resolución corresponderá al Consejo de Ministros a propuesta de la persona titular del Ministerio de Defensa y previo informe de la Junta de Inversiones Exteriores. Sin embargo, de acuerdo con el artículo 18, el plazo máximo para resolver la solicitud y notificar la resolución al interesado será de tres meses.

2.5. Índice del contenido que debería tener el contrato de compraventa del 100% de las participaciones sociales de Industrias Corellia.

Un contrato de compraventa del 100% de las participaciones de Industrias Corellia, S.L. estará formado, principalmente, por las siguientes cláusulas:

- a) Partes: identificación de la parte vendedora (Industrias Corellia, S.L.) y la parte compradora (Tradium Investments potencialmente).
- b) Objeto: establecer que el objeto del contrato es la venta del 100% de las participaciones de Industrias Corellia, S.L.
- c) Métodos de valoración de la empresa: habrá que definirse, desde una perspectiva contable, cuáles han sido los métodos de valoración de la empresa, que han dado lugar a la determinación del precio de la misma.
- d) Precio y mecanismo para calcularlo: establecer el precio por el cual se va a llevar a cabo la venta, así como los mecanismos para determinarlo, es decir, cual va a ser la fórmula para fijar el precio, teniendo como opciones un *locked-box*, o *completion accounts*. En el primero de ellos, el precio ya está fijado desde el primer momento, es decir, se trata de un precio fijo. El precio de compra se basa en el valor de las participaciones en una fecha determinada (para la cual están disponibles las cuentas

de la sociedad), y no existe un mecanismo de ajuste post-cierre, lo cual "sella" el valor, lo que reduce las incertidumbres y minimiza las discusiones post-cierre.

Los riesgos y beneficios económicos se transfieren al Comprador a partir de la fecha de *locked-box*, y, como el *locked-box* no permite ajustes posteriores en términos generales, el Comprador se basa en protecciones contractuales para asegurar que no se produzca ningún *leakage* entre la Fecha de *locked-Box* y la Fecha de Cierre, a favor del Vendedor o de sus personas relacionadas. El Vendedor se compromete con el Comprador a que durante el período de *locked-box* no se producirá *leakage*, excepto por ciertas "Fugas Permitidas" (*Permitted Leakages*).

En la medida en que se produzca cualquier fuga durante el período de *locked-box*, el vendedor pagará al comprador el importe de la fuga correspondiente (más los impuestos devengados en relación con dicha fuga). Si la fuga es conocida en la fecha de cierre, el precio de compra se reduce en el importe de dicha fuga.

Por otro lado, tenemos el mecanismo de *completion accounts*, por el cual el precio de adquisición "inicial" se define en el Contrato de Compraventa de Participaciones que se firma. Sin embargo, el precio de adquisición "final" solo se determina con base en el balance real de la entidad target, preparado a la fecha de finalización de la transacción o a la fecha de cierre.

En este caso, al ser nuestro cliente la entidad vendedora, recomendaríamos pactar un sistema *locked-box*, ya que genera mayor seguridad al vendedor, al saber por cuanto va a vender la empresa, sin arriesgarse a que en un futuro el valor de esta disminuya y reciba menos dinero al haber pactado otro sistema de pago.

Otras dos opciones relacionadas al pago son el llamado *earn-out* y *hold-back*. El *earn out* es una parte del precio de compraventa que se devenga en función del desempeño futuro del negocio, generalmente vinculado a indicadores como el EBITDA, que se verifica tras el cierre de la operación. Este mecanismo es útil para retener a ciertos vendedores, como el equipo directivo, después del cierre, ya que el pago depende del cumplimiento de determinados objetivos (KPI) y suele tener una duración de unos dos años. Por otro lado, el *hold back* consiste en retener una cantidad fija del precio, sin relación con el desempeño del negocio, con el fin de garantizar el pago de cualquier indemnización que deba asumir el vendedor. Esta

suma retenida se utiliza como garantía frente a contingencias futuras y debe estar vinculada a una indemnización específica o a una manifestación y garantía (R&W) establecida en el contrato.

- e) Representaciones y garantías (*Reps & Warranties*): la diferencia entre una y otra recae en que, mientras las representaciones son manifestaciones realizadas por el vendedor sobre el estado financiero, operacional, fiscal, laboral y legal de la empresa, sobre las que si resultan ser falsas, deberá pagar una indemnización al comprador, las garantías consisten en importes a pagar por contingencias ya identificadas, que, si finalmente se hacen efectivas, habrá que pagar el importe pertinente al comprador. Dadas las operaciones internacionales y sectoriales de Industrias Corellia, S.L. (telecomunicaciones), deben ser extensas en áreas de estados financieros, cumplimiento regulatorio y litigios.
- f) Condiciones suspensivas: son condiciones que deben de cumplirse para que el contrato se haga efectivo. Generalmente, y teniendo en cuenta que el posible comprador es de nacionalidad inglesa, se incluirán en las condiciones suspensivas autorizaciones como FDI, o incluso autorizaciones (*waivers*) para obtener consentimientos de terceros clave cuando, por ejemplo, hay contratos con cláusulas de cambio de control.

Un tipo de condición suspensiva que está, además, relacionada con el apartado anterior (manifestaciones y garantías) es el llamada *bring down*. Esta condición establecerá que, en caso de que las manifestaciones y garantías sean falsas, el comprador podrá resolver el contrato.

- g) *Material Adverse Change* (MAC): otorga al comprador el derecho a desistir de la transacción si la sociedad *target* se ve afectada de manera sustancial y adversa por determinados acontecimientos que ocurran durante un periodo específico previo a la fecha prevista de cierre.
- h) Fugas o *leakage*: en el caso de que se pacte un precio *locked-box*, esta cláusula regulará que no habrá ninguna salida de fondos a favor del vendedor o personas vinculadas a este. Además, regulará que tipo de indemnización tendrá lugar en caso de que se produzca esa salida de fondos, así como las salidas permitidas (*permitted*

leakage), que serán aquellas acordadas entre las partes y por las cuales el vendedor no tendrá que indemnizar al comprador.

- i) Indemnización: esta cláusula establecerá los límites temporales y cuantitativos sobre los cuales podrá el comprador reclamar al vendedor, bien sea por incumplimiento de las manifestaciones y garantías o las fugas. En cuanto a los importes, podrá establecerse en el contrato tres tipos de sistemas: en primer lugar, podrá pactarse una regla *de minimis*, por la cual el importe del perjuicio tendrá que ser de una cantidad mínima para poder pedirle al vendedor la indemnización pertinente. Además, existe el sistema de *cap*, el cual, al contrario del anterior, es un importe máximo de indemnización que el vendedor va a pagar al comprador, que suele ser un porcentaje del precio de compra. Asimismo, existe un sistema de *basket*, por el cual se establecerá que podrán acumularse las reclamaciones y que una vez alcanzado determinado importe, el vendedor podrá responder bien desde el primer euro o de lo sobrante del *basket*, de acuerdo con lo acordado entre las partes.
- j) No competencia, confidencialidad y exclusividad: la cláusula de no competencia establecerá que la compradora no podrá competir con la vendedora en su actividad, o influir de forma negativa en aspectos esenciales como empleados. Por otro lado, la cláusula de confidencialidad regulará la obligación de las partes a no divulgar información sensible sobre la operación y las empresas participantes, como target, Industrias Corellia, S.L y la compradora. Por último, la cláusula de exclusividad regula la obligación de las partes de no contratar con empresas competidoras durante un tiempo determinado.
- k) Ley aplicable y jurisdicción: las partes establecerán, si así lo desean, la sumisión a determinados tribunales para la resolución de disputas que puedan surgir del presente contrato, así como otros medios para resolver las mismas, como puede ser el arbitraje. También regularán la ley aplicable al contrato.

2.6. Necesidad de elevar a público el contrato de compraventa de participaciones sociales de Industrias Corellia, y las consecuencias de no hacerlo

El artículo 106.1 LSC establece que "*la transmisión de las participaciones sociales, así como la constitución del derecho real de prenda sobre las mismas, deberán constar en*

documento público". De aquello se desprende que si será necesario elevar a público el contrato de compraventa de participaciones para que este sea válido. Sin perjuicio de lo anterior, no se puede dar una respuesta definitiva a esta cuestión sin antes analizar las STS 258/2012, de 5 de enero de 2012 y STS 234/2011, de 14 de abril de 2011, en las que se entiende que la referida exigencia formal establecida en el artículo 106.1 LSC ha sido entendida en el sentido de que no tiene carácter esencial -ad substantiam o solemnitatem- para la perfección de la transmisión, afirmando la STS 234/2011, de 14 de abril, que "*sólo cumple la función de medio de prueba - ad probationem - y de oponibilidad de la transmisión a los terceros*"¹².

