



COMILLAS
UNIVERSIDAD PONTIFICIA

ICAI

ICADE

CIHS

**REESTRUCTURACIÓN Y VENTA SOCIETARIA: ANÁLISIS JURÍDICO DEL
CASO INDUSTRIAS CORELLIA, S.L.**

Gonzalo Gómez López

Curso académico 2025-2026

Máster de Acceso a la Abogacía y la Procura

Resumen

Este trabajo analiza el caso práctico de Industrias Corellia, S.L., abordando las implicaciones jurídicas de una reestructuración societaria previa a su venta a un fondo extranjero.

Se estudian cuestiones mercantiles, societarias, financieras y contractuales, con especial atención al gobierno corporativo y la responsabilidad de administradores. El análisis se fundamenta en la Ley de Sociedades de Capital, el Real Decreto-ley 5/2023 sobre modificaciones estructurales y normativa civil y procesal.

Se proponen soluciones para garantizar seguridad jurídica en operaciones complejas, incluyendo la escisión parcial financiera como mecanismo idóneo para separar líneas de negocio y facilitar desinversiones. Asimismo, se examinan pactos parasociales, acuerdos de capitalización, distribución de dividendos y riesgos en contratos de compraventa, ofreciendo estrategias para prevenir conflictos y asegurar el cumplimiento normativo en el tráfico mercantil actual.

Palabras clave: Derecho mercantil; reestructuración societaria; escisión parcial financiera; compraventa de sociedades; pactos parasociales; responsabilidad de administradores; operaciones M&A.

Abstract

This paper examines the legal implications of a corporate restructuring process prior to the sale of Industrias Corellia, S.L. to a foreign investment fund.

It addresses commercial, corporate, financial, and contractual issues, focusing on corporate governance and directors' liability. The analysis is based on the Spanish Companies Act, Royal Decree-Law 5/2023 on structural modifications, and civil and procedural regulations.

Proposed solutions aim to ensure legal certainty in complex transactions, highlighting the financial partial demerger as the most suitable mechanism to separate business units and enable selective divestments. Additionally, the study reviews shareholders' agreements, debt capitalization arrangements, dividend distribution, and M&A risks, providing strategies to prevent disputes and safeguard compliance within the current Spanish corporate and commercial legal framework.

Key words: Commercial law; corporate restructuring; financial partial demerger; share purchase agreement; shareholders' agreements; directors' liability; M&A transactions

Índice

1	Introducción	1
2	Marco normativo general	2
3	Asesoramiento legal a Industrias Corellia, S.L.	3
3.1	Reestructuración societaria previa a la venta	4
3.1.1	<i>Naturaleza de las modificaciones estructurales</i>	4
3.1.2	<i>Aplicabilidad al caso Industrias Corellia, S.L.</i>	5
3.1.3	<i>Propuesta de reorganización societaria del grupo</i>	7
3.2	Acuerdo de capitalización del préstamo a Desarrollos Yavin, S.L.	8
3.2.1	<i>Calificación jurídica del acuerdo</i>	9
3.2.2	<i>Valoración de los argumentos esgrimidos por los socios de Desarrollos Yavin, S.L.</i>	10
3.2.3	<i>Consecuencias de la oposición a aprobar el aumento de capital</i>	11
3.2.4	<i>Remedios jurídicos frente a Desarrollos Yavin, S.L.</i>	12
3.2.5	<i>Elevación a público de los acuerdos y efectos de su omisión</i>	15
3.2.6	<i>Separación de negocios con oposición del Sr. Antilles: activo esencial vs. actividad esencial</i>	16
3.3	Dividendos y distribución de resultados	17
3.3.1	<i>Importe máximo a repartir por Industrias Corellia, S.L.</i>	17
3.3.2	<i>Procedimiento a seguir para repartir dividendos</i>	18
3.3.3	<i>Impacto en una futura compraventa</i>	19
4	Asesoramiento legal a Tradium Investments	20
4.1	Contrato de compraventa de las participaciones de Industrias Corellia, S.L. y ejecución de la venta	21
4.1.1	<i>Plazo de un mes para la ejecución desde la oferta no vinculante</i> ...	21
4.1.2	<i>Índice orientativo del SPA de las participaciones de Industrias Corellia, S.L.</i>	22
4.1.3	<i>Escritura pública: necesidad y efectos de su omisión</i>	23
4.1.4	<i>Comparecencia notarial a través de videoconferencia</i>	23
4.1.5	<i>Sumisión a tribunales de Barcelona</i>	24
4.1.6	<i>Contingencia de titularidad de IP</i>	25
4.1.7	<i>Resolución del pacto de socios antes del cierre</i>	27

