



COMILLAS

UNIVERSIDAD PONTIFICIA

ICAI

ICADE

CIHS

FACULTAD DE DERECHO

TRABAJO FIN DE MÁSTER

MÁSTER UNIVERSITARIO DE ACCESO A LA ABOGACÍA Y PROCURA

Autor: Ivaylov Ivanov, Kaloyan

MUAAP Grupo A

Tutor: Vasserot González, Javier

Madrid

2025

ÍNDICE

I.- ÍNDICE.....	Pág. 2
II.- RESUMEN	Pág. 4
III.- SEPARACIÓN DE LOS NEGOCIOS.....	Pág. 5
IV.- REPARTO DE DIVIDENDOS.....	Pág. 22
V.- VENTA INDUSTRIAS CORELLIA.....	Pág. 25
VI.- COINVERSIÓN.....	Pág. 34
VII.- DISPUTA POST M&A.....	Pág. 43
VIII.- FUENTES.....	Pág. 49

RESUMEN

El presente trabajo tiene por objeto analizar, desde una perspectiva estrictamente jurídica, los principales aspectos societarios, contractuales, financieros y regulatorios que concurren en una operación de compraventa compleja desarrollada en España. A través del estudio del caso de Industrias Corellia, S.L., se examina el desarrollo de la operación en los distintos marcos normativos aplicables.

SEPARACIÓN DE LOS NEGOCIOS

PARTE 1

- 1. Teniendo en cuenta el objetivo buscado por Damask Holdings, esto es, vender por separado el negocio de telecomunicaciones (que se desarrolla a través de las sociedades identificadas como 1, 2, y 5 en el diagrama anteriormente reproducido) y las restantes líneas de negocio (que se desarrollan a través de Desarrollos Yavin, S.L. y de la sociedad identificada como 4), ¿sería conveniente llevar algún tipo de operación preparatoria en cuanto a la estructura societaria del grupo?*

La configuración societaria actual de Industrias Corellia, S.L. no permite, en términos prácticos, la venta separada de cada una de las distintas líneas de negocio, lo que previsiblemente incrementaría la complejidad y la duración de actuaciones esenciales como la due diligence o la transmisión de activos. Esto, junto con el hecho de que un fondo como Demask Holdings persigue un objetivo concreto, que es invertir durante un plazo para posteriormente sacar ese dinero (exit) y recibir la plusvalía que se haya generado durante el tiempo en el que se estuvo invirtiendo en la sociedad adquirida, evidencia que en este caso sería esencial reestructurar la distribución operativa y societaria de Industrias Corellia, S.L. Además, a ello se añade algo clave, y es la necesidad de recabar el consentimiento de los socios Antilles, Ackbar y Erso, así como de los titulares del 55 % del capital social de Desarrollos Yavin, S.L., quienes han manifestado su oposición a la segregación de actividades.

Para mayor relevancia, y ya desde un punto de vista estratégico, el reestructurar la figura societaria incrementa el atractivo de la transacción, pues separar claramente las áreas de negocio, hace que cada comprador potencial puede enfocarse únicamente en la actividad que le interesa, evitando asumir costes o responsabilidades ajenas a su ámbito de inversión. Este planteamiento cobra especial importancia en el sector del capital riesgo, donde se valora la definición precisa del objeto de la inversión y la ausencia de contingencias ocultas, pues como se explicó anterior mente el objetivo es claro: invertir, aumentar el valor de la compañía y salir de la forma más limpia posible.

2. *En caso de que considere que la respuesta sea afirmativa, elabore una propuesta de reorganización societaria del grupo a los efectos de alcanzar los fines indicados, esbozando las distintas alternativas posibles, e indicando aquella o aquellas que en su opinión serían más adecuadas. Para cada una de las alternativas propuestas no deben dejar de analizarse cuestiones tales como la complejidad, calendario de ejecución, y costes, así como cualquiera otra cuestiones que considere relevantes. No es necesario analizar la fiscalidad de las distintas propuestas, pues el Sr. Ozzel le informa de que la misma será revisada por los abogados fiscalistas del grupo. Téngase en cuenta, a los efectos anteriores y en relación con Desarrollos Yavin, S.L., que no se puede contar con la colaboración de sus otros socios (sino más bien al contrario, cabría esperar algún tipo de actitud obstruccionista), así como que no existe ningún tipo de acuerdo extraestatutario entre los socios de Desarrollos Yavin más allá de lo que seguidamente se dirá, y que los estatutos sociales de Desarrollos Yavin son unos estatutos muy sencillos que no se apartan en modo alguno de lo dispuesto en la Ley de Sociedades de Capital y otra normativa aplicable.*

El ordenamiento societario vigente, a través del Real Decreto-ley 5/2023 y de la Ley de Sociedades de Capital, ofrece a las sociedades mercantiles distintos mecanismos para llevar a cabo reorganizaciones internas de manera sistemática y jurídicamente segura. Entre las opciones más habituales se sitúan la aportación no dineraria de una rama de actividad, la escisión y la segregación. Mediante estas figuras es posible aislar cada negocio como una unidad autónoma, para así, facilitar su transmisión a terceros al prescindir de complejos procesos de identificación y traspaso individualizado de activos, contratos y demás elementos.

Primero vamos a definir en qué consisten las modalidades de reorganización consistentes en la segregación y la escisión.

La segregación consiste en el traspaso en bloque, por sucesión universal, de una o varias partes del patrimonio de una sociedad, cada una de las cuales constituye una unidad económica, a favor de una o varias sociedades beneficiarias, recibiendo la sociedad que traspasa a cambio de lo traspasado, participaciones de estas sociedades beneficiarias.

Para definir la escisión, cabe diferenciar entre la escisión parcial y la escisión total. La escisión parcial es el traspaso en bloque, por sucesión universal, de una o varias partes del

patrimonio de una sociedad, cada una de las cuales constituye una unidad económica, a favor de una o varias sociedades. En la escisión parcial serán los socios de la que traspasa los que reciben las participaciones de las sociedades que reciben lo traspasado. Recibirán esas participaciones en proporción a las que ya tenían en la sociedad escindida. La escisión total de una sociedad se diferencia de la parcial en que la sociedad escindida desaparece, ya que se divide todo su patrimonio en dos o más partes para transmitirse por sucesión universal y en bloque a las sociedades que recibirán lo traspasado.

Para empezar, podemos descartar la escisión total como opción viable para Damask Holdings, ya que lo que pretende es la separación de algunas líneas de negocio de Industrias Corellia, S.L., no su desaparición.

Antes de entrar a analizar la opción que más se adapta a los intereses de Damask Holdings, hay que destacar la oposición del 55% del accionariado de Desarrollos Yavin, S.L. Esto hace que sea relevante escoger aquella opción que menos dependa de los votos de los socios de Desarrollos Yavin, S.L.

Para llevar a cabo una escisión parcial, se debe comenzar formulando un proyecto de escisión por los administradores de Industrias Corellia, S.L. Los art. 4 y 64 del RD-Ley 5/2023 exigen que dicho proyecto contenga la identificación completa de las sociedades intervinientes, el calendario de ejecución, las modificaciones estatutarias que se desprenden como consecuencia de la operación, las garantías y consecuencias de los acreedores y el canje de participaciones entre otras cosas.

Si al final se decide que las participaciones no se repartirán de forma proporcional entre los socios, al proyecto de fusión le seguirá la elaboración de los informes por parte de los administradores. Al tratarse de una sociedad de responsabilidad limitada, el informe de experto independiente no es preceptivo.

Con el fin de permitir que socios, acreedores y representantes de los trabajadores conozcan la operación y puedan formular las observaciones que estimen oportunas se deberá publicar en la web de Industrias Corellia, S.L. o en el BORME el proyecto de escisión.

La adopción del acuerdo de escisión corresponde a la Junta General de la sociedad, siendo necesario el voto favorable de dos tercios del capital social, de conformidad con lo dispuesto en el artículo 8.5 del Real Decreto-ley 5/2023. Los socios que votarán que votarán en contra,

estos son Erso, Antilles y Ackbar, no podrán frustrar la operación ya que su participación social es del 27 %.

Para no incurrir en causa de disolución por tener un patrimonio neto por debajo de la mitad del capital social, se deberá prestar especial atención a la reducción de capital consecuencia de la operación, pudiendo resultar necesario aprobar una reducción del mismo si al final concurre la causa de disolución.

La operación podría prolongarse tres meses, siempre que no surjan objeciones de acreedores y el reparto de participaciones fuese proporcional. A título orientativo, el calendario incluiría la elaboración del proyecto en un plazo aproximado de dos a tres semanas, un periodo de publicidad previa de al menos un mes, la convocatoria de la junta general con una antelación mínima de quince días y, finalmente, la aprobación del acuerdo, el otorgamiento de la correspondiente escritura pública y su inscripción registral, que podría completarse en una o dos semanas.

En cuanto a los costes de operación, cabe destacar que estos serán altos o muy altos si tenemos en cuenta los pagos notariales, registrales y los hechos a expertos mercantilistas y fiscalistas.

Ya descritos los aspectos técnicos y procedimentales a tener en cuenta de la escisión parcial, se va a explicar en qué consistiría la escisión parcial dentro de esta operación, pues bien, las filiales 1, 2 y 5, correspondientes a la línea de negocio de las telecomunicaciones, serían transmitidas por parte de Industrias Corellia, S.L. a una sociedad beneficiaria, recibiendo los socios de Industrias Corellia, S.L. participaciones de esta sociedad que recibe lo transmitido. Industrias Corellia vería una disminución en su capital social como consecuencia de la operación.

Para llevar a cabo una segregación, se sigue el mismo procedimiento que en la escisión parcial, teniendo ambas los mismos requisitos en atención al RD-Ley 5/2030. La diferencia radica en que la sociedad beneficiaria acabaría siendo una filial de la transmitente al recibir estas participaciones de la primera. La consecuencia de que sea la sociedad transmitente quien recibe las participaciones de la sociedad que recibe lo transmitido, es la ventaja de que no se alterará la composición accionarial de la primera, reduciendo el riesgo de oposición de los socios.

En cuanto al calendario y los costes, son equivalentes a lo descrito para la escisión parcial.

En el supuesto de la segregación, Industrias Corellia transmitiría el negocio de las telecomunicaciones a una nueva sociedad, y sería la propia Industrias Corellia, S.L., y no sus socios, quien recibía las participaciones de esta nueva sociedad. Esto se traduce en un sistema de sociedad matriz-sociedad filial en el que la primera ejerce el control total de la segunda. Conviene destacar de nuevo, que Industrias Corellia, S.L. no vería su capital social disminuido ya que obtendría las participaciones de la nueva sociedad a cambio de lo transmitido.

Como conclusión, la segregación es preferible a la escisión parcial debido a que reduce sustancialmente el riesgo de litigiosidad o de conflicto societario, al no tener que establecer una ecuación de canje de participaciones, algo que en la práctica da lugar a muchas discrepancias.

PARTE 2

1. Que califique jurídicamente el acuerdo celebrado entre Industrias Corellia y los restantes socios de Desarrollos Yavin.