En consecuencia, el Tribunal Supremo precisa que la exigencia de escritura pública establecida en el artículo 106.1 LSC no constituye un requisito esencial para la validez de la transmisión de participaciones sociales. Dicha formalidad cumple una doble función: (i) como medio de prueba, ya sea de forma positiva, al ser el instrumento público el único medio admisible para acreditar la existencia del negocio jurídico, o negativa, al excluir otros medios probatorios; y (ii) como mecanismo de publicidad, que permite su eficacia frente a terceros y su oponibilidad, facultando a las partes a exigir recíprocamente el otorgamiento de la escritura pública conforme al artículo 1279 CC.

Para sustentar esta interpretación, el Tribunal se apoya principalmente en el principio de libertad de forma que rige en nuestro ordenamiento jurídico, consagrado en el artículo 1278 CC, según el cual "*los contratos obligan, cualquiera que sea la forma en que se celebren, siempre que concurren los requisitos esenciales para su validez*"¹³. Esta doctrina ha sido reiteradamente confirmada por la jurisprudencia, entre otras, en las STS 182/1999, de 27 de febrero y STS 133/2004, de 19 febrero.

A la luz de lo anterior, puede afirmarse que la ausencia de escritura pública en la compraventa de participaciones sociales de una sociedad de responsabilidad limitada no determina la nulidad del contrato, sino que únicamente afecta a su eficacia, en tanto que las partes conservan la posibilidad de exigirse mutuamente el cumplimiento de dicha formalidad. Asimismo, la compraventa de las participaciones a través de documento privado no produce efectos frente a la sociedad (Industrias Corellia, S.L.) si no se inscribe en el libro

¹² STS 234/2011, de 14 de abril de 2011.

¹³ CC. Art. 1278

registro de socios, en base al art. 104 LSC, lo cual hará que el adquirente no tenga derechos de socio. Sin embargo, en caso de que la sociedad acepte inscribir el documento privado en el libro registro de socios, no habría problema frente a esta, pudiendo el adquirente ejercer sus derechos políticos y económicos.

A modo de conclusión, si bien de acuerdo con la jurisprudencia la elevación a público no es un requisito de validez del negocio jurídico sino probatorio, si no se otorga dicha escritura existirá una mayor dificultad probatoria ante terceros, la transmisión no será oponible frente a los mismos o la sociedad (lo que impedirá ejercer derechos políticos y económicos), la sociedad podrá negarse a inscribir al nuevo socio en el libro registro de socios, y, por último, cualquiera de las partes podrá exigir en cualquier momento que se otorgue la escritura pública pertinente.

2.7. Posibilidad de otorgar la correspondiente escritura de elevación a público por videoconferencia y otras alternativas que pudieran existir.

En cuanto a la primera de las cuestiones, no es posible otorgar la escritura de elevación a público a través de una videoconferencia, pues, en base a la Ley 11/2023 de digitalización de actuaciones notariales y registrales, se prevén una serie de supuestos en los que puede otorgarse autorización notarial por videoconferencia, y el caso de la compraventa no está previsto en ellos. Dicho esto, el artículo 17 ter de la ley si prevé una alternativa, consistente en otorgar un poder específico, no general, pues estos no pueden otorgarse por videoconferencia en base al artículo 17 ter.c. En este contexto, el Sr. Galen Erso podría, a través de una videoconferencia, otorgar un poder específico para firmar en la escritura de compraventa, a favor de un representante en España, quien comparecería físicamente ante el notario en Madrid para firmar la escritura.

Otra alternativa sería acudir a la Oficina Consular de España en el extranjero, para que, el Cónsul actuando como notario español, autorice un poder a favor de un tercero que, al igual que en el supuesto anterior, acuda físicamente a la firma en Madrid. Esta facultad de los cónsules está prevista en el Artículo 1 del Anexo Tercero de la Ley del Notariado. Hay que tener en cuenta que para poder acudir al Cónsul Español, el Sr. Galen Erso tener nacionalidad española, de modo que habrá que asegurarse de que cumpla con este requisito esencial antes de acudir a esta alternativa.

Por último, tenemos la alternativa de otorgar el poder ante un notario extranjero del país de residencia de Señor Galen Erso. En este caso, para que dicho poder sea válido en España, deberá de ser convalidado bien a través de la Apostilla de la Haya (para el caso en el que el país de residencia del Sr. Galen Erso sea parte del Convenio de La Haya), o, a través de su legalización por vía diplomática, a través del Ministerio de Asuntos Exteriores del país de origen, Consulado de España en dicho país, y Ministerio de Asuntos Exteriores en España. Para que este poder sea válido, habrá de cumplir unos requisitos de fondo y de forma. De forma, en cuanto se exige al notario español un juicio de equivalencia (cuyo objetivo es asegurar que el apoderado tiene las facultades necesarias y suficientes para realizar el acto o negocio jurídico específico que se pretende realizar), expresando todos los requisitos que la acrediten. De fondo, en cuanto se exige que la autoridad extranjera que autoriza el poder desarrolle funciones equivalentes y el documento surta los mismos o más próximos efectos en el país de origen, pues, así lo refleja la DGRN de 14 de septiembre de 2016 en la que se rechaza la inscripción de una compraventa en la que una compradora persona física intervenía representada en base a un poder otorgado ante un notario de Liverpool (Reino Unido), alegando la falta de equivalencia del poder inglés con el documento público notarial español exigido.¹⁴

2.8. *Posibilidad de someter la resolución de las controversias o discrepancias derivadas del contrato de compraventa al conocimiento de los juzgados y tribunales de la ciudad de Barcelona.*

La resolución de controversias derivadas del contrato de compraventa podrá someterse a los tribunales y juzgados de Barcelona, para ello, habrá que prestar atención a dos leyes principales: por un lado, la LEC, y por otro, el Reglamento Bruselas I Bis. El primero de ellos establece en su artículo 57 que cuando haya sumisión expresa de las partes (entendiendo por esta la pactada por los interesados designando con precisión la circunscripción a cuyos tribunales se sometieren, en base al artículo 55 de la misma Ley), esta determinará la circunscripción de los tribunales que vayan a conocer del asunto. Asimismo, el artículo 54 de la misma Ley establece que las reglas atributivas de competencia solo aplicarán en defecto de sumisión expresa o tácita, de modo que, si las partes deciden

¹⁴ TENA ARREGUI, R. (2017). Poderes extranjeros. El Notario del Siglo XXI, (71), Págs. 146–149.

someter la disputa a los tribunales de Barcelona, esto prevalecerá frente a cualquier otra disposición. Dicho esto, habrá que prestar atención a las materias exclusivas del artículo 52 LEC para asegurarnos de que la sumisión será válida.

Atendiendo a la nacionalidad del comprador, que en este caso es inglesa, habrá que prestar atención a las reglas establecidas en Reglamento Bruselas I Bis. Sin embargo, este reglamento es de aplicación únicamente dentro de los estados miembros de la UE y, al ser dicho acuerdo posterior al 2020 (fecha del Brexit), no podrá aplicarse este reglamento. En consecuencia, habrá que atender a otros instrumentos, como es el caso del Convenio de la Haya de 2005 sobre acuerdos de elección de foro, del cual tanto España como Inglaterra son parte actualmente. Este Convenio será de aplicación ya que, al estar las partes domiciliadas en diferentes estados, se crea una situación internacional, en la cual, además, se ha elegido como foro los tribunales de la ciudad de Barcelona. Esto, junto el hecho de que se trata de una materia mercantil encaja en el ámbito de aplicación de los artículos 1.1 y 1.2.

Asimismo, habrá que estar atento a la forma en la que se ha acordado la elección de foro, ya que el artículo 3.c establece como requisitos que se celebre bien por escrito, o por cualquier otro medio de comunicación al que se pueda acceder posteriormente para que sea válido. En caso de un acuerdo válido, el resto de los tribunales que no sean el elegido deberán suspender cualquier procedimiento en curso o rechazar cualquier demanda que se presente sobre cualquier litigio al que le sea de aplicación el acuerdo, salvo que acurran una serie de casos previstos en el artículo 6 del Convenio.

Por último, será el derecho español el que determinará el reparto interno entre los Juzgados de Barcelona, conforme al artículo 5.3 del Convenio.

2.9. Maneras en las que podría buscarse protección frente a la falta de prueba de la titularidad de los desarrollos tecnológicos en el contrato de compraventa de participaciones sociales de Industrias Corellia.