4.1.8	<i>Protección frente a siniestro y franquicia</i>	29
4.2	Coinversión	30
4.2.1	<i>Control de Kyber BidCo (50/50 equity) con liderazgo de Tradium</i>	30
4.2.2	<i>Materias que exigen acuerdo de ambos socios de Kyber BidCo</i>	32
4.2.3	<i>Consejo de administración de Kyber BidCo</i>	33
4.2.4	<i>Cargo de consejero: persona física vs. persona jurídica</i>	34
4.2.5	<i>Paquete de garantías reales</i>	35
4.3	Disputa post M&A	36
4.3.1	<i>Viabilidad de la demanda y estrategia a seguir</i>	36
4.3.2	<i>Foro, procedimiento, honorarios y recursos</i>	38

1 Introducción

El presente trabajo de fin de máster tiene por objeto el análisis jurídico del caso de la sociedad Industrias Corellia, S.L. Para ello, será necesario analizar las cuestiones societarias, financieras y contractuales que se planteen en el marco de un proceso de reestructuración societaria y posterior venta de una sociedad mercantil a un fondo de inversión extranjero.

Este caso práctico ofrece una visión transversal del Derecho de la Empresa, donde confluyen diversas materias como el derecho mercantil, societario, financiero, laboral y procesal, además de diferentes cuestiones específicas relativas al gobierno corporativo y la responsabilidad de los administradores en una sociedad mercantil.

La complejidad jurídica de la operación que se plantea, que combina decisiones, tales como una reestructuración societaria, transmisión de activos esenciales, aspectos laborales vinculados al proceso de venta, así como un posible incumplimiento contractual posterior, permiten aplicar los conocimientos obtenidos durante el Máster de Acceso a la Abogacía y la Procura al caso en cuestión.

El trabajo se realizará desde una perspectiva teórico-práctica, analizando cada cuestión con fundamento en el marco normativo vigente, especialmente en la Ley 2/2010, de 2 de julio, de Sociedades de Capital, el Real Decreto-ley 5/2023, de 28 de junio, que transpone al ordenamiento español la Directiva (UE) 2019/2121, relativa a las transformaciones, fusiones y escisiones transfronterizas, el Código Civil y la Ley de Enjuiciamiento Civil.

El objetivo principal del trabajo es ofrecer una visión global de las decisiones empresariales y las implicaciones jurídicas en el proceso de reorganización y venta societaria. Para ello, será necesario identificar y abordar los principales riesgos legales y, posteriormente, proponer soluciones fundamentadas que garanticen la seguridad jurídica en operaciones de esta naturaleza.

En conclusión, con la realización del trabajo se pretende demostrar la relevancia de una correcta planificación jurídica y el cumplimiento normativo en el tráfico jurídico actual, especialmente en el tráfico mercantil, así como la necesidad de que las empresas actúen de acuerdo con los principios de buena fe, responsabilidad y seguridad jurídica que construyen el ordenamiento jurídico español.

2 Marco normativo general

El estudio del caso de Industrias Corellia, S.L. se basa en el análisis de un conjunto de normas que conforman el derecho de la empresa, donde confluyen elementos jurídicos de diferentes materias como la materia mercantil, civil y procesal. Esto permite garantizar que, en las operaciones societarias, se actúe conforme a los principios de seguridad jurídica, transparencia y responsabilidad sobre las que se debe guiar la actividad empresarial.