El pacto parasocial puede definirse como un acuerdo celebrado entre socios en el seno de una sociedad con la finalidad de ordenar sus relaciones internas o coordinar el ejercicio de sus derechos, sin incorporarse al contenido estatutario ni revestir la forma de acuerdo social. La naturaleza jurídica de estos pactos es estrictamente contractual y autónoma respecto de la sociedad, salvo en el supuesto de que esta participe expresamente en el acuerdo, circunstancia que no concurre en el presente caso. Su fundamento último se encuentra en el principio de autonomía de la voluntad consagrado en el artículo 1255 del Código Civil, conforme al cual los contratantes pueden establecer los pactos, cláusulas y condiciones que tengan por conveniente, siempre que no sean contrarios a la ley, la moral o el orden público. Este tipo de pactos, son reconocidos a su vez por la propia LSC, artículo 29 establece que los pactos reservados entre socios no son oponibles a la sociedad.

Entendido lo anterior, solo resultaría acertado decir que el acuerdo suscrito entre Industrias Corellia, S.L. y los socios de Desarrollos Yavin, S.L. se constituye como un **pacto parasocial**, tratándose de un acuerdo que despliega sus efectos exclusivamente en el ámbito interno de las relaciones entre quienes lo suscriben.

2. Que valore los argumentos esgrimidos por los restantes socios de Desarrollos Yavin para oponerse al aumento de capital.

Los argumentos esgrimidos por determinados socios de Desarrollos Yavin, S.L. para oponerse a la operación planteada son los siguientes:

1. Innecesaridad del aumento de capital.

Resulta cierto que el contrato de préstamo suscrito por Desarrollos Yavin, S.L. es un contrato perfectamente válido, que cuenta con una serie de condiciones (como un plazo de amortización de diez años, con liquidación trimestral de intereses), y que por ello, no hay una evidente necesidad que justifique vencerlo anticipadamente y realizar un aumento de capital. Por ello, este argumento es coherente, en la medida en que la decisión de aumentar el capital social corresponde en exclusiva a la Junta General y no constituye un requisito de validez ni de eficacia del contrato de préstamo, cosa que justifica todavía más el hecho de que sea innecesario llevar a cabo la operación pretendida. Por tanto, aun cuando la oportunidad o conveniencia económica del aumento de capital pueda ser objeto de debate en la sociedad, dicha circunstancia no habilita, por sí sola, a desconocer o incumplir las obligaciones contractuales asumidas por las partes.

Unido con lo anterior, hay que resaltar que la negativa de determinados socios a votar favorablemente un aumento de capital puede considerarse jurídicamente legítima, siempre que no derive en un supuesto de abuso de derecho o de mayoría contrario al interés social, pues la autonomía organizativa 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 propias de los órganos sociales.

2. Inoponibilidad del pacto parasocial frente a la sociedad.

Conforme al segundo argumento esgrimido, el eventual obligado a ejecutar la capitalización sería la sociedad, y, al no haber sido parte en la celebración del acuerdo, no puede ser compelida a su cumplimiento.

Para dar una opinión sobre ello, es imprescindible analizar la Sentencia del Tribunal Supremo 104/2022, de 8 de febrero, y el art. 29 de la Ley de Sociedades de Capital (LSC), que expresamente dice que los pactos mantenidos con carácter reservado entre los socios no son oponibles a la sociedad. Esto, unido con lo que ya se ha venido analizando sobre este

tipo de acuerdos, confirma la viabilidad del argumento, pues, como se ha expuesto, los pactos parasociales únicamente despliegan efectos entre las partes que los suscriben y no producen eficacia frente a la sociedad cuando esta no ha intervenido en su celebración. En consecuencia, Desarrollos Yavin, S.L. debe ser considerada un tercero ajeno al acuerdo alcanzado entre Industrias Corellia, S.L. y los restantes socios, sin que pueda imponérsele la obligación de realizar un aumento de capital en ejecución de dicho pacto.

3. Que determine cuáles serían las consecuencias de que los restantes socios de Desarrollos Yavin votaran en contra de la adopción del acuerdo de aumento de capital en una junta celebrada a tal efecto.

La falta de aprobación del aumento no despliega efectos directos frente a la sociedad más allá de la ineficacia de la operación, pero sí puede generar consecuencias en el plano obligacional entre los firmantes del pacto. En este sentido, y al amparo de los artículos 1101 y 1124 del Código Civil, Industrias Corellia, S.L. estaría facultada para exigir el cumplimiento forzoso de lo pactado o, alternativamente, reclamar la correspondiente indemnización por los daños y perjuicios derivados del incumplimiento. Ahora bien, dicho incumplimiento no puede calificarse como una infracción del ordenamiento societario ni comporta la nulidad del acuerdo adoptado por la Junta General, que habrá actuado conforme a Derecho al no aprobar el aumento por falta de la mayoría exigida. En consecuencia, las eventuales repercusiones jurídicas quedan circunscritas al ámbito de las relaciones obligacionales derivadas del pacto parasocial, sin afectar a la validez ni a la eficacia de las decisiones sociales adoptadas.

Las consecuencias de una votación negativa son: en primer lugar, se produce el fracaso de la operación de aumento, al no haberse alcanzado la mayoría legalmente exigida, dado que en el supuesto planteado únicamente el 45 % del capital social, correspondiente a Industrias Corellia, S.L., apoyaría el acuerdo. En segundo lugar, la negativa de los socios disidentes puede constituir un incumplimiento de las obligaciones asumidas en el pacto parasocial, en la medida en que dichos socios se habían comprometido previamente a votar favorablemente el aumento de capital. Así, aunque la sociedad no quede vinculada por el pacto, los socios

firmantes que votan en contra podrían incurrir en responsabilidad frente a Industrias Corellia, S.L. por incumplimiento contractual.

De acuerdo con el artículo 296 LSC, el acuerdo de aumento de capital corresponde a la Junta General, y su adopción exige la mayoría reforzada prevista en el artículo 199.a LSC, esto es, el voto favorable de más de la mitad del capital social con derecho de voto. En consecuencia, si los socios que se oponen a la operación reúnen una participación suficiente para impedir alcanzar dicha mayoría, el aumento de capital no podrá aprobarse válidamente y, por tanto, no llegará a ejecutarse.

4. *Que determine qué remedios tendría Industrias Corellia a su alcance frente a un eventual acuerdo de Desarrollos Yavin de no aumentar capital para dar cumplimiento a lo pactado en el acuerdo entre Industrias Corellia y los restantes socios de Desarrollos Yavin. El Sr. Ozzel le pide también que valore las posibilidades de que prospere una eventual impugnación del acuerdo de no aumentar el capital de Desarrollos Yavin.*

Ante el incumplimiento del pacto parasocial por parte de los socios de Desarrollos Yavin, S.L., Industrias Corellia, S.L. dispone de distintos instrumentos jurídicos como remedio:

I. Daños y perjuicios

El incumplimiento del compromiso asumido por los socios firmantes del pacto parasocial habilita a Industrias Corellia, S.L. para exigir la correspondiente responsabilidad contractual, en los términos previstos en los artículos 1101 y siguientes del Código Civil. Esta vía se concreta en la reclamación de los daños y perjuicios efectivamente causados por la conducta del socio incumplidor.

Desde un punto de vista práctico, el principal obstáculo de esta acción reside en la acreditación del daño y, especialmente, en su cuantificación. Esta dificultad es particularmente relevante cuando el perjuicio no se manifiesta en un daño emergente inmediato, sino en la frustración de una operación societaria o en la pérdida de una oportunidad económica futura.

Por este motivo, en la práctica negocial resulta frecuente prever mecanismos que faciliten la determinación anticipada del daño, como cláusulas penales o sistemas de liquidación prefijada. La cláusula penal, regulada en el artículo 1153 del Código Civil, permite fijar de

antemano las consecuencias económicas del incumplimiento, sustituyendo a la indemnización ordinaria salvo pacto en contrario. Ello no impide, si así se hubiera previsto expresamente, que el acreedor pueda optar entre exigir el cumplimiento del pacto o reclamar la penalización acordada.

II. Acción de remoción.

Cabe considerar la posibilidad de articular una pretensión dirigida a neutralizar los efectos del incumplimiento y a restaurar la situación jurídica existente con anterioridad a la conducta contraria a lo pactado. Esta vía, conectada con lo dispuesto en el artículo 1098 del Código Civil, permitiría a Industrias Corellia, S.L. solicitar la eliminación de los efectos derivados del acuerdo por el que se rechazó el aumento de capital, con el objetivo de retrotraer el escenario societario al momento previo a la votación desfavorable.

No obstante, la operatividad de esta acción resulta limitada cuando el acuerdo impugnado ha sido adoptado conforme a las reglas legales y estatutarias de formación de la voluntad social, lo que reduce significativamente sus posibilidades de prosperar en el contexto analizado.

III. Ejecución judicial

La acción de cumplimiento tiene por objeto obtener la ejecución judicial específica de las obligaciones asumidas por los socios firmantes del pacto parasocial. No obstante, la efectividad de esta vía depende de la naturaleza concreta de la prestación comprometida y de su viabilidad jurídica en el marco societario en el que debe desplegarse.

Cuando estemos ante un caso de obligaciones de dar, el juez podrá ordenar la entrega forzosa del bien debido o autorizar su adquisición a costa del deudor, conforme a los artículos 1096 del Código Civil y 701 LEC.

En las obligaciones de hacer, las prestaciones fungibles, el cumplimiento podrá llevarse a cabo por un tercero a costa del deudor, en los términos previstos en el artículo 1098 del Código Civil y el artículo 706 LEC. Por el contrario, cuando se trate de una prestación no fungible, el juez requerirá al obligado para que cumpla personalmente, pudiendo imponer multas hasta la realización de lo debido, de acuerdo con el artículo. La acción de cumplimiento tiene por objeto obtener la ejecución específica de las obligaciones asumidas por los socios firmantes del pacto parasocial. No obstante, la efectividad de esta vía depende

de la naturaleza concreta de la prestación comprometida y de su viabilidad jurídica en el marco societario en el que debe desplegarse.

Cuando la obligación asumida sea susceptible de ejecución material, el órgano judicial podrá adoptar las medidas necesarias para hacerla efectiva, de conformidad con las reglas generales del Derecho de obligaciones y con los mecanismos de ejecución previstos en la Ley de Enjuiciamiento Civil. Así, en el caso de obligaciones de entrega, el juez podrá ordenar la entrega forzosa del bien debido o autorizar su adquisición a costa del deudor, conforme a los artículos 1096 del Código Civil y 701 LEC.

Si la obligación consiste en una prestación de hacer, la posibilidad de ejecución específica dependerá de su carácter fungible o personalísimo. En las prestaciones fungibles, el cumplimiento podrá llevarse a cabo por un tercero a costa del deudor, en los términos previstos en el artículo 1098 del Código Civil y el artículo 706 LEC. Por el contrario, cuando se trate de una prestación infungible, el juez podrá requerir al obligado para que cumpla personalmente, pudiendo imponer multas coercitivas hasta la efectiva realización de lo debido, de acuerdo con el artículo 709 LEC.

Especial relevancia presenta el supuesto en el que la obligación asumida consista en la emisión de una declaración de voluntad, como sucede en los pactos de voto. En estos casos, la Ley de Enjuiciamiento Civil permite que la sentencia supla la voluntad del socio incumplidor, conforme al artículo 708 LEC, si bien esta sustitución encuentra límites evidentes cuando la declaración individual no resulta suficiente para producir el efecto societario pretendido.