Para protegerse frente a la imposibilidad de probar la titularidad de determinados desarrollos tecnológicos, podrían incluirse en el contrato de compraventa las siguientes cláusulas:

- a) Representaciones y garantías (*Reps & Warranties*): El contrato podrá recoger representaciones y garantías por parte de Industrias Corellia, S.L. sobre la titularidad, validez, vigencia y ausencia de cargas o limitaciones sobre los derechos de propiedad intelectual e industrial, incluyendo los desarrollos tecnológicos identificados como críticos. Estas declaraciones deben ser lo más detalladas posible, abarcando tanto la titularidad registral como la efectiva posibilidad de explotación y oponibilidad frente a terceros. En caso de que resulten falsas alguna de las representaciones, y no poseer la titularidad de dichos desarrollos tecnológicos, Industrias Corellia, S.L. deberá abonar la indemnización correspondiente, que deberán cubrir los daños y perjuicios derivados de la pérdida de valor, reclamaciones de terceros o imposibilidad de explotar dichos activos.
- b) Retención de precio (*escrow*): Ante la existencia de esta contingencia, podría pactarse que una parte del precio de compraventa quede retenida en una cuenta escrow durante un periodo determinado, hasta que se acredite la efectiva titularidad o se resuelva la contingencia. Si la titularidad no se acredita, el comprador podrá recuperar total o parcialmente el importe retenido.
- c) Condiciones suspensivas (CP): El contrato puede subordinar el cierre de la operación, o parte del pago, a la acreditación documental de la titularidad de los desarrollos tecnológicos. Si no se acredita en el plazo pactado, el comprador podría, bien resolver la operación, o ajustar el precio.

Incluir estas fórmulas contractuales permite al comprador protegerse frente a la incertidumbre sobre la titularidad de activos clave y mitigar el riesgo de que, una vez cerrada la operación, se vea privado de la posibilidad de explotar o defender dichos desarrollos frente a terceros.

2.10. *Solución a que el Sr. Krennic considere que necesariamente deba dejarse sin efecto con antelación a la compraventa de Industrias Corellia, S.L. por parte de Tradium Investments el pacto de socios*

Desde la perspectiva de Tradium Investments, resulta esencial asegurarse de que, una vez adquirida la totalidad del capital social de Industrias Corellia, S.L., no subsistan pactos entre los antiguos socios que puedan limitar la libertad de actuación sobre dicha sociedad.

Por otro lado, desde la perspectiva del vendedor, mantener el pacto de socios vigente hasta el cierre proporciona seguridad jurídica y protección de sus derechos hasta la efectiva transmisión de las participaciones. En este contexto, la solución más viable para que se cumpla la exigencia del Sr. Krennic de resolver el pacto de socios previo a la operación, sería instrumentar la resolución del pacto de socios a través de una cláusula de resolución automática o simultánea.

Esto consiste en incluir en el contrato de compraventa una cláusula por la que las partes acuerdan que el pacto de socios quedará automáticamente resuelto en el mismo momento en que se produzca el cierre de la operación, así, los socios de Industrias Corellia, S.L. que hayan formado parte del acuerdo verán sus intereses protegidos mientras subsista el grupo de empresas en su estado actual, quedando resuelto una vez se efectúe la venta, y cumpliendo así las exigencias del Sr. Krennic. Este acuerdo quedará condicionado al cierre de la operación de compraventa.

Por otro lado, otra solución que podría aplicar el Sr. Krennic es establecer una condición suspensiva en el contrato de compraventa a través de la cual se sujete la eficacia del contrato a la resolución del pacto de socios, es decir, el contrato no surtirá efectos hasta que no se complete la condición suspensiva, a través de un "waiver", por el que se deje sin efecto dicho pacto.

Cualquiera de estas alternativas garantiza que el pacto de socios no subsistirá tras la adquisición por Tradium Investments, pero permite a los vendedores mantener la protección del pacto hasta el momento del cierre. No es imprescindible que el pacto de socios quede sin efecto antes del cierre, siempre que se garantice jurídicamente su resolución simultánea a la transmisión de las participaciones. Esta solución es segura, habitual y aceptada en el mercado, y permite conciliar los intereses de ambas partes.

2.11. Forma de proteger esta situación en el contrato de compraventa de participaciones sociales de Industrias Corellia, teniendo en cuenta que el importe real del daño que sufrirá Industrias Corellia, S.L. con ocasión del mencionado siniestro se desconoce en este momento y que el mismo no será conocido hasta como pronto dentro de unos meses

En el contexto de la compraventa de la totalidad de las participaciones Industrias Corellia, S.L., la existencia de un siniestro reciente en la fábrica de Murcia introduce una incertidumbre relevante para Tradium Investments, ya que el importe real del daño, tanto material como por lucro cesante, no será conocido hasta dentro de varios meses. Esta situación genera un riesgo claro para el comprador, pues podría adquirir la sociedad asumiendo una contingencia económica de cuantía indeterminada, lo que podría afectar al valor real de la compañía y a la rentabilidad de la inversión.

Ante este escenario, en el propio contrato de compraventa, se pueden incluir mecanismos específicos de protección para el comprador frente a este tipo de riesgos inciertos. El mecanismo más habitual y eficaz es la utilización de una cláusula de retención de precio, también conocida como *escrow*, mediante la cual una parte del precio de compraventa se deposita en una cuenta bloqueada y gestionada por un tercero independiente (normalmente una entidad financiera), hasta que se determine el importe real del daño y se acredite la cobertura efectiva por parte de la aseguradora. De este modo, si finalmente el daño es cubierto íntegramente por el seguro, el importe retenido se libera a favor de los vendedores; en caso contrario, Tradium Investments podrá resarcirse con cargo a dicha cantidad, compensando así el perjuicio sufrido. Además, es recomendable complementar esta medida con una garantía específica (*indemnity o warranty*) en el contrato, por la que los vendedores se obliguen a indemnizar al comprador por cualquier daño derivado del siniestro que no quede cubierto por el seguro, hasta un determinado límite temporal y cuantitativo. Conviene prever una garantía (*warranty*) ya que en este caso hablamos de una contingencia existente, conocida y ubicada, la cual puede surtir efectos o no.

Por tanto, la recomendación jurídica para Tradium Investments es que, en el contrato de compraventa de Industrias Corellia, S.L., se pacte expresamente la retención de una parte del precio en una cuenta escrow hasta que se determine el importe real del daño y la cobertura del seguro, así como una garantía para el caso de que los daños superen el importe retenido o surjan conceptos no cubiertos.

3. PARTE 3: COINVERSIÓN

3.1. *Alternativas (tanto de tipo societario como extrasocietario) para lograr que Tradium Investments lidere todos los aspectos de la inversión (incluyendo el posterior exit) y mantenga el control de Kyber BidCo*

Desde la perspectiva societaria, las principales medidas que existen para asegurar que Tradium Investments sea quien lidere tanto los aspectos de la inversión como mantener el control de Kyber BidCo, son los siguientes: en primer lugar, sería imprescindible diferenciar los tipos de participaciones existentes en el vehículo de inversión, esencialmente creando tanto participaciones corrientes, de las cuales será Tradium Investments el titular principal, y por otro lado, participaciones sin voto, ya que, tal y como dice el notario FAUS, “*carecen, como regla general, del derecho a votar en la Junta general que es la que dirige los destinos de la sociedad; por tanto, sin el voto de estas participaciones, los restantes socios podrán adoptar acuerdos e incluso podrán acordar la disolución y liquidación de la sociedad*”¹⁵. Por ello, al diferenciar entre estos tipos de participaciones, tendrá Tradium Investments mayor capacidad de decisión sobre las operaciones estratégicas del vehículo, así como la mayoría de la Junta General para la toma de cualquier tipo de decisión, permitiendo separar de temas económicos de temas de control.

Dicho lo anterior, y para entender de mejor forma el impacto que tendrían la creación de participaciones sin voto titularidad futura de Incom Capital, es preceptivo analizar en qué consisten las participaciones sin voto. En este sentido, además de lo explicado por FAUS, dice el artículo 99 LSC que tendrán un derecho preferente, entendiéndose este al derecho a percibir el dividendo que se distribuya de forma preferente frente al resto de participaciones, percibiendo de forma anual un mínimo fijo o variable, así como un derecho sobre la cuota de liquidación, consistiendo, según el artículo 100 LSC en la capacidad de percibir de forma anticipada, al resto de acciones, la cuota de liquidación.

En segundo lugar, para asegurarse que sea Tradium Investments quien mantenga el control del vehículo, habrá que establecer como órgano de administración de este un Consejo de Administración en el que sea dicha sociedad quien designe a la mayoría de los consejeros. Para permitir lo anterior, dice el artículo 242 LSC que el consejo de administración estará formado por un mínimo de tres miembros, y que corresponderá en este caso a la junta de socios la determinación del número concreto de sus componentes. También establece un

¹⁵ FAUS, M (s.f). Participaciones sociales sin voto en una sociedad limitada. V lex

límite máximo en caso de la sociedad de responsabilidad limitada, siendo el número máximo de los componentes del consejo no podrá ser superior a doce, de este modo, podrá acordarse en Junta General que el número de consejeros sea impar (por ejemplo, 5 consejeros), y otorgarle a Tradium Investments la capacidad de nombrar a la mayoría de ellos, conservando así Tradium Investments un mayor control estratégico sobre el vehículo.