En primer lugar y, como base común y supletoria de toda la normativa vigente en nuestro ordenamiento jurídico, el derecho civil nos proporciona los principios legales que sirven como punto de apoyo para la interpretación y aplicación de las normas mercantiles, procesales y laborales. Estos principios son de alta importancia porque permiten interpretar y resolver de manera coherente los diferentes conflictos que puedan surgir en el tráfico empresarial cuando la ley específica en la materia no ofrezca una solución, preservando en todo momento la integridad del sistema jurídico español.

Como núcleo de esta operación, se encuentra Real Decreto Legislativo 1/2010, de 2 de julio, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley de Sociedades de Capital (en adelante "**LSC**"), que regula cuestiones como el funcionamiento de las sociedades mercantiles, la adopción de acuerdos por parte de los órganos sociales y, entre otras, la posición jurídica de los socios y administradores societarios.

En línea con la LSC, también es necesario acudir al Real Decreto-Ley 5/2023, de 28 de junio, que transpone al ordenamiento español la Directiva (UE) 2019/2121, relativa a las transformaciones, fusiones y escisiones transfronterizas (en adelante, "**RDL 5/2023**"). La entrada en vigor de este Real Decreto-Ley ha supuesto una

modernización del derecho societario en los últimos años, sustituyendo a la Ley 3/2009, de 3 de abril, de modificaciones estructurales, introduciendo un régimen común y más coherente a los procesos de modificación estructural internos como transfronterizos de las sociedades mercantiles.

Asimismo, para estudiar el marco procesal aplicable a las controversias que surjan de las operaciones mercantiles y societarias, debemos acudir a la Ley de Enjuiciamiento Civil (en adelante, “**LEC**”). Esta norma regula los procedimientos, reglas de competencia y los medios de impugnación aplicables con el objetivo de salvaguardar el derecho fundamental de las partes a la tutela judicial efectiva, ofreciendo posibles vías para la resolución de los conflictos empresariales.

En conjunto y, a tenor de lo expuesto, la estructura normativa expuesta permite reflejar un equilibrio entre la libertad de empresa y la protección de los distintos intereses de las partes presentes en el caso. El ordenamiento jurídico español juega un papel garantista en el desarrollo de operaciones complejas, como la planteada en el caso de Industrias Corellia, S.L., donde conviven decisiones estratégicas y relaciones contractuales y laborales, dentro de un mismo proceso empresarial.

3 Asesoramiento legal a Industrias Corellia, S.L.

Estimado Sr. Ozzel:

Espero que se encuentre bien.

Le remito, a modo de respuesta integral de asesoramiento, nuestras conclusiones y recomendaciones en relación con las cuestiones planteadas por Industrias Corellia S.L. en el marco del caso planteado por su equipo legal.

Cualquier duda que tenga al respecto, mi equipo se encuentra a su entera disposición.

Reciba un cordial saludo,

Gonzalo.

3.1 Reestructuración societaria previa a la venta

La figura de la reestructuración societaria es una herramienta que permite adaptar la estructura jurídica de una compañía a sus necesidades, sin necesidad de disolverla o extinguirla, preservando por ello, la continuidad de la actividad y la protección de los intereses de los socios, acreedores y trabajadores. En el caso de Industrias Corellia, S.L., la opción de vender a un fondo de inversión extranjero plantea la posibilidad de llevar a cabo una reestructuración societaria previa a la transmisión, que la facilite y maximice el valor de la empresa y del negocio.

3.1.1 Naturaleza de las modificaciones estructurales

Las modificaciones estructurales permiten a las sociedades mercantiles modificar su configuración jurídica sin una eventual necesidad de disolverse, conservando su personalidad y actividad de la empresa. De acuerdo con artículo 1 del RDL 5/2023, estas modificaciones estructurales incluyen *“tanto internas como transfronterizas, de las sociedades mercantiles consistentes en la transformación, fusión, escisión y cesión global de activo y pasivo”*.

El RDL 5/2023 busca equilibrar la flexibilidad de las empresas con la protección de los derechos de los socios y terceros, garantizando la transparencia, a través de la publicidad registral y la comunicación previa a los socios y acreedores. Este marco legal tiene como propósito evitar que la reorganización o reestructuración sea utilizada para evadir responsabilidades o modificar de manera injustificada la posición de los partícipes.