Asimismo, cuando la obligación consista en una obligación de no hacer, el órgano judicial podrá ordenar el cese de la conducta contraria a lo pactado y la restitución de la situación alterada, conforme a los artículos 1098 del Código Civil y 710 LEC.

Ahora bien, la exigibilidad de la acción de cumplimiento encuentra un límite relevante en el artículo 118 del Código Civil, que excluye su procedencia cuando el cumplimiento resulte física o jurídicamente imposible. En el supuesto analizado, aun cuando los socios vinculados por el pacto parasocial cumplieran su compromiso votando favorablemente el aumento de capital, la oposición de los socios no firmantes podría impedir la adopción válida del acuerdo por falta de la mayoría exigida, frustrando en la práctica la ejecución específica del pacto.

En consecuencia, aunque la acción de cumplimiento constituye una vía jurídicamente posible, su eficacia práctica en el ámbito de los pactos parasociales de voto resulta limitada, especialmente cuando el resultado pretendido depende de la concurrencia de voluntades ajenas al acuerdo

Ahora bien, la exigibilidad de la acción de cumplimiento encuentra un límite relevante en el artículo 118 del Código Civil, que excluye su procedencia cuando el cumplimiento resulte física o jurídicamente imposible.

IV. Impugnación del acuerdo social.

Desde la perspectiva del Derecho societario, cabría plantear la impugnación del acuerdo por el que la junta general rechazó el aumento de capital, siempre que concurriese alguna de las causas previstas legalmente para ello. En particular, la impugnación podría fundamentarse en la eventual infracción de la ley, de los estatutos sociales o en la lesión del interés social, conforme a lo dispuesto en los artículos 204 y 206 de la Ley de Sociedades de Capital.

Ahora bien, la viabilidad real de esta vía se ve notablemente condicionada por la doctrina jurisprudencial más reciente. El Tribunal Supremo ha adoptado una posición especialmente restrictiva en relación con la impugnación de acuerdos negativos, exigiendo que el rechazo carezca de una justificación razonable desde el punto de vista económico o que constituya un ejercicio abusivo de la mayoría en perjuicio del interés social o de los socios minoritarios. En el supuesto analizado, no se aprecian elementos suficientes que permitan calificar el rechazo del aumento de capital como arbitrario, carente de fundamento económico o contrario al interés social, lo que reduce de forma sustancial las probabilidades de éxito de una eventual impugnación.

A raíz de lo expuesto, cabe concluir, que las vías de reacción más eficaces para Industrias Corellia, S.L. se sitúan en el ámbito obligacional, particularmente a través de la reclamación de los daños y perjuicios derivados del incumplimiento del pacto parasocial.

5. *Que se pronuncie acerca de si la elevación a público de los acuerdos referidos anteriormente era imperativa o no y en su caso si la falta de elevación a público de los mismos podría suponer algún tipo de inconveniente, así como cuáles serían las ventajas, de haberlas, de haber procedido a elevar a público dichos acuerdos.*

La formalización del pacto parasocial en escritura pública no resulta imprescindible para la existencia ni para la validez del acuerdo suscrito entre Industrias Corellia, S.L. y los socios de Desarrollos Yavin, S.L., al tratarse de un contrato de naturaleza obligacional sometido al régimen general del Código Civil. En este sentido, el ordenamiento español no impone una forma determinada para la perfección de los contratos, bastando la concurrencia de consentimiento, objeto y causa lícita para que el acuerdo despliegue plenos efectos entre las partes, con independencia de que se documente en instrumento público o privado.

Lo anterior no cambia que, la ausencia de elevación supone la falta de intervención notarial que confiere al acuerdo una mayor seguridad jurídica, al dotarlo de una fuerza probatoria reforzada en un eventual procedimiento judicial. En particular, el documento público goza de presunción de autenticidad y veracidad respecto de la identidad de los otorgantes, la fecha y el contenido del acto documentado, lo que facilita notablemente la acreditación del pacto frente a eventuales controversias y frente a terceros.

Una forma de poder inscribir los pactos parasociales en el Registro Mercantil es incluirlos en los estatutos sociales. Por el contrario, se generarán mayores dificultades probatorias en situaciones de conflicto.

La falta de elevación a escritura pública no compromete la validez ni la fuerza vinculante del pacto parasocial entre sus firmantes, pero cabe recordar, que sí reduce su utilidad práctica y debilita su posición procesal en caso de incumplimiento, aconsejándose su formalización notarial cuando se pretende dotar al acuerdo de una mayor estabilidad y seguridad jurídica.

6. Por otro lado, el Sr. Ozzel le pregunta qué 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.

La adopción de acuerdos relativos a la separación de negocios en Industrias Corellia, S.L. se encuentra condicionada por el régimen de mayorías aplicable en la junta general. En particular, la previsión estatutaria de una mayoría reforzada del 90 % para determinadas operaciones otorga a un socio minoritario una capacidad efectiva de bloqueo, al no alcanzarse dicho umbral con el apoyo conjunto de Damask y del resto de socios.

Con carácter general, los artículos 198 y 199 de la Ley de Sociedades de Capital establecen que, en las sociedades de responsabilidad limitada, los acuerdos ordinarios se adoptan por

mayoría de los votos válidamente emitidos, siempre que representen al menos un tercio del capital social. No obstante, determinadas decisiones de especial relevancia, como los aumentos o reducciones de capital o las modificaciones estatutarias, requieren la aprobación de más de la mitad de los votos correspondientes a las participaciones en que se divida el capital, e incluso, en algunos supuestos de carácter estructural, un quórum reforzado. Asimismo, el artículo 200 LSC permite que los estatutos sociales establezcan mayorías superiores para la adopción de determinados acuerdos.

En el supuesto analizado, el artículo 10 de los estatutos sociales exige una mayoría del 90 % para las operaciones calificables como transferencias de actividades esenciales. Dado que el Sr. Antilles ostenta un 11 % del capital social, su oposición impide alcanzar el umbral exigido, puesto que Damask y los restantes socios únicamente suman un 89 %. Esta circunstancia hace necesario diferenciar qué operaciones de separación de negocios quedarían comprendidas dentro de dicha categoría y cuáles podrían ejecutarse con la mayoría legal prevista en el artículo 199 LSC.

En este sentido, una transmisión directa de actividades esenciales de Industrias Corellia a un tercero, así como la aportación de la rama de telecomunicaciones a una filial íntegramente participada, constituirían, con alta probabilidad, operaciones sujetas a la mayoría reforzada del 90 %. La segregación de negocios, por su impacto significativo en el valor de la inversión de Damask y en la estructura patrimonial de la sociedad, no puede considerarse una actuación menor o accesorio, por lo que la oposición del socio minoritario resulta suficiente para bloquear su aprobación.

No obstante, desde una perspectiva societaria, esta situación de paralización no resulta insuperable. La vía principal para superarla consiste en la modificación previa del propio artículo 10 de los estatutos sociales, con el fin de flexibilizar o eliminar la mayoría estatutaria reforzada. Dicha reforma estatutaria se sometería a la mayoría legal exigida para las modificaciones estatutarias conforme al artículo 199 LSC, que podría alcanzarse con el apoyo de Damask, titular del 70 % del capital social, aun frente a la oposición del Sr. Antilles.

La legitimidad de esta modificación vendrá condicionada a que responda a un interés social y no constituya un ejercicio abusivo de la posición mayoritaria, de conformidad con lo dispuesto en el artículo 204 LSC. Una vez ajustado el régimen estatutario de mayorías, la

separación de negocios podría ejecutarse mediante las operaciones estructurales previstas en la normativa aplicable (artículos 160 f) y g) LSC), sometidas ya a las mayorías legales correspondientes.

PARTE 3

1. ¿Habría alguna forma de llevar a cabo la separación de los negocios incluso con la oposición del Sr. Antilles?

La exigencia de una mayoría reforzada del 90 % para la adopción de determinados acuerdos por la Junta General de Industrias Corellia, S.L. condiciona decisivamente la viabilidad de la separación de los negocios. Esta previsión estatutaria encuentra amparo en el marco normativo vigente, ya que tanto el artículo 200 de la Ley de Sociedades de Capital como el artículo 8.6 del RDLME permiten establecer quórum reforzados en los estatutos sociales, siempre que no se alcance la unanimidad ni se supere el citado umbral del 90 %. En consecuencia, la cláusula estatutaria que somete la transmisión de actividades esenciales a dicha mayoría debe considerarse plenamente válida.

Partiendo de esta premisa, la posición del Sr. Antilles adquiere una relevancia determinante. Su participación del 11 % del capital social basta para impedir la adopción del acuerdo, al no alcanzarse el porcentaje exigido con el apoyo del socio mayoritario y del resto de socios. De este modo, la oposición del socio minoritario se traduce en un bloqueo efectivo de la operación de venta separada de los negocios.

Ante una situación de este tipo, resulta habitual plantearse la posible existencia de mecanismos contractuales que permitan superar la falta de unanimidad, como las cláusulas de arrastre o *drag-along*. Estas estipulaciones se conciben como instrumentos de protección del socio mayoritario, al permitirle forzar a los socios disidentes a transmitir sus participaciones a un tercero en las mismas condiciones pactadas por aquel.

En el supuesto analizado no se prevé la existencia de una cláusula de arrastre, ni estatutaria ni contractual. En ausencia de este tipo de mecanismos, la exigencia estatutaria de una mayoría del 90 % resulta insalvable sin el consentimiento del Sr. Antilles. En consecuencia, la adopción de un acuerdo de separación de los negocios sin alcanzar dicho umbral determinaría su nulidad, dejando sin efecto la operación proyectada

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

La eficacia de los pactos entre socios se limita, con carácter general, al ámbito interno de quienes los suscriben, sin extenderse a la sociedad cuando no han sido incorporados a los estatutos sociales. Esta característica resulta determinante a la hora de valorar las consecuencias de una eventual adopción del acuerdo de venta separada de los negocios sin el voto favorable del Sr. Antilles.

En este contexto, si la exigencia de una mayoría reforzada no estuviera recogida en los estatutos sociales de la compañía, sino únicamente en un pacto de socios, la falta de adhesión del Sr. Antilles no afectaría a la validez del acuerdo adoptado por la Junta General. En tal caso, el acuerdo podría aprobarse por mayoría ordinaria, al no existir una previsión estatutaria que elevara el umbral de adopción del acuerdo.

Ahora bien, la adopción válida del acuerdo social no excluiría la eventual responsabilidad derivada del incumplimiento del pacto entre socios. La infracción de los compromisos asumidos en dicho pacto produciría efectos exclusivamente en el plano obligacional, sin proyectarse sobre la esfera societaria. En consecuencia, la vulneración del pacto no permitiría impugnar ni anular el acuerdo social adoptado, ni tampoco oponer el contenido del pacto frente a la sociedad.

En este escenario, la única vía de reacción de la que dispondría el Sr. Antilles sería la correspondiente reclamación de daños y perjuicios frente a los socios incumplidores, como consecuencia del incumplimiento del pacto de socios. Dicho remedio se agotaría en el ámbito contractual, sin que pudiera extenderse a la invalidez del acuerdo social ni a la paralización de la operación acordada por la Junta General.