Por último, en cuanto a mecanismos que desde la esfera societaria prevean un mayor control de Tradium Investments, sería esencial prever en los estatutos de Kyber BidCo que, para la adopción de determinados acuerdos, como, por ejemplo, cambios del objeto social, financió y en especial, la venta de la sociedad (exit) se requerirán mayorías reforzadas, de modo que será esencial el voto de Tradium Investments en la Junta General para poder decidir sobre estos asuntos.

Desde una perspectiva extrasocietaria, será clave firmar entre ambos fondos inversores un pacto de socios en el que se prevea la existencia de un derecho de arrastre (drag along), mediante el cual Tradium Investments podrá, en caso de recibir una oferta por el 100% de Industrias Cordelia, S.L, vender (exit), obligando a Incom Capital a vender en caso de que este no lo quiera, asegurándose así de tener un control casi total sobre la venta y evitar bloqueos. Dicho derecho podrá preverse también en los estatutos de la sociedad, sin embargo, la DGRN ha dejado claro a través de su resolución del 4 de diciembre de 2017¹⁶ que la inclusión en los estatutos sociales de un derecho de arrastre precisa el acuerdo unánime de todos los socios, ya que puede implicar la exclusión de los socios que se vean obligados a su cumplimiento, por lo que es necesario recabar el consentimiento de cada uno de los afectados, por lo que las negociaciones entre los inversores deberán ser exhaustivas y delicadas, a modo de recabar el consentimiento de ambas partes, tanto para su inclusión en estatutos, como para una firma de un pacto entre socios.

3.2. *Manera de regular en los estatutos (de ser posible) el aumento de mayorías para la adopción de temas como ampliaciones de capital sin derechos de preferencia para todos los socios, la implementación de modificaciones estructurales, el nombramiento o reelección de una firma de auditoría distinta de una Big Four, o la*

¹⁶ Resolución DGRN de 4 de diciembre de 2017.

suscripción de acuerdos por Kyber BidCo con sus administradores o personas vinculadas a sus administradores

De acuerdo con el artículo 200 LSC, para la adopción de acuerdos sobre determinadas materias podrán preverse en los estatutos sociales mayorías reforzadas, siempre limitadas a la inexistencia de unanimidad. Este principio se ve reforzado por el artículo 28 LSC, que consagra la autonomía de la voluntad estatutaria y permite la inclusión de cláusulas lícitas destinadas a regular la atribución de facultades específicas, la concesión de derechos especiales, así como el establecimiento de quórum reforzados, mayorías cualificadas o condiciones previas para la válida adopción de acuerdos sociales.

Ahora bien, en este caso nos encontramos ante una estructura en la que únicamente existen dos socios, ostentando cada uno una proporción igual del capital social (50-50), de modo que, si se establece una mayoría para la adopción de determinados acuerdos en la que se exija el consentimiento de un 75%, esto, de facto, resultaría en una unanimidad, pues un socio solamente puede ostentar hasta un 50%, configurándose de este modo un mecanismo de veto bilateral sobre las decisiones estratégicas previamente delimitadas.

Desde una perspectiva técnica, la adecuada configuración de las materias reservadas exige su inclusión en los estatutos sociales, bien dentro de la regulación sobre el funcionamiento de la Junta General, bien en el precepto que delimita las competencias del órgano de administración. A modo ilustrativo, puede establecerse que ciertos acuerdos requieran una mayoría reforzada del 90 % del CS, abarcando, entre otros, modificaciones estructurales, ampliaciones o reducciones de capital, designación o reelección de auditores ajenos a una Big Four, operaciones vinculadas de especial relevancia con administradores o personas relacionadas, etc. La previsión estatutaria de estas materias reservadas ofrece ventajas significativas frente a su simple inclusión en un pacto parasocial. Por un lado, asegura su plena oponibilidad frente a terceros y su estabilidad ante eventuales cambios en el accionariado, vinculando no solo a los socios fundadores, sino también a futuros adquirentes, financiadores u otros interesados. Por otro, la infracción de estas previsiones activa directamente los mecanismos de tutela propios del Derecho societario, ya que la adopción de un acuerdo sin respetar la mayoría reforzada permitiría su impugnación por vulneración de los estatutos, conforme al artículo 204 LSC.

Este sistema proporciona una protección inmediata y objetiva, claramente superior a la derivada de una mera reclamación contractual por incumplimiento de un pacto de socios. No obstante, la configuración de estas reservas debe realizarse con cautela, respetando las competencias indelegables de la Junta General previstas en el artículo 160 LSC y evitando la paralización de la gestión ordinaria del órgano de administración. En este sentido, el veto bilateral debe limitarse estrictamente a decisiones estratégicas, excluyendo cuestiones propias de la gestión diaria.

3.3. Adecuación o inconvenientes de la propuesta de estructura de composición del consejo de administración

Desde el punto de vista legal y societario, la estructura planteada resulta completamente viable. Un consejo compuesto por cinco miembros se ajusta a los límites previstos para las sociedades de capital, y los estatutos pueden establecer, conforme al artículo 28 LSC, que un socio designe a cuatro consejeros y el otro únicamente a uno. Este esquema 4 + 1 es legalmente admisible y, desde la óptica societaria, presenta un interés estratégico, ya que otorga a Tradium Investments un control claro sobre el consejo, coherente con su papel como socio líder operativo de la compañía.

Sin embargo, este modelo plantea cuestiones que conviene considerar. En primer lugar, existe el riesgo de un desequilibrio en el gobierno corporativo, dado que un consejo con un 80 % de miembros vinculados a Tradium podría generar inquietud en Incom Capital respecto a la protección de sus intereses. Sin mecanismos compensatorios, como materias reservadas que requieran el consentimiento de ambos socios, Incom podría percibir una protección insuficiente en decisiones estratégicas. Asimismo, en una coinversión 50/50, un consejo tan claramente inclinado hacia un socio puede derivar en tensiones futuras si no se establece un pacto de socios sólido que equilibre el control sobre las decisiones clave.

Considerando estas circunstancias, el esquema 4 + 1 se presenta como una opción recomendable para que Tradium Investments asuma el liderazgo en la gestión ordinaria y se garantice agilidad en las decisiones del día a día, evitando bloqueos. Para reducir los riesgos mencionados, resulta imprescindible acompañarlo de un conjunto de materias reservadas

que aseguren un equilibrio estratégico entre los socios. Este tipo de configuración es habitual en coinversiones paritarias, siempre que se establezcan contrapesos claros.

Como alternativa, si Incom Capital considera insuficientes las garantías del modelo 4 + 1, podría plantearse un consejo paritario de seis miembros: tres designados por Tradium Investments y tres por Incom Capital, otorgando al presidente, que sería nombrado por Tradium, un voto de calidad. Esta fórmula ofrece un balance más evidente entre las partes y puede resultar más aceptable si el esquema inicial genera objeciones. De este modo, la estructura de cinco miembros con reparto 4 + 1 es jurídicamente válida y adecuada para los objetivos de control operativo de Tradium Investments, siempre que se complemente con un pacto de socios, un listado claro de materias reservadas y mecanismos eficaces para resolver bloqueos. Con estas medidas, el modelo se consolida como legalmente sólido, eficiente en la operativa y coherente con una coinversión liderada por Tradium Investments.

3.4. Opinión sobre el ejercicio del cargo de consejero a través de la persona jurídica, ventajas y desventajas de ejercer el cargo de consejo directamente como persona física, o indirectamente como representante de una persona jurídica.

El artículo 236 LSC establece que los administradores, incluidos los consejeros, son responsables frente a la sociedad, los socios y los acreedores por los daños ocasionados por actos u omisiones contrarios a la ley, a los estatutos o por incumplir los deberes inherentes a su cargo. Esta responsabilidad se mantiene incluso cuando el administrador actúa a través de una persona jurídica.

Cuando una sociedad es nombrada administradora o consejera, debe designar a una persona física que la represente en el ejercicio de las funciones propias del cargo, conforme al artículo 212 bis LSC. Tras la reforma introducida por la Ley 31/2014, la responsabilidad del representante físico es solidaria con la de la persona jurídica. Así lo confirma la SAP de Barcelona 5081/2020, de 26 de junio, que señala que *“la persona física designada para el ejercicio permanente de las funciones propias del cargo de administrador persona jurídica deberá reunir los requisitos legales establecidos para los administradores, estará sometida*

a los mismos deberes y responderá solidariamente con la persona jurídica administrador”¹⁷. Por tanto, la responsabilidad no recae únicamente en la persona jurídica, sino que se extiende automáticamente al representante físico, equiparándolo en obligaciones y régimen de responsabilidad a cualquier consejero individual. Esto implica que los riesgos que debe considerar el Sr. Krennic, tanto si actúa directamente como persona física como si lo hace en representación de una sociedad, incluyen la responsabilidad penal por delitos cometidos en el ejercicio del cargo (art. 31 del Código Penal) y la responsabilidad solidaria en casos de insolvencia o concurso.