Entre las distintas figuras de reorganización societaria, destacan la escisión y la segregación, ambas aplicables al caso de Industrias Corellia, S.L. La escisión se recoge en el artículo 58 RDL 5/2023 y se define como la transmisión en bloque de parte del patrimonio de una sociedad a una o varias sociedades como las ya existentes o de nueva creación.

Existen dos tipos de escisión: (i) la escisión total, en virtud del artículo 59 RDL 5/2023, cuando la sociedad se extinga, sin liquidarse, dividiendo la totalidad de su patrimonio entre varias sociedades beneficiarias de nueva creación o ya existente; y (ii) la escisión parcial, de acuerdo con el artículo 60 RDL 5/2023, cuando solo se

transfiera una o varias partes del patrimonio a sociedades de nueva creación o ya existentes, permaneciendo la sociedad escindida en funcionamiento con el resto de sus activos. En ambos tipos de escisión, las participaciones o acciones de las sociedades beneficiarias se atribuyen directamente a los socios de la sociedad escindida, en proporción a su porcentaje de participación anterior.

Por otro lado, la segregación se recoge en el artículo 61 RDL 5/2023 como un subtipo de escisión y se define como “*el traspaso en bloque por sucesión universal de una o varias partes del patrimonio de una sociedad, cada una de las cuales forme una unidad económica, a una o varias sociedades, recibiendo a cambio la sociedad segregada acciones, participaciones o cuotas de las sociedades beneficiarias.*” La segregación cobra importancia cuando la operación societaria se ejecuta dentro de un mismo grupo, ya que no se altera de forma inmediata la posición de los socios y permite crear sociedades o filiales bajo el control de la matriz.

3.1.2 Aplicabilidad al caso Industrias Corellia, S.L.

En el caso planteado, el accionista mayoritario de Industrias Corellia, S.L., Damask Holdings, tiene la intención de vender por separado las distintas líneas de negocio de la empresa, es decir, la línea de telecomunicaciones civiles, militares y de software, cada una de ellas de forma independiente con el objetivo de obtener una mayor valoración económica por cada parte del negocio. Dicha estrategia requiere el análisis de estudiar cuál puede ser la modificación estructural idónea que permita aislar cada rama de actividad y transmitirla de forma individual, sin que ocasione un perjuicio al conjunto del grupo.

Desde un punto de vista jurídico, las principales alternativas para la reestructuración societaria de Industrias Corellia, S.L. serían:

- a. La escisión parcial, en virtud del artículo 60 RDL 5/2023, por la cual Industrias Corellia, S.L. transferiría una parte de su patrimonio a nuevas sociedades, recibiendo los socios participaciones de nueva creación en las mismas. Ciertamente es que este tipo de modificación estructural permitiría dividir el negocio, aunque devendría en una redistribución inmediata del capital entre los socios, pudiendo alterar el equilibrio de poder previo a la reestructuración;

- b. La segregación, en virtud del artículo 61 RDL 5/2023, donde Industrias Corellia, S.L. transmitiría las unidades productivas de negocio a sociedades íntegramente participadas por la propia matriz. Esta opción es más ágil y eficiente desde un punto de vista operativo porque la sociedad transmitente sigue siendo titular de las filiales hasta el momento de la venta de la línea de negocio.

- c. La escisión parcial financiera, recogida en el art. 60 RDL 5/2023), se configura como la vía idónea para Industrias Corellia, S.L. La escisión parcial financiera permite transferir parte del patrimonio a una sociedad beneficiaria por sucesión universal sin que la escidente se extinga ni deba reducir capital, pues el valor de la aportación se carga contra reservas de libre disposición. Las participaciones de la beneficiaria se atribuyen directamente a los socios de la escidente en la misma proporción que ostentaban, preservando su posición económica y evitando efectos dilutivos o alteraciones en el equilibrio entre socios.