Por tanto, cuando la exigencia de mayoría reforzada se encuentre prevista únicamente en un pacto de socios y no en los estatutos sociales, la separación de los negocios podría acordarse válidamente por mayoría ordinaria en la Junta General, sin perjuicio de las responsabilidades contractuales que pudieran derivarse frente al socio perjudicado por la inobservancia de los compromisos pactados.

REPARTO DE DIVIDENDO

1. ¿Cuál es el importe máximo del dividendo que podría repartirse en atención al balance presentado?

La determinación del importe máximo distribuible como dividendo exige analizar, de forma conjunta, las reglas legales sobre aplicación del resultado y las limitaciones patrimoniales impuestas por la Ley de Sociedades de Capital. En este marco, la competencia para decidir sobre el destino del resultado corresponde a la Junta General, a la que el artículo 273.1 LSC atribuye la facultad de acordar, en su caso, la distribución de dividendos conforme al balance aprobado.

Desde una perspectiva patrimonial, el reparto de dividendos resulta posible tanto con cargo al beneficio del ejercicio como a reservas de libre disposición, siempre que, una vez efectuada la distribución, el patrimonio neto no quede por debajo del capital social. En el supuesto planteado, el patrimonio neto de la sociedad asciende a 250 millones de euros, frente a un capital social de 10 millones de euros, de modo que la distribución del beneficio del ejercicio, cifrado en 100 millones de euros, no comprometería el equilibrio patrimonial exigido legalmente. Asimismo, no existen pérdidas de ejercicios anteriores pendientes de compensación, lo que elimina cualquier restricción adicional desde este punto de vista.

A lo anterior debe añadirse la obligación legal de dotar la reserva legal con un 10 % del beneficio del ejercicio hasta que este alcance, al menos, el 20 % del capital social. En el caso analizado, la reserva legal ya asciende a 2 millones de euros, cifra que representa dicho porcentaje respecto del capital social, por lo que no resulta exigible realizar nuevas dotaciones con cargo al resultado del ejercicio.

Atendiendo a estos elementos, el límite máximo del dividendo distribuible vendría determinado por la totalidad del beneficio del ejercicio, por importe de 100 millones de euros, junto con las reservas voluntarias disponibles, que ascienden a 48 millones de euros. En consecuencia, el importe máximo susceptible de distribución como dividendo se situaría en 148 millones de euros.

2. ¿Qué procedimiento ha de seguirse para proceder al reparto de dicho dividendo? ¿Es necesaria la elaboración de algún tipo de informe por parte del órgano de

administración de Industrias Corellia a fin de poder llevarse a cabo el reparto de dividendos? ¿Cuáles son los documentos necesarios?

Para analizar la viabilidad del reparto proyectado resulta imprescindible determinar previamente si nos encontramos ante un dividendo a cuenta y cuáles son las condiciones legales que rigen esta modalidad. Los dividendos a cuenta se caracterizan por imputarse a un ejercicio en curso y por apoyarse en un estado contable formulado específicamente para acreditar la existencia de liquidez suficiente que permita su pago. En el supuesto planteado, la distribución pretendida encaja en esta categoría, dado que Industrias Corellia, S.L. prevé el reparto de un dividendo dinerario con anterioridad a la firma del contrato de compraventa y ha elaborado a tal efecto un balance con fecha 30 de junio de 2025.

La distribución de dividendos a cuenta se encuentra sujeta a los límites y requisitos establecidos en el artículo 277 de la Ley de Sociedades de Capital, que regula tanto los aspectos procedimentales como los cuantitativos de esta figura. El acuerdo de reparto puede ser adoptado por la Junta General o por el órgano de administración, según se haya previsto. El dividendo a cuenta no puede exceder de los resultados obtenidos desde el cierre del último ejercicio. Asimismo, el tenor del precepto excluye expresamente la posibilidad de repartir dividendos a cuenta con cargo a beneficios correspondientes a un ejercicio ya cerrado cuyas cuentas anuales no hayan sido aún aprobadas.

Desde el punto de vista procedimental, la normativa exige que los administradores formulen un estado contable del que resulte acreditada la existencia de liquidez suficiente para atender la distribución, conforme al artículo 277.a LSC. En el caso analizado, dicho requisito se cumple mediante la confección del balance con fecha 30 de junio de 2025. Adicionalmente, el Real Decreto 1514/2007, de 16 de noviembre, exige que este estado contable abarque un periodo máximo de un año desde la fecha en que se acuerde el reparto, de modo que refleje de forma fiel la situación económico-financiera de la sociedad y los flujos previsibles de tesorería. En este documento deberá ponerse de manifiesto, además, que se encuentran debidamente cubiertas las reservas legales y, en su caso, estatutarias, que el patrimonio neto no se reduce por debajo del capital social tras el reparto, conforme a lo previsto en el artículo 273 LSC, y que existe liquidez suficiente para efectuar el pago sin comprometer las obligaciones financieras de la sociedad.

Una vez formulado el estado contable, el órgano competente deberá adoptar el acuerdo de distribución, concretando el importe del dividendo, la fecha de pago y las restantes condiciones relevantes. Si bien con carácter general la competencia para decidir sobre la aplicación del resultado corresponde a la Junta General, en el ámbito de los dividendos a cuenta la normativa permite que dicha facultad se atribuya al órgano de administración, atendiendo a su conocimiento directo y actualizado de la evolución patrimonial y financiera de la sociedad durante el ejercicio en curso. Finalmente, aprobado el reparto y formulado el estado contable, deberá elaborarse la correspondiente memoria en la que se incorpore dicho estado, dejando constancia expresa de la existencia de liquidez suficiente para la distribución acordada.

En definitiva, el reparto de dividendos a cuenta exige la elaboración por parte del órgano de administración de un informe específico materializado en el correspondiente estado contable.

3. El reparto del dividendo, ¿podría tener algún impacto en una posterior operación de compraventa?

El reparto de un dividendo a cuenta puede tener una incidencia directa en una posterior operación de compraventa de la sociedad, en la medida en que supone una salida anticipada de recursos antes del cierre del ejercicio.

En primer lugar, dicha distribución conlleva una reducción del patrimonio neto y de la liquidez, al entregarse a los socios beneficios generados durante el ejercicio en curso con anterioridad a la aprobación de las cuentas anuales. Esta disminución de fondos propios y de tesorería se refleja necesariamente en la situación patrimonial y financiera de la sociedad. Asimismo, en el contexto de una operación de compraventa, la valoración de la empresa suele realizarse atendiendo a una fecha de referencia concreta, por lo que el reparto previo de un dividendo a cuenta implica que una parte del valor económico de la sociedad ya ha sido anticipadamente distribuida a los socios. Como consecuencia de ello, el valor de la sociedad para el adquirente se ve reducido y el precio de compraventa puede ajustarse a la baja para reflejar dicha circunstancia.

En definitiva, la distribución de un dividendo a cuenta puede afectar de forma relevante tanto a la valoración de la sociedad como al precio final pactado en una operación de transmisión.

VENTA DE INDUSTRIAS CORELLIA

- 1. ¿Existe alguna cuestión legal que imposibilite 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?*

La ejecución de la operación de compraventa se encuentra condicionada por la necesidad de obtener con carácter previo la autorización en materia de inversiones extranjeras directas, lo que introduce una limitación legal incompatible con el plazo máximo de un mes inicialmente previsto. Este régimen de control se regula en el Real Decreto 571/2023, de 4 de julio, y resulta aplicable a las inversiones extranjeras directas realizadas en España cuando concurren determinados presupuestos objetivos y subjetivos. En el supuesto analizado, la adquisición de Industrias Corellia, S.L., sociedad española, por parte de Tradium Investments, entidad de nacionalidad inglesa, queda plenamente comprendida dentro del ámbito de aplicación de dicha normativa.

En primer lugar, el umbral de participación exigido por la regulación de FDI se cumple, ya que la normativa resulta aplicable cuando el inversor alcanza una participación igual o superior al 10 % del capital social, o adquiere el control de la sociedad. En este caso, la adquisición de la totalidad del negocio de telecomunicaciones implica necesariamente la toma de control de la sociedad, satisfaciendo este requisito. En segundo lugar, concurre el elemento relativo a la nacionalidad del inversor, puesto que Tradium Investments tiene su sede en Londres y ostenta nacionalidad británica, debiendo ser considerada, tras el Brexit, como un inversor no perteneciente a la Unión Europea ni a la Asociación Europea de Libre Comercio.

Asimismo, la operación presenta un componente de especial sensibilidad que determina su sometimiento a control previo. Industrias Corellia, S.L. desarrolla su actividad en el sector de las telecomunicaciones, con aplicaciones tanto civiles como militares, lo que permite encuadrarla dentro de los sectores sensibles enumerados en el artículo 15 del Real Decreto 571/2023, entre los que se incluyen, entre otros, las infraestructuras críticas, las tecnologías de doble uso, la defensa, la inteligencia artificial, la ciberseguridad, los semiconductores y los medios de comunicación. A ello se añade que no resulta aplicable la exención prevista

para sociedades con una facturación anual inferior a cinco millones de euros, dado que Industrias Corellia, S.L. superó los 700 millones de euros de facturación en el ejercicio 2024.

Atendiendo a la naturaleza de la actividad desarrollada y a su vinculación con el ámbito de la defensa, la operación queda sujeta al régimen especial de defensa previsto en el Real Decreto, y no al régimen general ni al régimen transitorio aplicable a determinados inversores europeos. En consecuencia, la solicitud de autorización debe tramitarse ante la Dirección General de Armamento y Material del Ministerio de Defensa, correspondiendo su resolución al Consejo de Ministros, a propuesta del propio Ministerio y previo informe de la Junta de Inversiones Exteriores.

Finalmente, el artículo 18.4. del Real Decreto 571/2023 establece un plazo máximo de tres meses para dictar y notificar la resolución administrativa, lo que determina que la operación de compraventa no pueda ejecutarse válidamente dentro del plazo de un mes inicialmente contemplado, siendo necesario adaptar el calendario de la transacción a los tiempos exigidos por el procedimiento de control de inversiones extranjeras directas.

2. *Se le pide que elabore un índice del contenido que debería tener el contrato de compraventa del 100% de las participaciones sociales de Industrias Corellia. Dicho índice deberá hacer referencia a las distintas cláusulas y esbozar (de forma esquemática) las líneas generales de su contenido.*

Dicho contrato, se estructurará, de forma general, a través de las siguientes cláusulas esenciales:

1. Partes.

Identificación de *Industrias Corellia, S.L.* y de *Tradium Investments*.

2. Objeto.

Transmisión del 100% de las participaciones sociales de *Industrias Corellia, S.L.* a favor del comprador.

3. Precio y mecanismo de determinación.

Se fijará el precio de compraventa y el mecanismo de cálculo que permita determinarlo, siendo los sistemas más habituales el locked-box y las completion accounts:

- Locked-box:

El precio se fija con base en el valor de la sociedad a una fecha determinada, normalmente respaldada por unas cuentas cerradas y verificadas. Desde esa fecha, los riesgos y beneficios económicos se transfieren al comprador, quedando “sellado” el valor sin posibilidad de ajustes posteriores.