En consecuencia, optar por actuar como persona física o a través de una persona jurídica no reduce la responsabilidad legal, que será siempre solidaria, aunque, existen diferencias prácticas que conviene valorar. Actuar como persona física ofrece transparencia y simplicidad, al evitar trámites adicionales y coordinación entre dos sujetos, pero implica una exposición directa y patrimonial mayor. Además, limita la posibilidad de acreditar diligencia mediante órganos internos, al no poder apoyarse en ellos.

Por otro lado, ejercer el cargo como representante de una persona jurídica aporta ventajas como una estructura más flexible, mecanismos internos para demostrar diligencia, continuidad del cargo incluso si cambia el representante y facilidad para el cese, pues basta un acuerdo dentro de la persona jurídica, sin necesidad de convocar la junta general de Kyber BidCo. También permite una mejor gestión del riesgo mediante seguros y controles internos. No obstante, esta opción conlleva responsabilidad solidaria inevitable y mayores cargas formales, como la inscripción y actualización de datos de la sociedad.

En conclusión, aunque actuar a través de una persona jurídica no elimina la responsabilidad del Sr. Krennic, sí ofrece beneficios prácticos en términos de protección, estabilidad y profesionalización. Si la sociedad interpuesta está bajo su control, se maximiza la flexibilidad, permitiendo sustituir representantes sin intervención de la junta general de Kyber BidCo, lo que asegura continuidad y eficiencia en la gestión del cargo.

¹⁷ SAP de Barcelona 5081/2020, de 26 de junio de 2020.

3.5. *Posibilidad de pignorar las participaciones de Industrias Corellia, S.L. y las de las distintas filiales de Industrias Corellia, S.L. como parte del paquete de garantías en la financiación*

ALFARO define la asistencia financiera como aquel negocio a través el cual una sociedad ayuda financieramente a un tercero a adquirir acciones de la sociedad o del grupo. Básicamente, indica el mismo autor, la sociedad lo que hace es dar financiación a un tercero cuyo interés es propio y distinto al de la sociedad, para que adquiera acciones de la misma. Otra opción puede ser que la sociedad avale al adquirente frente al banco o tercero que le presta el dinero.

Asimismo, el artículo 143.2 LSC dispone que *“la sociedad de responsabilidad limitada no podrá anticipar fondos, conceder créditos o préstamos, prestar garantía, ni facilitar asistencia financiera para la adquisición de sus propias participaciones o de las participaciones creadas o acciones emitidas por la sociedad del grupo a que la sociedad pertenezca”*¹⁸. En consecuencia, ofrecer garantías sobre las participaciones o sobre los bienes inmuebles de la sociedad para respaldar la financiación destinada a su adquisición constituye, a primera vista, un supuesto de asistencia financiera prohibida. En este mismo sentido, dice la STS 1592/2023, de 20 de abril, al decir que: *“(...) el acotamiento se encuentra en el elemento intencional, en la medida en que la prohibición no se aplica cuando la finalidad primordial es ajena a la adquisición de acciones de la asistente, como es el caso de fusiones apalancadas, que además tiene su propia regulación”*¹⁹, por lo que la intención debe ser un elemento esencial en la determinación de la existencia de asistencia financiera. Asimismo, la STS 541/2018, de 1 de octubre, ilustra esta situación: se anuló el aplazamiento del pago (la financiación), pero se mantuvo la transmisión de las participaciones, separando la compraventa de la asistencia financiera prohibida.

La jurisprudencia ha identificado tres elementos esenciales para que exista asistencia financiera ilícita: (i) que la sociedad realice un acto de apoyo financiero (como préstamo, aval o garantía); (ii) que se produzca la adquisición de participaciones propias; y (iii) que

¹⁸ LSC. Art. 143.2

¹⁹ STS 1592/2023, de 20 de abril de 2023.

exista una conexión directa o indirecta entre la asistencia y la adquisición, de forma que el objetivo sea la compra de dichas participaciones.

Dicho lo anterior, y habiendo estudiado la casuística a través de la cual se produce la asistencia financiera, podemos concluir que en un supuesto en el que Kyber BidCo pignora las participaciones de Industria Corellia S.L., no da lugar al supuesto de asistencia financiera anteriormente estudiado, pues, al articular dicha garantía a través de un vehículo de inversión, se corta la relación que hay entre el hito que daría lugar a la asistencia financiera y titular de las participaciones, que tendría cabida sólo en el supuesto en el que sea la propia Industrias Corellia, S.L. quien pignore sus propias participaciones, pues en ese caso si estaría financiando su propia adquisición.

3.6. Posibilidad de otorgar una hipoteca sobre determinados inmuebles propiedad de Industrias Corellia

Respecto a la posibilidad de constituir una hipoteca sobre los inmuebles de Industrias Corellia, S.L. y en consonancia con lo analizado en el apartado anterior, conviene subrayar que la prohibición de asistencia financiera no se limita a anticipos de fondos o concesión de préstamos, sino que también alcanza la prestación de garantías destinadas a facilitar la adquisición de participaciones propias. La STS 190/2025, de 5 de febrero, es ilustrativa en este aspecto, pues declaró que existía asistencia financiera prohibida cuando “*pero el prestatario, Eurohouse, no usó el dinero obtenido con el préstamo para la finalidad para la que fue concedido, sino que entregó a sus socios el dinero obtenido con dicho préstamo para que pagaran a los socios de Hotel El Hórreo el precio de la totalidad de las acciones de Hotel El Hórreo, que era la sociedad propietaria de los bienes hipotecados, lo que constituía una asistencia financiera prohibida por el art. 81.1 de la Ley de Sociedades Anónimas*”²⁰. Este razonamiento resulta plenamente aplicable al caso de Industrias Corellia, S.L. ya que hipotecar sus inmuebles para garantizar la financiación de Kyber BidCo supone emplear el patrimonio social para su propia adquisición, lo que encaja de forma clara en la prohibición del artículo 143.2 LSC.

²⁰ STS 190/2025, de 6 de Febrero de 2025.

En definitiva, conforme al artículo 143.2 LSC y a la interpretación consolidada por la jurisprudencia, ni la pignoración de las participaciones de Industrias Corellia, S.L. ni la constitución de hipoteca sobre sus inmuebles para garantizar la financiación de Kyber BidCo son operaciones permitidas. Para estructurar la financiación de la compraventa, deberán contemplarse alternativas que no impliquen asistencia financiera prohibida, como garantías sobre activos ajenos a la sociedad adquirida.

4. PARTE 4: DISPUTA POST M&A

4.1. Viabilidad de plantear demanda y estrategia, teniendo en cuenta que en el contrato de compraventa de Industrias Corellia, S.L. se previó expresamente que en ningún caso los vendedores serían responsables por daños notificados por el comprador más tarde de transcurrido un año desde la fecha de cierre de la operación de compraventa

Si bien la cláusula contractual a través de la cual se establece que el vendedor no responderá por aquellos daños causados al comprador y notificados tras el transcurso de un año desde la operación de compraventa es válida, todo ello en base al artículo 1255 del CC, la demanda podrá ser planteada a través de la siguiente estrategia: el dolo o mala fe. Esto se debe a que, si bien bajo nuestro sistema legislativo civil prima la voluntad de las partes, y por ello, aquello pactado en el contrato, esta libertad cuenta con ciertas limitaciones, en concreto, el dolo, que de acuerdo con el artículo 1269 CC existirá cuando "*con palabras o maquinaciones insidiosas de parte de uno de los contratantes, es inducido el otro a celebrar un contrato que, sin ellas, no hubiera hecho*"²¹. En este sentido, la estrategia procesal consistiría en acreditar que los vendedores, con mala fe, decidieron ocultar mediante falta de aprovisionamientos contables la existencia de esos saldos de dudoso cobro, cosa que, de haber conocido Tradium Investments, no hubiese adquirido Industrias Corellia, S.L. dando lugar bien a la nulidad de dicha cláusula, o incluso a la resolución del contrato por existir un vicio en el consentimiento. Asimismo, esta contingencia debería de haber sido revelada a través de más manifestaciones y garantías (reps & warranties) hechas por Demask Holdings, diciendo expresamente que existían una serie de créditos de dudoso cobro, por los cuales, en

²¹ CC. Art. 1269 CC.

caso de que no se cobraran en determinado plazo, Demask Holdings respondería por dicho importe, o incluso estableciendo una reducción del precio.