Una vez expuestas las alternativas más adecuadas para la reestructuración del grupo, desde un punto de vista estratégico y jurídico, la escisión parcial financiera sería la opción más adecuada para Industrias Corellia, S.L.

Aplicada al caso, esta técnica permite segregarse una rama o bloque patrimonial de Industrias Corellia, S.L. a una nueva beneficiaria. La sucesión universal garantiza la continuidad jurídica y operativa (licencias, autorizaciones y relaciones contractuales se transmiten automáticamente), minimizando fricciones en clientes y proveedores y reduciendo el riesgo de interrupción. A diferencia de la segregación (en la que las participaciones emitidas por la beneficiaria quedan en la matriz), la atribución directa a los socios facilita una posterior desinversión selectiva por perímetros, aumentando la trazabilidad y la claridad para potenciales inversores o financiadores.

En cuanto al procedimiento, rige el régimen común previsto en los artículos 4 a 16 del RDL 5/2023, esto es: (i) elaboración de un proyecto común de escisión con el contenido mínimo (identificación de intervinientes, descripción y calendario, implicaciones para acreedores y trabajadores, compensación en efectivo, en su caso, y ventajas especiales, a administradores y socios); (ii) aprobación por el órganos de administración; (iii) publicidad de los acuerdos en el BORME y en las webs corporativas; y (iv) otorgamiento de escritura pública e inscripción en el Registro Mercantil.

Además, si la entidad beneficiaria se constituye previamente como íntegramente participada, podría acogerse al régimen simplificado previsto en el artículo 71.2 RDL 5/2023. Este régimen simplificado permite que quede exento el informe de administradores del artículo 67 y el informe de experto independiente del artículo 68 RDL 5/2023.

Desde un punto de vista operativo, la escisión parcial financiera proporciona independencia a la unidad segregada, optimiza la especialización de recursos, mejora la rapidez para tomar decisiones y hace más clara la organización. Además, evita que se formen estructuras holding innecesarias, facilita el gobierno corporativo y promueve la transparencia frente a terceros (como inversores, financiadores y contrapartes). La asignación directa de las participaciones de la beneficiaria a los socios de Corellia, desde el punto de vista societario, conserva su proporción y brinda la posibilidad de manejar independientemente la inversión en cada sociedad.

En resumen, la escisión parcial financiera brinda eficiencia en los procedimientos, seguridad jurídica por sucesión universal y alineación con los intereses patrimoniales y estratégicos de los socios de Industrias Corellia, S.L. para el propósito de separar negocios y organizar desinversiones por líneas.

3.1.3 Propuesta de reorganización societaria del grupo

Desde un punto de vista práctico, la escisión financiera parcial brinda a Industrias Corellia, S.L. un balance ideal entre agilidad de los procedimientos, seguridad jurídica y preparación para la venta por perímetros. En contraste con la segregación, donde las acciones de la beneficiaria se mantienen en la matriz hasta que sean

transferidas posteriormente, en la escisión parcial financiera las participaciones de la beneficiaria se entregan directamente a los socios de la escidente en el mismo porcentaje que tenían antes. Esto evita diluciones y preserva el balance político y económico entre los socios.

Cuando la beneficiaria es participada en su totalidad por su escidente, se puede implementar un régimen simplificado en lo que respecta a complejidad, calendario y costes. Esto hace posible prescindir del informe de administradores y del informe de experto independiente (excepto la certificación de cobertura patrimonial), disminuyendo así los costes notariales, registrales y los plazos.

Por tanto, a través de la escisión parcial financiera se consigue lo siguiente:

- (i) el **aislamiento de riesgos** por cada línea de negocio y trazabilidad financiera, facilitando el proceso de due diligence del comprador;
- (ii) la **flexibilidad de desinversión**: al recibir los socios de Industrias Corellia, directamente a las participaciones de cada sociedad beneficiaria, pueden enajenar de forma selectiva sin afectar al perímetro restante;
- (iii) la **gobernanza simplificada**, al evitar holdings innecesarios;
- (iv) la **continuidad jurídica operativa** por sucesión universal; y
- (v) la **protección de los acreedores** mediante el régimen de responsabilidad limitada de las beneficiarias al patrimonio neto recibido.