El comprador se protege frente a posibles fugas de valor (leakage), es decir, cualquier salida de fondos en beneficio del vendedor o sus vinculados entre la fecha *locked-box* y el cierre. El vendedor garantiza la inexistencia de dichas fugas, salvo las expresamente permitidas (Permitted Leakages). Si se produjera una fuga no permitida, deberá reintegrar al comprador su importe (más los impuestos asociados).

- Completion accounts:

En este caso, el precio inicial se acuerda al firmarse el contrato, pero el precio final se determina una vez elaboradas las cuentas de cierre efectivas, reflejando la situación patrimonial real de la sociedad en la fecha de finalización.

Dado que nuestro cliente actúa como vendedor, se recomienda pactar un sistema locked-box, que otorga mayor seguridad y previsibilidad al precio, evitando ajustes futuros que podrían reducir el importe final.

4. Representaciones y garantías (Reps & Warranties).

El vendedor realiza manifestaciones sobre la situación de la sociedad comprometiéndose a indemnizar al comprador si resultan falsas.

Las garantías se refieren a contingencias ya identificadas, cuyo eventual impacto económico será asumido por el vendedor.

5. Condiciones suspensivas.

Son los requisitos previos que deben cumplirse para que la compraventa produzca efectos.

6. Material Adverse Change (MAC).

En caso de que la empresa objeto de la compraventa sufra un cambio sustancial, el comprador tiene un periodo de tiempo antes del cierre en el que puede desistir de la operación alegando ese motivo.

7. Confidencialidad.

Prohibición de divulgar información sobre las partes o sobre la otra parte obtenida a raíz de la operación

8. Indemnización.

Regula los límites y condiciones bajo los cuales el comprador puede reclamar al vendedor:

- Minimis: importe mínimo de perjuicio para reclamar.
- Cap: límite máximo de responsabilidad del vendedor (habitualmente un porcentaje del precio).
- Basket: posibilidad de acumular reclamaciones hasta un umbral determinado; una vez superado, puede reclamarse desde el primer euro o solo por el exceso, según lo pactado.

9. No competencia, confidencialidad y exclusividad.

- No competencia: impide que el vendedor compita con la sociedad vendida o afecte negativamente a su personal o clientes.
- Exclusividad: obliga a no negociar con terceros competidores durante el proceso.

10. Ley aplicable y jurisdicción.

Las partes determinarán la ley que regirá el contrato y los mecanismos de resolución de disputas, pudiendo optar por la jurisdicción ordinaria o el arbitraje internacional, en función del interés y del perfil de las partes.

3. *¿Es necesario elevar a público el contrato de compraventa de participaciones sociales de Industrias Corellia? ¿Cuáles serían las consecuencias de no hacerlo?*

La exigencia de forma pública en la transmisión de participaciones sociales encuentra su fundamento en el artículo 106.1 de la Ley de Sociedades de Capital, que dispone que tanto la transmisión como la constitución de derechos reales sobre participaciones deben formalizarse en documento público. Una lectura estrictamente literal de este precepto podría llevar a considerar que la elevación a escritura pública constituye un requisito indispensable para la validez del contrato de compraventa de participaciones.

No obstante, esta interpretación ha sido corregida de manera constante por la doctrina jurisprudencial del Tribunal Supremo. En particular, las Sentencias 258/2012, de 5 de enero, y 234/2011, de 14 de abril, aclaran que la exigencia de documento público prevista en el

artículo 106.1 LSC no tiene carácter constitutivo, sino meramente instrumental. Tal como señala expresamente la STS 234/2011, la escritura pública no resulta necesaria para el perfeccionamiento del negocio jurídico, sino que cumple funciones esencialmente probatorias y de oponibilidad frente a terceros.

El Tribunal Supremo atribuye a la exigencia de forma pública una doble finalidad. Por un lado, una función probatoria, en cuanto el documento público permite acreditar con mayor facilidad la existencia y el contenido del contrato. Por otro, una función de publicidad u oponibilidad, en la medida en que garantiza la eficacia del negocio frente a terceros.

Dicho lo anterior, la falta de otorgamiento de escritura pública no determina la nulidad del contrato de compraventa de participaciones sociales, sino que incide únicamente en su eficacia. El negocio produce plenos efectos entre las partes, que quedan vinculadas por el contrato y pueden exigirse mutuamente su formalización en documento público.

En definitiva, aunque la escritura pública no constituya un requisito de validez del contrato de compraventa de participaciones sociales, su ausencia limita de forma significativa la eficacia del negocio, al dificultar su prueba frente a terceros, restringir su oponibilidad frente a la sociedad y condicionar el ejercicio de los derechos sociales. Por ello, aun no siendo estrictamente imprescindible para la perfección del contrato, resulta jurídicamente recomendable elevar la compraventa a escritura pública, con el fin de garantizar la plena eficacia del negocio y reforzar la seguridad jurídica de la operación.

4. *Dado que, en todo caso, el Sr. Galen Erso reside en el extranjero y le sería imposible viajar a España a fin de comparecer ante notario para la elevación a público del contrato de compraventa de participaciones de Industrias Corellia, se le plantea si es posible que el otorgamiento de la correspondiente escritura de elevación a público se haga por videoconferencia y que, en cualquier caso, plantee otras alternativas que pudieran existir.*

La Ley 11/2023, de 8 de mayo, limita la autorización notarial a distancia a una serie de actos expresamente tasados, entre los que no se incluye la compraventa de participaciones sociales. En consecuencia, la intervención notarial para este tipo de operaciones exige, con carácter general, la comparecencia presencial del otorgante ante notario.

No obstante, el artículo 17 ter de la Ley del Notariado contempla la posibilidad de otorgar poderes mediante videoconferencia, siempre que se trate de poderes especiales para un acto concreto, quedando excluidos los poderes generales conforme a lo dispuesto en el artículo 17 ter.c..

Junto a esta opción, cabe considerar la posibilidad de que el Sr. Erso otorgue el poder ante la Oficina Consular de España en su país de residencia. Esta alternativa se fundamenta en el artículo 1 del Anexo III de la Ley del Notariado, que atribuye a los Cónsules españoles competencias para el ejercicio de funciones notariales. No obstante, esta vía únicamente resulta viable cuando el otorgante ostenta la nacionalidad española, por lo que sería imprescindible comprobar previamente que el Sr. Erso cumple dicho requisito.

Finalmente, puede contemplarse una tercera opción consistente en el otorgamiento del poder ante un notario del país de residencia del Sr. Erso. Para que dicho poder produzca efectos en España, será necesario cumplir con los requisitos de legalización o apostilla correspondientes. En concreto, si el país es parte del Convenio de La Haya de 1961, bastará la Apostilla de La Haya; en caso contrario, será preciso acudir al procedimiento de legalización diplomática a través de las autoridades del país de origen, el Consulado de España y, finalmente, el Ministerio de Asuntos Exteriores español.

5. *El Sr. Krennic, en atención a que las oficinas de Tradium Investments en España se encuentran en Barcelona, y si bien teniendo en cuenta que Industrias Corellia está domiciliada en Madrid y que la firma del contrato de compraventa tendrá lugar previsiblemente en Madrid, le plantea si es posible 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 atribución de competencia a los juzgados y tribunales de la ciudad de Barcelona para conocer de las controversias derivadas del contrato de compraventa resulta jurídicamente viable, tanto desde la óptica del Derecho procesal español como desde la perspectiva de la competencia judicial internacional. La validez de dicha elección depende, esencialmente, de la autonomía de la voluntad de las partes y de la inexistencia de límites legales que impidan la sumisión pactada.

En el plano interno, la Ley de Enjuiciamiento Civil admite expresamente que las partes puedan acordar la competencia territorial de un determinado órgano jurisdiccional mediante sumisión expresa. El artículo 57 LEC reconoce la eficacia de este tipo de acuerdos, configurados conforme al concepto recogido en el artículo 55 del mismo cuerpo legal. De acuerdo con el artículo 54 LEC, las normas legales de atribución de competencia territorial solo resultan aplicables cuando no exista sumisión expresa o tácita, de modo que la designación de los tribunales de Barcelona prevalecerá sobre cualquier otro fuero legal. Esta facultad encuentra su único límite en los supuestos de competencia territorial exclusiva previstos en el artículo 52 LEC, en los que la sumisión convencional carecería de eficacia, circunstancia que deberá descartarse atendiendo a la naturaleza del litigio.

La presencia de un elemento de internacionalidad, derivado de que el adquirente es una sociedad inglesa, no altera esta conclusión. Tras la salida del Reino Unido de la Unión Europea, el Reglamento Bruselas I bis dejó de resultar aplicable a las relaciones con dicho Estado, lo que obliga a acudir a otros instrumentos internacionales vigentes en materia de competencia judicial. En este contexto, resulta de aplicación el Convenio de La Haya de 2005 sobre acuerdos de elección de foro, del que tanto España como el Reino Unido son Estados parte.

El Convenio resulta aplicable al supuesto analizado, al tratarse de una relación contractual de carácter mercantil entre partes domiciliadas en Estados distintos, cumpliéndose los requisitos establecidos en sus artículos 1.1 y 1.2. Asimismo, el artículo 3.c exige que el acuerdo de elección de foro conste por escrito o en un medio que permita su ulterior comprobación, requisito necesario para garantizar la validez de la sumisión pactada.

Una vez válidamente designados los tribunales de Barcelona, los órganos jurisdiccionales no elegidos deberán abstenerse de conocer de los litigios comprendidos en el ámbito del acuerdo, salvo en los supuestos excepcionales contemplados en el artículo 6 del Convenio.

6. *Dado que en fase de due diligence se ha identificado una potencial contingencia consistente en la imposibilidad de Industrias Corellia de acreditar la titularidad sobre determinados desarrollos tecnológicos altamente especializados que son claves para el desempeño del negocio de Industrias Corellia (propiedad intelectual e industrial), la cual preocupa especialmente al Sr. Krennic, este le solicita que*

plantee las maneras en las que podría buscarse protección frente a esta situación en el contrato de compraventa de participaciones sociales de Industrias Corellia.

Para reducir el riesgo que asume el comprador ante la falta de acreditación de la titularidad de determinados desarrollos tecnológicos relevantes, resulta conveniente reforzar el contrato de compraventa mediante cláusulas específicas de protección. En particular, el instrumento contractual debería incorporar mecanismos que permitan asignar dicho riesgo al vendedor y prever consecuencias claras en caso de que la titularidad declarada no se corresponda con la realidad.

En este sentido, resulta esencial la inclusión de declaraciones y garantías por parte de Industrias Corellia, S.L. relativas a la titularidad, vigencia y plena disponibilidad de los derechos de propiedad intelectual e industrial vinculados al negocio, con especial atención a aquellos desarrollos tecnológicos que resulten críticos para su explotación. Estas manifestaciones deben abarcar no solo la titularidad registral, sino también la facultad real de uso y explotación. La eventual inexactitud o falsedad de estas declaraciones daría lugar a la correspondiente responsabilidad contractual del vendedor, obligándole a resarcir al comprador por los daños y perjuicios derivados de la falta de titularidad.