La acreditación del dolo consistirá en probar que bien Industrias Corellia, S.L., o Demask Holdings como socio mayoritario tenían un conocimiento efectivo de la existencia de los saldos de dudoso cobro, decidiendo ocultarlo intencionalmente para no aumentar el pasivo de la empresa, haciéndola menos valiosa. GÓMEZ POMAR dice en este sentido que, incumplimiento doloso sería, en esta visión, incumplimiento consciente y voluntario, que no precisa de intención especial de causar daño, ni malicia, fraude o mala fe cualificada²², de modo que bastaría con probar el conocimiento de esta situación para que exista dolo por parte de los vendedores. Por ello, lo que habría que acreditar es que Industrias Corellia, S.L. conocía, en caso de que sus auditores hayan revelado su existencia, o desconocía, pero recayendo aun así la responsabilidad en ella al tratarse de sus cuentas (sin perjuicio de que esta posteriormente pueda repercutir a sus auditores), de que estos derechos de crédito eran de dudoso cobro, sin necesidad de acreditar su intención de que esto afectara favorablemente a la venta de la empresa, haciéndola más llamativa.

En este sentido, la STS 289/2009, de 5 de mayo de 2009 dice que "*el dolo abarca no sólo la maquinación directa, sino también la reticencia del que calla o no advierte debidamente a la otra parte, sin que lo invalide la confianza, buena fe o ingenuidad de la parte afectada*²³", al haber ocultado el vendedor información relevante en el proceso de opción de compra. Así como la STS 1279/2006, de 11 de diciembre de 2006, que establece algo similar al decir que "*la reticencia consistente en la omisión de hechos o circunstancias influyentes y determinantes para la conclusión del contrato y respecto de los que existe el deber de informar según la buena fe o los usos del tráfico*²⁴".

4.2. *En el caso de que finalmente se interponga reclamación judicial contra Damask Holdings, a quien el Sr. Krennic considera principal responsable de esta situación:*

4.2.1. *¿ante qué órgano debería interponerse?*

²² Pomar, F. G. (2007). El incumplimiento contractual en Derecho español. InDret, Página 10.

²³ STS 289/2009, de 5 de mayo de 2009.

²⁴ STS 1279/2006, de 11 de diciembre de 2006.

De acuerdo con lo establecido en el artículo 87.6.a de la Ley Orgánica del Poder Judicial, conocerán los Juzgados de lo Mercantil "*de cuantas cuestiones sean de la competencia del orden jurisdiccional civil en materia de propiedad intelectual e industrial; competencia desleal y publicidad; sociedades mercantiles, sociedades cooperativas, agrupaciones de interés económico; transporte terrestre, nacional o internacional; derecho marítimo y derecho aéreo*"²⁵. Por ello, teniendo en cuenta que la controversia resulta de un contrato de compraventa entre dos sociedades mercantiles y la posible nulidad de una cláusula contenida en dicho contrato o la resolución de este, la competencia material la ostentará el Juzgado de lo Mercantil.

Determinado lo anterior, procede analizar la competencia territorial. En este caso, bajo lo establecido en el artículo 51 LEC, las personas jurídicas (en este caso, Industrias Corellia, S.L.) deberán ser demandadas bien en su domicilio, o en el lugar en el que la relación jurídica de la que se deriva el conflicto deba de surtir efectos, aunque en este último caso únicamente cuando en ese lugar la demandada tenga un establecimiento abierto al público o representante autorizado para actuar en su nombre. Dicho esto, la demanda habrá de interponerse ante el Juzgado de lo Mercantil de la provincia en la que Industrias Corellia, S.L. tenga su domicilio social (o establecimiento abierto al público, en caso de que corresponda).

Dicho lo anterior, no debe olvidarse la existencia de una cláusula de sumisión expresa a los tribunales de Barcelona que, en caso de ser válida, será de aplicación, debiendo la demanda ser interpuesta ante los Juzgados de lo Mercantil de dicha ciudad. En caso de considerarse inválida, o bien no existir dicha cláusula, será de aplicación lo explicado anteriormente en cuanto a la competencia objetiva y territorial de los Juzgados de lo Mercantil de Madrid.

4.2.2. *¿cuál sería el tipo de procedimiento?*

De acuerdo con lo establecido en el artículo 249 LEC, se decidirán por juicio ordinario las demandas cuyas cuantías excedan 15.000 euros, de modo que, en este caso, ese será el cauce por el que deba llevarse la reclamación. Este procedimiento contará, a modo diferencial de otros procedimientos, con una fase de audiencia previa y posteriormente un

²⁵ LOPJ. Art. 87.6.a

juicio oral, además de los escritos de demanda y contestación, en concreto, se desarrollará de la siguiente manera: El proceso se inicia con la presentación de la demanda, que debe cumplir los requisitos del artículo 399 LEC: identificación de las partes, exposición ordenada de hechos y fundamentos de derecho, y una petición clara y precisa. A la demanda deben acompañarse los documentos procesales y de fondo pertinentes (arts. 264 y 265 LEC). En este sentido, es relevante la regla de preclusión de alegaciones, que establece que el actor debe exponer todos los hechos y fundamentos jurídicos conocidos al tiempo de interponer la demanda, pues no podrá reservarse para procesos ulteriores (art. 400 LEC). Como señala MORENO, esta exigencia busca "que el demandante exponga en su demanda cuantos fundamentos considere aplicables como apoyo de su pretensión a fin de evitar que un eventual cambio de calificación jurídica pueda ser utilizado para el ejercicio de una nueva pretensión aparentemente distinta a la ya deducida, pero en realidad idéntica a la anterior".

26

En esta fase, el tribunal examina de oficio cuestiones como la jurisdicción, competencia, capacidad de las partes, acumulación indebida de acciones, inadecuación del procedimiento, entre otras. Si no aprecia defectos, admite la demanda y da traslado al demandado para contestar en 20 días (art. 404 LEC). La contestación debe seguir la misma estructura que la demanda y puede incluir excepciones procesales y materiales, así como el allanamiento total o parcial (art. 405 LEC). El demandado puede también formular reconvención, que solo se admite si existe conexión con la demanda principal (art. 406 LEC).

Tras la contestación, el tribunal convoca a las partes a una audiencia previa, que debe celebrarse en los 20 días siguientes. Esta audiencia cumple varias funciones: intentar la conciliación o transacción, subsanar defectos procesales, delimitar los términos del debate y proponer y admitir pruebas. MONTERO AROCA sistematiza sus características: es un acto oral, inmediato, necesario y puede celebrarse sin la presencia personal de las partes si están representadas²⁷. Durante la audiencia se resuelven cuestiones procesales como defectos de capacidad, acumulación de acciones, litisconsorcio, litispendencia, cosa juzgada, inadecuación del procedimiento y defectos en la demanda o reconvención. En esta fase también se fijan los hechos controvertidos y se admiten las pruebas pertinentes. Si solo se

²⁶ Seoane Spiegelberg, J. L. (2000). El juicio ordinario en la nueva Ley de Enjuiciamiento Civil. Anuario da Facultade de Dereito, 427-511. Página 492.

²⁷ *Ibid.* Pág 501.

han admitido documentos o informes periciales no impugnados, el tribunal puede dictar sentencia sin necesidad de celebrar el juicio.

Posteriormente, tendrá lugar el juicio, que está destinado a la práctica de las pruebas admitidas, en concreto declaración de partes, testigos, peritos, reconocimiento judicial, reproducción de imágenes o sonidos, etc. Tras la práctica de la prueba, las partes formulan oralmente sus conclusiones sobre los hechos controvertidos y los argumentos jurídicos en que se apoyan. El tribunal puede pedir aclaraciones adicionales si lo considera necesario (arts. 431 a 433 LEC). Es importante resaltar que, si no compareciere en el juicio ninguna de las partes, se levantará acta haciéndolo constar y el tribunal, sin más trámites, declarará el pleito visto para sentencia. Si sólo compareciere alguna de las partes, se procederá a la celebración del juicio.

La sentencia debe dictarse en el plazo de 20 días y debe ser clara, precisa y congruente, pudiendo fundarse en normas no citadas por las partes siempre que se respete la causa de pedir (art. 218 LEC). El juez debe pronunciarse sobre las costas siguiendo el criterio de vencimiento atenuado y temeridad (art. 394 LEC), y posteriormente, podrán tener lugar los recursos que analizaremos a continuación.

4.2.3. ¿sería preceptiva la intervención de procurador y abogado?