De forma complementaria, el contrato puede articular condiciones suspensivas vinculadas a la acreditación documental de la titularidad de los desarrollos tecnológicos, supeditando el cierre de la operación o el pago de una parte del precio a la verificación efectiva de dicho extremo. En caso de que la acreditación no se produzca dentro del plazo acordado, el comprador podría optar entre resolver el contrato o instar una revisión del precio que refleje la pérdida de valor asociada a la ausencia de tales activos.

- 7. En relación con el pacto de socios de Industrias Corellia existente, el Sr. Krennic considera que necesariamente debe dejarse sin efecto con antelación a la compraventa de Industrias Corellia por parte de Tradium Investments, si bien el Sr. Krennic le informa de que su homólogo en Damask Holdings le ha trasladado que para ellos es totalmente inviable que dicho pacto se resuelva antes del cierre de la compraventa, algo que el Sr. Krennic entiende y considera razonable. El Sr. Krennic le pregunta por tanto si existe alguna solución a este problema.*

Desde el punto de vista del adquirente, resulta imprescindible que, una vez completada la adquisición del capital social de Industrias Corellia, S.L., no continúen desplegando efectos acuerdos parasociales suscritos por los antiguos socios que puedan condicionar la gestión futura de la sociedad. En cambio, para la parte vendedora, la vigencia del pacto de socios hasta el momento del cierre constituye una garantía relevante, en la medida en que permite preservar sus derechos y expectativas mientras la transmisión de las participaciones no se ha consumado.

Ante esta dualidad de intereses, la solución más adecuada para dar cumplimiento a la exigencia formulada por el Sr. Krennic, consistente en evitar la subsistencia del pacto tras la operación, consiste en prever contractualmente su extinción de forma automática y vinculada al cierre. A tal efecto, el contrato de compraventa puede incorporar una cláusula específica mediante la cual las partes acuerdan que el pacto de socios quedará resuelto de pleno derecho de manera simultánea a la consumación de la operación.

8. *Teniendo en cuenta que el importe real del daño que sufrirá Industrias Corellia con ocasión del mencionado siniestro se desconoce en este momento y que el mismo no será conocido hasta como pronto dentro de unos meses, ¿de qué forma le recomienda proteger esta situación en el contrato de compraventa de participaciones sociales de Industrias Corellia?*

La producción de un siniestro reciente en la planta de Murcia constituye un elemento de riesgo relevante en el marco de la adquisición del 100% de las participaciones sociales de Industrias Corellia, S.L. Desde la perspectiva de Tradium Investments, esta circunstancia introduce una contingencia económica cuyo alcance no puede determinarse de forma inmediata, dado que la cuantificación definitiva de los daños materiales y del eventual lucro cesante requerirá un periodo de tiempo prolongado. El cierre de la operación en este contexto podría implicar que el comprador asuma una exposición económica indeterminada, con un impacto potencial directo tanto en el valor real de la sociedad adquirida como en el equilibrio financiero de la transacción.

Para gestionar adecuadamente este riesgo, resulta recomendable incorporar al contrato de compraventa instrumentos específicos que permitan proteger al comprador frente a la incertidumbre derivada del siniestro. Entre las soluciones habitualmente empleadas en este

tipo de situaciones destaca la previsión de un mecanismo de retención de precio o *escrow*, mediante el cual una parte del precio de adquisición queda depositada en una cuenta bloqueada, administrada por un tercero independiente, normalmente una entidad financiera, hasta que se determine de manera definitiva el alcance económico de los daños y se confirme el nivel efectivo de cobertura del seguro. Este mecanismo permite ajustar el resultado económico de la operación en función del desenlace del siniestro, de modo que las cantidades retenidas se liberen a favor de los vendedores si la cobertura aseguradora resulta suficiente, o se apliquen en beneficio del comprador en caso contrario.

COINVERSIÓN

- 1. Dado que el acuerdo alcanzado entre Tradium Investments e Incom Capital consiste en que: (i) cada uno de los dos fondos invertirá exactamente el mismo capital en Kyber BidCo, pero (ii) Tradium Investments será quien lidere todos los aspectos de la inversión (incluyendo el posterior exit) y quien deberá mantener el control de Kyber BidCo, ¿qué alternativas existirían (tanto de tipo societario como extrasocietario) para lograr estos fines?*

Desde una perspectiva societaria, el ordenamiento ofrece diversas herramientas que permiten asegurar que Tradium Investments conserve una posición predominante tanto en la gestión de la inversión como en el control efectivo de Kyber BidCo. Una primera vía para lograr este objetivo consiste en configurar adecuadamente la estructura del capital social del vehículo inversor, combinando participaciones ordinarias, que quedarían mayoritariamente en manos de Tradium Investments, con participaciones desprovistas de derecho de voto. Este tipo de participaciones, cuya característica esencial es la exclusión general de la facultad de votar en la Junta General, permiten que los socios titulares de participaciones con voto adopten los acuerdos sociales más relevantes sin la intervención de aquellos, incluidos los relativos a disolución y liquidación. De este modo, se posibilita una separación entre el componente económico de la inversión y el ejercicio del poder de decisión societaria, reforzando la capacidad de Tradium Investments para dirigir las decisiones estratégicas del vehículo.

La eventual atribución de participaciones sin voto a Incom Capital exige, no obstante, atender a su régimen jurídico específico. Aunque carecen de derecho de voto, estas

participaciones gozan de una protección reforzada desde el punto de vista económico. En particular, el artículo 99 de la Ley de Sociedades de Capital les reconoce un derecho preferente en la percepción de dividendos frente a las participaciones ordinarias, pudiendo incluso configurarse un dividendo mínimo, ya sea fijo o variable. A ello se añade el derecho preferente sobre la cuota de liquidación previsto en el artículo 100 LSC, que garantiza a sus titulares una prioridad en el reparto del patrimonio social en caso de disolución.

Junto a la estructura del capital, resulta determinante la configuración del órgano de administración. Con el fin de asegurar el control de la gestión, resulta aconsejable optar por un Consejo de Administración en el que Tradium Investments tenga el derecho de designar a la mayoría de sus miembros. Sobre la base del art. 242 LSC, puede diseñarse un consejo de composición impar, por ejemplo, siete miembros, en el que Tradium Investments designe la mayoría, garantizando así su capacidad de decisión en la gestión ordinaria y en la orientación estratégica del vehículo.

Desde el plano estatutario, puede reforzarse esta posición mediante la exigencia de mayorías cualificadas para la adopción de acuerdos especialmente sensibles, como la modificación del objeto social, determinadas operaciones de financiación o la transmisión de la sociedad en un eventual escenario de desinversión. Este mecanismo permite asegurar que el voto favorable de Tradium Investments sea imprescindible para la adopción de decisiones clave, consolidando su control en el ámbito de la Junta General.

Finalmente, desde una dimensión extrasocietaria, adquiere especial relevancia la suscripción de un pacto de socios entre los inversores. En dicho acuerdo resulta aconsejable prever un derecho de arrastre (*drag along*), que faculte a Tradium Investments, en caso de recibir una oferta por la totalidad de las participaciones de Industrias Corellia, S.L., a ejecutar la operación obligando a Incom Capital a transmitir su participación, evitando así situaciones de bloqueo en el momento de la salida.

2. *Asimismo, dado que Tradium Investments e Incom Capital han acordado que para determinadas materias muy concretas (tales 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) sea necesario el acuerdo entre ambos socios, se le pide que explique de qué manera podrían regularse estas cuestiones en los estatutos sociales de Kyber BidCo, si es que ello es posible.

En relación con la posibilidad de introducir en los estatutos sociales de Kyber BidCo la exigencia del acuerdo conjunto de Tradium Investments e Incom Capital para la adopción de decisiones relativas, entre otras, a ampliaciones de capital con exclusión del derecho de suscripción preferente, modificaciones estructurales, el nombramiento de un auditor distinto de una firma perteneciente a las denominadas *Big Four* o la celebración de determinados acuerdos con los administradores, debe partirse de que el ordenamiento societario admite, con carácter general, la previsión de quórums y mayorías reforzadas para la adopción de acuerdos en materias de especial relevancia.

Hay que advertir, que la autonomía estatutaria no es ilimitada, sino que encuentra sus límites en la propia Ley de Sociedades de Capital, que en determinados supuestos impone mayorías mínimas o reserva determinadas competencias de forma exclusiva a órganos concretos. En este contexto, el artículo 200 LSC constituye el principal referente normativo, al reconocer expresamente la posibilidad de que los estatutos exijan mayorías superiores a las legalmente previstas para la adopción de acuerdos por la Junta General, ya sea mediante la elevación de los porcentajes de voto requeridos o a través de la imposición de requisitos adicionales.

Desde un punto de vista técnico, la correcta articulación de las denominadas “materias reservadas” pasa por su incorporación en los estatutos, ya sea en la regulación del funcionamiento de la Junta General o en el precepto relativo a las competencias del órgano de administración. A título meramente ejemplificativo, podría preverse que determinados acuerdos requieran una mayoría reforzada del 90 % del capital social, comprendiendo, entre otros, los relativos a modificaciones estructurales, ampliaciones o reducciones de capital, nombramiento o reelección de auditores que no pertenezcan a una *Big Four*, operaciones vinculadas de especial relevancia con administradores o personas relacionadas, endeudamiento extraordinario, modificación de la política de dividendos, enajenación de activos esenciales, aprobación de presupuestos o planes estratégicos plurianuales, así como la entrada de nuevos socios o cualquier operación que altere la estructura del accionariado.

Dado que Tradium Investments e Incom Capital ostentan cada uno el 50 % del capital social, la exigencia de una mayoría superior al 50 % implica necesariamente el consentimiento de ambos, configurándose de este modo un mecanismo de veto bilateral sobre las decisiones estratégicas previamente delimitadas.

La previsión estatutaria de estas materias reservadas presenta ventajas relevantes frente a su mera inclusión en un pacto parasocial. En primer lugar, garantiza su plena oponibilidad frente a terceros y su estabilidad ante eventuales modificaciones del accionariado, al vincular no solo a los socios fundadores, sino también a futuros adquirentes, financiadores u otros terceros interesados. En segundo término, la infracción de estas previsiones estatutarias activa directamente los mecanismos de tutela propios del Derecho societario, en la medida en 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 de protección presenta una eficacia inmediata y objetiva, notablemente superior a la derivada de la mera reclamación contractual por incumplimiento de un pacto de socios.

No obstante, la configuración de estas reservas estatutarias debe realizarse con cautela, respetando, por un lado, las competencias legalmente indelegables de la Junta General previstas en el artículo 160 LSC y, por otro, evitando la paralización de la gestión ordinaria del órgano de administración. En este sentido, el veto bilateral debe limitarse estrictamente a decisiones de carácter estratégico, excluyendo las cuestiones propias de la gestión diaria.

En definitiva, la incorporación en los estatutos sociales de Kyber BidCo de mayorías reforzadas para determinadas materias estratégicas resulta jurídicamente viable y, desde una perspectiva práctica, altamente recomendable, en la medida en que asegura su eficacia frente a terceros y activa mecanismos societarios de tutela sólidos.

3. *En relación con el órgano de administración de Kyber BidCo, el Sr. Krennic le explica que el acuerdo alcanzado entre Tradium Investments e Incom Capital consiste en que Tradium Investments podrá designar a la mayoría de sus consejeros, e Incom Capital podrá designar como mínimo a un consejero. Así, el Sr. Krennic le explica que su preferencia sería nombrar un consejo con cinco miembros, de los que cuatro serían designados a propuesta de Tradium Investments y el restante sería designado a propuesta de Incom Capital, pues entiende que dicha composición les*

otorga amplia mayoría en el consejo de administración (cuatro frente a uno) y evita los inconvenientes de optar por un consejo de administración de mayor tamaño, como son, entre otros, los mayores costes, la necesidad de involucrar a más personas, o la dificultad en encontrar los perfiles adecuados. El Sr. Krennic le pide que le indique si considera que esta propuesta de estructura de composición del consejo de administración es adecuada desde un punto de vista legal y en particular de derecho societario y de gobierno corporativo, y en caso contrario, que le indique los inconvenientes que identifique y que le planteé alternativas.

La configuración de un consejo de administración compuesto por cinco miembros, con un sistema de nombramiento que atribuya a Tradium Investments la designación de cuatro consejeros y a Incom Capital la de uno, se ajusta plenamente a las previsiones del Derecho societario. Este modelo encaja dentro de los límites legales aplicables a las sociedades de capital y puede articularse válidamente a través de los estatutos sociales, que, conforme al artículo 28 LSC, permiten modular el régimen de designación de los miembros del órgano de administración. Desde un punto de vista funcional, este esquema responde a la lógica de atribuir a Tradium Investments un papel predominante en la gestión y dirección de la sociedad, coherente con su posición como socio encargado del liderazgo operativo.

Ahora bien, la concentración del control del consejo en manos de un único socio plantea determinadas cuestiones desde la óptica del equilibrio interno del gobierno corporativo. Un órgano de administración en el que la mayoría de sus miembros se encuentran vinculados a Tradium Investments puede generar, en Incom Capital, una percepción de insuficiente protección de sus intereses, especialmente si no se establecen salvaguardas adicionales. En ausencia de mecanismos que limiten el alcance de la mayoría la capacidad real de influencia del socio minoritario en el órgano de administración podría verse muy reducida. Esta tensión resulta particularmente relevante en un contexto de coinversión al 50 %, en el que la asimetría en el control del consejo puede convertirse en un foco potencial de conflicto si no se compensa adecuadamente.

Como alternativa a este esquema, y en caso de que Incom Capital considere insuficientes las garantías asociadas al reparto 4 + 1, puede contemplarse la constitución de un consejo de administración de composición paritaria, integrado por ocho miembros, con cuatro consejeros designados por cada socio. En este escenario, la atribución al presidente,

nombrado por Tradium Investments, de un voto de calidad permitiría preservar su capacidad de liderazgo en situaciones de empate, al tiempo que se refuerza la percepción de equilibrio institucional entre las partes.

En conclusión, la opción de un consejo de administración de cinco miembros con una distribución de nombramientos 4 + 1 constituye una solución jurídicamente válida y coherente con los objetivos de control operativo de Tradium Investments. No obstante, su correcta implementación exige que se vea acompañada de un pacto de socios sólido, un sistema claro de materias reservadas y mecanismos eficaces de resolución de bloqueos, de modo que el modelo combine eficiencia decisoria con un adecuado equilibrio entre los intereses de ambos socios.

4. *Nuevamente en relación con el órgano de administración de Kyber BidCo, el Sr. Krennic le indica que él será uno de los consejeros designados a propuesta de Tradium Investments, y le explica que le preocupa la responsabilidad en la que pudiera llegar a incurrir por su actuación como consejero, y que en el pasado ha oído hablar sobre la conveniencia de ejercer el cargo de consejo no directamente como persona física, sino como representante de una persona jurídica que sea nombrada consejera, para que así la responsabilidad sea exclusivamente de la persona jurídica consejera. El Sr. Krennic le pide su opinión sobre lo anterior, y le pide asimismo que le indique las ventajas y desventajas de ejercer el cargo de consejo directamente como persona física, o indirectamente como representante de una persona jurídica.*

Desde una perspectiva legal y societaria, es importante tener presente que, conforme al artículo 236 de la Ley de Sociedades de Capital (LSC), los administradores, incluidos los consejeros, responden frente a la sociedad, los socios y los acreedores por los daños derivados de actos u omisiones contrarios a la ley, a los estatutos o por el incumplimiento de los deberes inherentes a su cargo. Esta responsabilidad se mantiene incluso cuando el administrador actúa a través de una persona jurídica.

En este contexto, cuando una persona jurídica es designada como consejera o administradora, debe nombrar a una persona física que actúe como representante para el ejercicio de las funciones propias del cargo, de conformidad con el artículo 212 bis LSC.

Tras la reforma introducida por la Ley 31/2014, la responsabilidad del representante persona física es solidaria con la de la persona jurídica administradora. Así lo ha establecido la SAP de Barcelona nº 5081/2020, de 26 de junio, señalando 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”.

Por tanto, la responsabilidad no se limita a la persona jurídica, sino que se extiende automáticamente al representante físico, equiparándolo en deberes y régimen de responsabilidad a cualquier consejero persona física. Esto implica que los riesgos que el Sr. Krennic debe considerar al formar parte del consejo, ya sea directamente como persona física o como representante de una persona jurídica, incluyen:

Responsabilidad penal: La persona física representante puede ser responsable penalmente por delitos cometidos en el ejercicio de sus funciones de administración, aun cuando actúe en nombre de la persona jurídica (art. 31 Código Penal).

Responsabilidad en contexto de insolvencia o concurso: El representante físico puede ser llamado a responder solidariamente junto con la persona jurídica administradora por daños o deudas sociales.

En consecuencia, optar por actuar directamente como persona física o a través de una persona jurídica no disminuye la responsabilidad legal del Sr. Krennic, la cual será siempre solidaria. Sin embargo, existen diferencias prácticas y organizativas que resultan relevantes:

Ejercicio del cargo como persona física.

- Ventajas:
 - Mayor transparencia en la toma de decisiones.
 - Mayor simplicidad formal, sin necesidad de coordinar dos sujetos distintos.
 - Menor carga documental y de cumplimiento, al no requerirse inscripción ni actualización de datos de una entidad interpuesta.
- Desventajas:
 - Responsabilidad directa y personal frente a la sociedad, socios y acreedores.

- Mayor exposición personal y patrimonial.
- Menor flexibilidad para demostrar la diligencia en la adopción de decisiones, al no poder apoyarse en órganos internos de una entidad interpuesta.

Ejercicio del cargo como representante de una persona jurídica.

- Ventajas:
 - Estructura más flexible para la toma de decisiones, permitiendo articular mecanismos internos que demuestren diligencia.
 - Mayor profesionalización, al posibilitar que el cargo se mantenga estable a través de la entidad, incluso si el Sr. Krennic deja de ser el representante.
 - Facilidad para el cese, basta un acuerdo dentro de la persona jurídica, sin necesidad de convocar la junta general de Kyber BidCo.
 - Mejor gestión del riesgo mediante seguros o estructuras internas de control más amplias.
- Desventajas.
 - La responsabilidad solidaria con la persona jurídica es inevitable.
 - Mayores cargas formales, al requerirse inscripción y actualización de datos de la sociedad interpuesta.

En conclusión, aunque la opción de actuar a través de una persona jurídica no elimina la responsabilidad legal del Sr. Krennic, sí puede ofrecer ventajas prácticas en términos de protección, continuidad y profesionalización del cargo. En particular, si la persona jurídica está controlada por el propio Sr. Krennic, se maximiza el control y la flexibilidad, permitiendo designar nuevos representantes sin necesidad de la junta general de Kyber BidCo, lo que asegura continuidad, estabilidad y eficacia en el desempeño del cargo de administrador.

5. ¿Sería posible pignorar las participaciones de Industrias Corellia y las de las distintas filiales de Industrias Corellia como parte del paquete de garantías en la financiación? ¿Sería posible asimismo otorgar una hipoteca sobre determinados inmuebles propiedad de Industrias Corellia?

La pignoración de las participaciones sociales de Industrias Corellia ya que se tratan de activos de los socios y no de la sociedad. En cambio, la constitución de una hipoteca sobre sus inmuebles con la finalidad de garantizar la financiación de la propia compraventa de la sociedad, no resulta admisible, al incurrir en la prohibición de asistencia financiera establecida en la Ley de Sociedades de Capital (LSC), ya que estos sí son activos de la sociedad.

En efecto, 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”. Según lo expuesto en el artículo, la constitución de garantías sobre los inmuebles de la propia sociedad con el objeto de respaldar la financiación destinada a su adquisición supone una forma de asistencia financiera prohibida, en la medida en que la finalidad última de dichas garantías es facilitar la compra de las participaciones por parte de Kyber BidCo.

La jurisprudencia ha definido varios elementos esenciales para que concurra asistencia financiera prohibida: (i) que la sociedad realice un acto de asistencia financiera (préstamo, aval o garantía); (ii) que exista una adquisición de participaciones de la propia sociedad; y (iii) que exista un vínculo directo o indirecto entre la asistencia financiera y la adquisición, de modo que la finalidad sea la compra de dichas participaciones.

La infracción de esta prohibición tiene consecuencias civiles, ya que el negocio de financiación podría declararse nulo por tratarse de una norma imperativa, según el artículo 6.3 del Código Civil.

La constitución de garantías de este tipo genera riesgos para los administradores, incluido el Sr. Krennic como miembro del consejo, quienes podrían ser responsables por haber permitido o impulsado una operación contraria a la ley, conforme al artículo 236 LSC.

En relación con la constitución de una hipoteca sobre inmuebles de Industrias Corellia, la prohibición de asistencia financiera no se limita a préstamos o anticipos de fondos, sino que también abarca la prestación de garantías para la adquisición de participaciones propias. La STS 190/2025 de 5 de febrero ilustra este principio, al declarar la existencia de asistencia financiera prohibida al dictar: *“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” Este razonamiento se aplica plenamente al caso de Industrias Corellia: garantizar la financiación de Kyber BidCo mediante hipoteca sobre los inmuebles propios supone poner el patrimonio social al servicio de su propia adquisición, encajando de manera clara en el supuesto prohibido por el artículo 143.2 LSC.

La STS 190/2025 también refuerza la idea de que la asistencia financiera prohibida depende de la finalidad real de la operación, y no de su forma jurídica. En este caso, la hipoteca no asegura una deuda vinculada a la actividad operativa de la sociedad, sino que respalda directamente la adquisición de sus participaciones, lo que determina la ilegalidad de la operación.

En conclusión, de acuerdo con el artículo 143.2 LSC y la interpretación jurisprudencial, la constitución de una hipoteca sobre sus inmuebles para garantizar la financiación de Kyber BidCo no puede realizarse. Para asegurar la financiación de la compraventa, se deberían considerar alternativas que no impliquen asistencia financiera prohibida, como la constitución de garantías sobre activos independientes de la sociedad adquirida o estructuras externas que respeten la normativa vigente.