Según el artículo 23.1 LEC, la comparecencia en juicio será mediante procurador, que deberá cumplir con una serie de requisitos tales como estar licenciado en Derecho, estableciendo el mismo artículo una serie de situaciones en las que no será preceptivo el procurador, no encajando la reclamación contra Industrias Corellia, S.L. en este supuesto. Además, del procurador, se establece en el artículo 31.2 de la misma ley que los litigantes serán dirigidos por abogados que conozcan del asunto y habilitados para ejercer en tribunales, estableciendo al mismo tiempo una serie de excepciones que no encajan en este supuesto. Además, se establece en el artículo 432 LEC, el cual forma parte de los artículos que vienen a explicar el desarrollo del procedimiento ordinario, que las partes habrán de comparecer representadas por Procurador y defendidas por Letrado.

Por ello, si será preceptiva tanto la presencia de un procurador como de un abogado.

4.2.4. ¿cómo se valorarían los honorarios de dichos profesionales?

En cuanto a los honorarios de los abogados, desde el año 2022, los honorarios han de ser absolutamente libres, pues de acuerdo con la STS1684/2022, es ilegal hoy en día que los colegios de abogados sigan generando baremos “indicativos” que incluyan un precio en euros a cobrar, al tratarse de una práctica contraria a la competencia. De este modo, a pesar de ser cierto que hay que guiarse por alguna base, cuando se emite una factura no se puede poner explícitamente que el precio cobrado se basa en los baremos del ICAM. En concreto, dice la sentencia antes citada que: *“Señala la Sala que una interpretación de dichas normas, que permitiera a los colegios de abogados el establecimiento y difusión de baremos, listados de precios (...) encaminados a fijar la cuantía de los honorarios (...) resulta contraria a su finalidad y vulnera la LDC, que prohíbe todo acuerdo, decisión o recomendación colectiva que tenga por objeto, produzca o pueda producir el efecto de impedir, restringir o falsear la competencia en todo o parte del mercado nacional, en este caso mediante la fijación, de forma directa o indirecta, de precios o de otras condiciones comerciales o de servicio”*.²⁸

De este modo, para determinar los honorarios de los abogados, se utilizarán los últimos baremos emitidos por el correspondiente colegio de abogados (en caso del ICAM, los del 2013), partir de esa base y actualizarlos conforme al IPC, agregando IVA e IRPF (al tratarse de una empresa). En el presente caso, como contamos con una cuantía determinada de 3.000.000 de euros, el procedimiento será el siguiente: establecen los baremos del ICAM que a partir de la cuantía de 2.700.000€ se graduarán los honorarios con toda prudencia, sin atribución de criterios porcentuales, ya que, en la mayoría de los casos con cuantías superiores, no guarda proporción el resultado obtenido por aplicación de la Escala con el trabajo profesional realizado. Dicho esto, para calcular los honorarios habrá que atenerse al trabajo efectivamente realizado por los abogados, teniendo en cuenta todas las fases del juicio ordinario y demás trabajos y esfuerzos que hayan tenido lugar.

Finalmente, en cuanto a los criterios para determinar los honorarios de los procuradores, el sistema será parecido al de los abogados, aunque se aplicarán los aranceles establecidos para los procuradores, que fija los importes máximos que estos profesionales pueden percibir por su labor de representación procesal. A diferencia de los abogados, los aranceles de los procuradores establecen máximos regulados, sobre el cual no podrá pactarse

²⁸ STS 1684/2022, de 19 de diciembre de 2022.

un sobreprecio. En cambio, en cuanto a los abogados, sus honorarios son libres, si bien en la practica se aplica el sistema anteriormente mencionado, haciéndolo mas cercano al sistema de aranceles. Estos aranceles se regulan en el Real Decreto 1373/2003.

El cálculo del arancel se realiza en función del tipo de procedimiento, la cuantía del proceso y el número de actuaciones realizadas, y se expresan como cantidades fijas o porcentajes sobre la cuantía del pleito. Algunos conceptos están tasados por acto, como la presentación de escritos, mientras que otros se calculan como tramos acumulativos. Los factores que pueden afectar al arancel son, por ejemplo, el tipo de procedimiento, las partes, si hay desplazamientos o no, etc. Dicho esto, si en base al artículo 2 Del Real Decreto 1373/2003 El procurador devengará sus derechos conforme al principal reclamado en la demanda, al que se le sumarán las cantidades reclamadas para intereses ordinarios y moratorios vencidos, así como las ampliaciones y las demás que se interesen o resulten en ejecución de sentencia, y, con los datos que se disponen a este momento, dicha cuantía sería de 3.000.000 euros, se aplicará el máximo establecido en la tabla de aranceles de 1.540,39 euros, agregando por cada 6.010,12 euros unos 11,24 euros, hasta alcanzar la cuantía del principal.

4.2.5. ¿qué posteriores recursos cabrían en su caso contra la sentencia que se dicte en primera instancia?

En caso de que exista una sentencia desfavorable para alguna de las partes, esta será susceptible de recurso de apelación y, en determinados casos, de casación. El primero de los recursos será conocido por la Audiencia Provincial, bien será de Madrid (en caso de domicilio del demandado), en la ciudad o en el lugar en el que la relación jurídica de la que se deriva el conflicto deba de surtir efectos, (cuando la demandada tenga un establecimiento abierto al público o representante autorizado para actuar en su nombre), o, en caso de una cláusula de sumisión expresa válida, la de Barcelona. El plazo para interponerlo será de 20 días de que se haya notificado la sentencia que se desea recurrir. Es importante destacar que en apelación no podrán aludirse hechos nuevos que no se hayan dicho en instancia, ni aportarse nuevos documentos, salvo que se traten de aquellos que no hayan podido obtenerse en un primer momento y por ello no se hubiesen podido aportar en primera instancia, las que hubieran sido denegadas (siempre que se hubiera formado protesta en el momento oportuno),

o las admitidas en primera instancia que no hubieran podido practicarse. Una vez interpuesto el recurso, se dará traslado de 10 días a la parte contraria para que presente su escrito, aplicando las mismas reglas explicadas anteriormente, y después se volverá a enviar a apelante, para que en 10 días se pronuncie.

Solo se celebrará vista cuando bien tengan que practicarse pruebas (que hayan sido admitidas previamente por el órgano resolutor), o, cuando no haya pruebas que practicar, pero lo haya solicitado alguna de las partes o el tribunal lo considere necesario. Finalmente, se dictará resolución en un plazo de 10 días a la terminación de la vista.

Transcurrida la segunda instancia, frente a la sentencia dictada por la Audiencia Provincial pertinente podrá interponerse recurso de casación. Este recurso será sumamente excepcional, pues no solamente se trata de un procedimiento que se limita a normas procesales y sustantivas (sin entrar al fondo del asunto), sino que para que proceda su interposición se tendrá que acreditar la existencia de un interés casacional, diciendo en este sentido el artículo 477.3 LEC que *"se considerará que un recurso presenta interés casacional cuando la resolución recurrida se oponga a doctrina jurisprudencial del Tribunal Supremo o resuelva puntos y cuestiones sobre los que exista jurisprudencia contradictoria de las Audiencias Provinciales o aplique normas sobre las que no existiese doctrina jurisprudencial del Tribunal Supremo"*²⁹. En caso de que proceda interponer un recurso de casación, este será conocido por la Sala Primera del Tribunal Supremo, aunque se interpondrá ante el tribunal que haya dictado la resolución que se impugne, es decir, la Audiencia Provincial, dentro del plazo de 20 días a contar desde el día siguiente en que se haya notificado la sentencia a recurrir (art. 479 LEC y ss.). En cuanto al contenido del escrito y el proceso, el artículo 481 establece que en el escrito de interposición se identificará el cauce de acceso a la casación y, de ser este el interés casacional, se identificará asimismo la modalidad que se invoca y la justificación, con la necesaria claridad, de la concurrencia del interés casacional invocado. Además de ello, se expresará la norma procesal o sustantiva infringida, precisando, en las peticiones, la doctrina jurisprudencial que se interesa de la Sala, en su caso, y los pronunciamientos correspondientes sobre el objeto del pleito. También se podrá pedir la celebración de vista, que solo tendrá lugar si el tribunal lo considera necesario.³⁰ Como se mencionó anteriormente, el recurso deberá interponerse ante un órgano

²⁹ LEC. Art. 477.3.

³⁰ *Ibid.* Art. 481.

jurisdiccional pero será resuelto por otro, la forma en la que esto ha de tener lugar es de la siguiente manera: dentro de los cinco días siguientes a la resolución que tenga por interpuesto el recurso, el letrado de la Administración de Justicia remitirá todos los autos originales al tribunal competente para conocer del recurso de casación, con emplazamiento de las partes por término de treinta días. Si el recurrente no compareciere dentro del plazo señalado, el letrado o letrada de la Administración de Justicia declarará desierto el recurso y quedará firme la resolución recurrida³¹. Una vez admitido el recurso, se dará traslado a las partes recurridas, quienes en un plazo de 20 días podrán manifestarse, y, posteriormente, tendrá lugar la vista (en caso de que la haya), y en caso de que no, se dictará sentencia en los 20 días siguientes a la finalización de la deliberación, sin posibilidad de que quepa recurso frente a esta.