DISPUTA POST M&A

- 1. Teniendo en cuenta que en el contrato de compraventa de participaciones sociales de Industrias Corellia 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, el Sr. Krennic le pregunta si cree que tiene sentido plantear demanda, y en caso de que su respuesta sea afirmativa, cuál debería ser la estrategia a seguir en la demanda.*

Puede cuestionarse la eficacia de la cláusula que limita la responsabilidad de los vendedores después del año cuando concurren circunstancias que revelen una actuación dolosa o desleal por parte del vendedor, dado que la libertad contractual encuentra un límite claro en la prohibición del dolo.

En este sentido, el artículo 1269 del Código Civil define el dolo como aquella conducta mediante la cual una parte induce a la otra a contratar a través de maniobras engañosas u omisiones relevantes, determinantes de la voluntad negocial. Sobre esta base, una eventual estrategia de impugnación debería centrarse en demostrar que los vendedores conocían la existencia de determinados créditos de dudoso cobro y, pese a ello, optaron conscientemente por no revelarlos, omitiendo incluso la correspondiente dotación de provisiones contables. De haberse comunicado adecuadamente dicha información, Tradium Investments no habría procedido a la adquisición de Industrias Corellia, S.L., lo que permitiría fundamentar tanto la ineficacia de la cláusula limitativa de responsabilidad como, en su caso, la resolución del contrato por vicio en el consentimiento.

Desde esta perspectiva, la existencia de saldos de dudoso cobro debía haber sido objeto de revelación expresa mediante un régimen reforzado de manifestaciones y garantías asumido por Demask Holdings, bien reconociendo la contingencia, bien articulando mecanismos correctores como una obligación de indemnizar o un ajuste del precio de compraventa en caso de falta de recuperación. La ausencia de dicha revelación refuerza la tesis de una actuación contraria a la buena fe contractual.

La apreciación del dolo no exige acreditar una intención específica de causar daño al comprador. Como ha señalado la doctrina, basta con que el incumplimiento sea consciente y voluntario, sin necesidad de probar una mala fe cualificada. En consecuencia, sería suficiente demostrar que los vendedores tenían conocimiento efectivo de la naturaleza dudosa de los créditos y, aun así, decidieron no comunicar esta circunstancia al comprador.

Desde el punto de vista probatorio, lo determinante sería acreditar que Industrias Corellia, S.L. era conocedora de la situación real de dichos derechos de crédito, ya fuera porque esta hubiera sido advertida por los auditores o, incluso, aunque no lo hubiera sido formalmente, por tratarse de información directamente vinculada a su propia contabilidad. En este contexto, no resulta imprescindible demostrar una intención expresa de influir de manera decisiva en la decisión de compra, sin perjuicio de las eventuales acciones de repetición que pudieran ejercitarse frente a los auditores.

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:*

I. ¿ante qué órgano debería interponerse?

La determinación del órgano jurisdiccional competente para conocer del litigio exige diferenciar entre la competencia objetiva y la territorial. Desde la primera de estas perspectivas, el conocimiento de la controversia corresponde a los Juzgados de lo Mercantil, en la medida en que el conflicto se origina en una relación contractual de naturaleza mercantil entre sociedades. Así se desprende del artículo 87.6.a de la Ley Orgánica del Poder Judicial, que atribuye a dichos órganos el conocimiento de las materias propias del orden civil que versen sobre sociedades mercantiles y sobre litigios derivados de la contratación mercantil. En consecuencia, cuando se discute la validez de una cláusula contractual o incluso la resolución de un contrato de compraventa celebrado entre sociedades mercantiles, la competencia objetiva debe residir en los Juzgados de lo Mercantil.

Definida la competencia objetiva, resulta necesario concretar el órgano territorialmente competente. A este respecto, el artículo 51 de la Ley de Enjuiciamiento Civil establece, como criterio general, que las personas jurídicas deben ser demandadas ante los tribunales del lugar donde tengan fijado su domicilio social. Junto a este fuero principal, la norma admite la posibilidad de interponer la demanda en el lugar donde la relación jurídica controvertida deba producir sus efectos, siempre que la demandada disponga en dicho territorio de un establecimiento abierto al público o de un representante autorizado para actuar en su nombre. Aplicando estas reglas, la demanda debería presentarse ante el Juzgado de lo Mercantil correspondiente a la provincia en la que Industrias Corellia, S.L. tenga su domicilio social o, en su caso, en aquella en la que cuente con un establecimiento que cumpla los requisitos legalmente exigidos.

Por el contrario, en ausencia de una cláusula válida que dé la competencia de los tribunales de Barcelona, o en caso de que esta sea declarada nula o ineficaz, deberán aplicarse las reglas generales de competencia territorial, atribuyéndose el conocimiento del asunto a los Juzgados de lo Mercantil competentes conforme al domicilio de la parte demandada.

II. ¿cuál sería el tipo de procedimiento?

Dada la cuantía de la reclamación planteada, que supera los 15.000 euros, el cauce procedimental adecuado es el juicio ordinario, conforme a lo dispuesto en el artículo 249 de la Ley de Enjuiciamiento Civil. Este procedimiento se diferencia de otros procesos

declarativos por su mayor complejidad estructural, al articularse en varias fases sucesivas que incluyen, además de los escritos iniciales, una audiencia previa y, en su caso, la celebración del juicio.

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

La intervención de profesionales resulta preceptiva en el procedimiento judicial que eventualmente se dirija frente a Industrias Corellia, S.L. En particular, la Ley de Enjuiciamiento Civil establece, como regla general, la obligación de comparecer en juicio a través de procurador. Así lo dispone el artículo 23.1 LEC, que atribuye al procurador la función de representación procesal de las partes, previendo únicamente excepciones tasadas que no resultan aplicables a un litigio de esta naturaleza.

La actuación en juicio exige la asistencia técnica de un abogado. El artículo 31.2 LEC impone que las partes comparezcan dirigidas por letrado colegiado y habilitado, sin que en el presente supuesto concurran las excepciones legales que permitirían prescindir de dicha asistencia, atendiendo tanto al objeto del proceso como a su cuantía.

Esta exigencia conjunta de representación y defensa técnica adquiere un carácter aún más expreso en el marco del juicio ordinario.

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

En materia de honorarios de abogados, rige plenamente el principio de libertad de fijación desde 2022. Así lo ha afirmado el Tribunal Supremo en su Sentencia 1684/2022, al declarar contraria a la normativa de defensa de la competencia la elaboración y difusión por los Colegios de Abogados de baremos orientativos con importes concretos, al suponer una fijación colectiva de precios incompatible con la Ley de Defensa de la Competencia. En consecuencia, no resulta lícito indicar en la factura que los honorarios se han calculado conforme a baremos colegiales.

No obstante, en la práctica profesional es habitual utilizar los antiguos baremos como referencia meramente orientativa y no vinculante. En el ámbito del Ilustre Colegio de la Abogacía de Madrid, suelen tomarse como base los últimos baremos publicados, correspondientes a 2013, actualizados conforme al IPC y con aplicación de los conceptos fiscales correspondientes, esto es, IVA y retención por IRPF. En procedimientos de elevada

cuantía, como el analizado, con un importe de 3.000.000 de euros, dichos baremos aconsejan evitar la aplicación automática de porcentajes y atender, de forma prioritaria, a la complejidad del asunto, a las actuaciones realizadas y a las distintas fases del procedimiento, a fin de garantizar una retribución proporcionada al trabajo efectivamente desarrollado.

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

Frente a una sentencia desfavorable dictada en primera instancia, las partes podrán interponer recurso de apelación y, en su caso, recurso de casación. La apelación constituye la vía ordinaria de acceso a la segunda instancia y será resuelta por la Audiencia Provincial territorialmente competente, que, con carácter general, será la del domicilio del demandado o la del lugar en que la relación jurídica deba producir sus efectos, siempre que la demandada cuente allí con establecimiento o representante autorizado. No obstante, si existe una cláusula válida de sumisión expresa, la competencia corresponderá a la Audiencia Provincial de Barcelona. El plazo para interponer el recurso de apelación es de veinte días desde la notificación de la sentencia.

El recurso de apelación no permite introducir hechos nuevos ni aportar documentos que pudieron presentarse en la primera instancia, salvo aquellos cuya obtención anterior no fuera posible por causa no imputable a la parte, los indebidamente inadmitidos o las pruebas admitidas que no llegaron a practicarse. Interpuesto el recurso, se dará traslado a la parte contraria por diez días para formular oposición o impugnación, disponiendo el recurrente de un nuevo plazo de diez días para contestar a esta última. La celebración de vista en segunda instancia solo tendrá lugar cuando sea necesaria la práctica de prueba o cuando lo soliciten las partes o lo estime oportuno el tribunal.

Agotada la apelación, la sentencia de la Audiencia Provincial podrá ser recurrida en casación, siempre que concurran los requisitos legalmente exigidos. Se trata de un recurso extraordinario que no permite revisar los hechos probados, sino únicamente controlar la correcta aplicación del Derecho. Para su admisión será necesario justificar la existencia de interés casacional en los términos del artículo 477.3 LEC. El recurso se interpondrá ante la Audiencia Provincial en el plazo de veinte días desde la notificación de la sentencia, debiendo identificarse con precisión la norma infringida y la doctrina jurisprudencial cuya fijación o reiteración se solicita. Admitido el recurso, se dará traslado a la parte recurrida

para oposición y, tras la tramitación correspondiente y la vista en su caso, el Tribunal Supremo dictará sentencia, sin que contra la misma quepa ulterior recurso.

FUENTES

- 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 n.º 151, de 3 de julio de 2010. Ley 1/2000, de 7 de enero, de Enjuiciamiento Civil. Boletín Oficial del Estado, n.º 7, de 8 de enero de 2000.
- Ley Orgánica 6/1985, de 1 de julio, del Poder Judicial. Boletín Oficial del Estado n.º 157, de 2 de julio de 1985.
- Real Decreto de 24 de julio de 1889 por el que se publica el Código Civil. Boletín Oficial del Estado n.º 206, de 25 de julio de 1889.
- 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 n.º 154, de 29 de junio de 2023.
- Resolución de 16 de mayo de 2024, de la Dirección General de Seguridad Jurídica y Fe Pública.
- Sentencia del Tribunal Supremo, de 27 de febrero, n.º 182/1999. Fj 2.
- Sentencia del Tribunal Supremo, de 19 de febrero, n.º 133/2004. Fj. 3
- Ley Orgánica 6/1985, de 1 de julio, del Poder Judicial. Boletín Oficial del Estado n.º 157, de 2 de julio de 1985.
- Sentencia del Tribunal Supremo, de 11 de diciembre de 2006, n.º 1279/2006.
- Sentencia del Tribunal Supremo, de 5 de mayo de 2009, n.º 289/2009.
- Sentencia del Tribunal Supremo, de 14 de abril de 2011, n.º 234/2011.
- Sentencia del Tribunal Supremo, de 5 de enero de 2012, n.º 258/2012.
- Sentencia del Tribunal Supremo de 8 de febrero de 2022, n.º 104/2022.
- Sentencia del Tribunal Supremo de 7 de abril de 2022, n.º 300/2022.

- Sentencia del Tribunal Supremo de 19 de diciembre de 2022, nº 1684/2022.
- 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>.
- 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).