³¹ *Ibid.* Art. 482.

FUENTES

Ley 1/2000, de 7 de enero, de Enjuiciamiento Civil. Boletín Oficial del Estado, nº 7, de 8 de enero de 2000. Art. 52; 54; 55; 57; 319; 477.3; 479; 481; 482; 701; 706; 708; 709; 710; 1278

Ley Orgánica 6/1985, de 1 de julio, del Poder Judicial. Boletín Oficial del Estado nº. 157, de 2 de julio de 1985. Art. 87.6.

Ley Orgánica 10/1995, de 23 de noviembre, del Código Penal. Boletín Oficial del Estado nº. 281, de 24 de noviembre de 1995. Art. 31.

Ley 11/2023, de 8 de mayo, de transposición de Directivas de la Unión Europea en materia de accesibilidad de determinados productos y servicios, migración de personas altamente cualificadas, tributaria y digitalización de actuaciones notariales y registrales; y por la que se modifica la Ley 12/2011, de 27 de mayo, sobre responsabilidad civil por daños nucleares o producidos por materiales radiactivos. Boletín Oficial del Estado nº 110, de 09 de mayo de 2023. Art. 17 ter.

Real Decreto de 24 de julio de 1889 por el que se publica el Código Civil. Boletín Oficial del Estado nº. 206, de 25 de julio de 1889. Art. 7.2; 118; 1096; 1098; 1101; 1124; 1153; 1255; 1269; 1278.

Real Decreto 1514/2007, de 16 de noviembre, por el que se aprueba el Plan General de Contabilidad. Boletín Oficial del Estado nº. 278, de 20 de noviembre de 2007.

Real Decreto Legislativo 1/2010, de 2 de julio, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley de Sociedades de Capital. Boletín Oficial del Estado nº. 151, de 3 de julio de 2010. Art. 29; 99; 100; 104; 106.1; 143.2; 198; 199.9; 200; 204; 206; 236; 242; 273; 277; 296; 361.e.

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. Boletín Oficial del Estado nº. 154, de 29 de junio de 2023. Art. 4; 8.5; 8.6 ;13; 14; 41 ;59 ;60 ;61 ;64 ;70 ;71.

Real Decreto 571/2023, de 4 de julio, sobre inversiones exteriores. Boletín Oficial del Estado nº. 159, de 5 de julio de 2023.

Resolución de 16 de mayo de 2024, de la Dirección General de Seguridad Jurídica y Fe Pública.

Resolución de 4 de diciembre de 2017, de la Dirección de los Registros y del Notariado.

Conferencia de La Haya de Derecho Internacional Privado. (2005). Convenio de 30 de junio de 2005 sobre Acuerdos de Elección de Foro. Art. 1; 3; y 6.

Sentencia del Tribunal Supremo, de 27 de febrero, nº 182/1999. Fj 2.

Sentencia del Tribunal Supremo, de 11 de diciembre de 2006, nº 1279/2006. Fj. 3.

Sentencia del Tribunal Supremo, de 5 de mayo de 2009, nº 289/2009. Fj. 5.

Sentencia del Tribunal Supremo, de 14 de abril de 2011, nº 234/2011. Fj 6.

Sentencia del Tribunal Supremo, de 5 de enero de 2012, nº 258/2012. Fj 3.

Sentencia del Tribunal Supremo, de 19 de febrero, nº 133/2004. Fj. 3

Sentencia del Tribunal Supremo de 8 de febrero de 2022, nº 104/2022. Fj 9

Sentencia del Tribunal Supremo de 7 de abril de 2022, nº 300/2022. Fj. 5.

Sentencia del Tribunal Supremo de 19 de diciembre de 2022, nº 1684/2022. Fj. 5.

Sentencia del Tribunal Supremo de 20 de abril de 2023, nº. 1592/2023. F.j 25.

Sentencia del Tribunal Supremo de 6 de febrero de 2025, nº 190/2025. Fj: 3-

Sentencia de la Audiencia Provincial de Barcelona de 26 de junio de 2020, nº 5081/2020. Fj. 3.

BALLESTEROS GONZÁLEZ, A. Los pactos parasociales. Trabajo de Fin de Grado, Universidad de Valladolid. UVaDOC Repositorio Institucional. <https://uvadoc.uva.es/bitstream/handle/10324/61457/TFG-E-1775.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

GARCIA-CREMADES MIRA, A. Mecanismos de solución del bloqueo societario. Tesis para aspirar al grado de doctor, Universidad de Alicante. https://rua.ua.es/bitstream/10045/141627/1/tesis_alejandro_garcia-cremades_mira.pdf

PÉREZ-SALAS ORDÓÑEZ, N. Los pactos parasociales, su validez, eficacia, oponibilidad y enforcement frente a la sociedades, los socios y terceros. Trabajo de Fin de Grado, Universidad Pontificia Comillas. Repositorio Comillas. <https://repositorio.comillas.edu/xmlui/bitstream/handle/11531/20888/TFG-%20Perez-Salas%20OrdAAez%2C%20NicolAs.pdf?sequence=1>

ALFARO, Jesús. Lecciones: Asistencia financiera para la adquisición de acciones o participaciones propias”. Almacén de Derecho. <https://almacenederecho.org/lecciones-asistencia-financiera-la-adquisicion-acciones-participacionees-propias#comments>

ALFARO, Jesús. La compraventa de empresas (iii): Contenido típico de un contrato de compraventa de empresa (SPA sale-purchase agreement). Almacén del Derecho. <https://almacenederecho.org/la-compraventa-de-empresas-iv-contenido-tipico-de-un-contrato-de-compraventa-de-empresa-spa-sale-purchase-agreement>.

ALFARO, Jesús. Lección: El aumento de capital por compensación de créditos. Almacén del Derecho. <https://almacenederecho.org/leccion-aumento-capital-compensacion-creditos>.

ALFARO, Jesús. Pactos parasociales con terceros y efectos sobre los acuerdos sociales que infringen dichos pactos. Almacén del Derecho. <https://almacenederecho.org/pactos-parasociales-terceros-efectos-los-acuerdos-sociales-infringen-dichos-pactos>.

FAUS, M. Participaciones sociales sin voto en una sociedad limitada. V lex <https://vlex.es/vid/participaciones-sociales-sociedad-limitada-44254256>

FERNÁNDEZ DEL POZO, Luis. "Capitalización de deudas a través de un aumento de capital por compensación de créditos". Almacén del Derecho. <https://almacenederecho.org/capitalizacion-de-deudas-a-traves-de-un-aumento-de-capital-por-compensacion-de-creditos> (última consulta 17 de octubre de 2025).

FONTES, Inés. Eficacia en España de poderes otorgados en el extranjero por sociedades extranjeras: juicio de suficiencia y de equivalencia. GA_P Publicaciones

<https://ga-p.com/publicaciones/eficacia-en-espana-de-poderes-otorgados-en-el-extranjero-por-sociedades-extranjeras-juicio-de-suficiencia-y-de-equivalencia/>

Grant Thornton Belgium. Completion mechanisms: Completion accounts or locked box. <https://www.grantthornton.be/globalassets/1.-member-firms/belgium/insights/articles-and-blogs/completion-mechanisms---completion-accounts-or-locked-box.pdf>

GURREA MARTÍNEZ, Aurelio. Contabilidad para juristas (VII): régimen jurídico de la auditoría de cuentas. Almacén del Derecho. <https://almacenederecho.org/contabilidad-juristas-vii-regimen-juridico-la-auditoria-cuentas> (última consulta 20 de octubre de 2025).

PAZ-ARES, C. (2003). El enforcement de los pactos parasociales. Actualidad Jurídica Uría & Menéndez, 5, 19-43.

POMAR, F. G. (2007). El incumplimiento contractual en Derecho español. InDret, (3).

SEOANE SPIEGELBERG, J. L. (2000). El juicio ordinario en la nueva Ley de Enjuiciamiento Civil. Anuario da Facultade de Dereito, 427-511.

URTASUN, J. Á. S. (1986). Capital-riesgo: un modelo para el desarrollo empresarial. *Ekonomiaz: Revista vasca de economía*, (2), 141-154.

FERNÁNDEZ, P. Métodos de valoración de empresas. IESE Business School. Recuperado de <https://www.iese.edu/es/wp-content/uploads/sites/2/2021/11/Metodos-valoracion-empresas-Pablo-Fernandez-IESE-DI-0771.pdf>.