En definitiva, la escisión parcial financiera es el tipo de reestructuración más equilibrada y eficaz para Industrias Corellia, S.L. El principal motivo se debe a que combina eficiencia en los procedimientos, alineación entre socios, ofrece una transparencia organizativa y una preparación ideal en un potencial caso de la venta por cada línea de negocio.

3.2 Acuerdo de capitalización del préstamo a Desarrollos Yavin, S.L.

En este contexto, la disputa que surge con respecto a Desarrollos Yavin, S.L., proviene del acuerdo establecido entre Industrias Corellia, S.L. y los socios restantes de Desarrollos Yavin, S.L., por medio del cual se buscaba capitalizar un préstamo que Industrias Corellia, S.L. otorgó a esta última. El fin de este acuerdo

era mejorar la posición financiera de Desarrollos Yavin, S.L., optimizar su estructura de capital y proporcionarle suficientes recursos propios para llevar a cabo sus operaciones con normalidad, sin que ningún momento pudiera encontrarse en una potencial situación de descapitalización. No obstante, surgieron diferencias de opinión entre los socios en cuanto a la obligatoriedad y ejecución del acuerdo, especialmente en lo que atiende al incremento del capital social requerido para concretar la capitalización.

3.2.1 Calificación jurídica del acuerdo

En virtud del artículo 1255 del Código Civil, el acuerdo establecido entre Industrias Corellia, S.L. y los demás socios de Desarrollos Yavin, S.L. debe considerarse un contrato válido en el que las partes tienen la libertad de definir las condiciones, cláusulas y pactos que estimen convenientes, siempre que no sean contrarios a la ley, la moral o al orden público. De igual forma, atendiendo a lo expuesto en artículos 28 y 29 LSC, debe calificarse también como un pacto parasocial o extraestatutario.

Si bien dicho acuerdo extraestatutario no se ha incorporado de manera formal a los estatutos sociales ni se ha elevado a público, produce efectos obligaciones entre las partes firmantes. Esto se refleja en el artículo 1.091 del Código Civil, que establece el principio fuerza de ley de los contratos, al manifestar que *“las obligaciones que nacen de los contratos tienen fuerza de ley entre las partes contratantes, y deben cumplirse a tenor de los mismos”*.

Es plenamente válido entre quienes lo suscriben, en aplicación de la autonomía de la voluntad y la fuerza vinculante de los contratos, y su eficacia no depende de su reflejo estatutario; ahora bien, no vincula directamente a la sociedad si ésta no fue parte ni altera por sí mismo los estatutos o las mayorías legales exigibles

Por lo tanto, el acuerdo suscrito por las partes se trata de un pacto parasocial vinculante que requiere que los socios actúen de acuerdo con lo pactado, ya que su incumplimiento podría suponer un incumplimiento del principio de buena fe contractual, recogido en los artículos 7.1 y 1.258 del Código Civil.

3.2.2 Valoración de los argumentos esgrimidos por los socios de Desarrollos Yavin, S.L.

Como bien expone el enunciado, los socios minoritarios de Desarrollos Yavin, S.L., manifiestan su oposición a la capitalización del préstamo, argumentando que no están obligados a realizar dicha capitalización por la falta de formalización del acuerdo y el riesgo que puede surgir por la dilución en su participación social en el capital si se llevase a cabo.

En primer lugar, atendiendo a lo expuesto el artículo 29 LSC: *“los pactos que se mantengan reservados entre los socios no serán oponibles a la sociedad”*. Esto es, que los pactos parasociales firmados entre los socios generan obligaciones contractuales y son plenamente válidos, aunque no se lleguen a elevar a público. El mero hecho de que tal pacto no se haya elevado a público se limita a la oponibilidad de estos frente a terceros, pero siguen siendo completamente válidos y eficaces entre los firmantes.

En segundo lugar, una de las formas de aumentar el capital de la sociedad es a través de la capitalización, mediante la compensación de créditos, que se reconoce en el artículo 301 LSC, siendo una operación común de financiación societaria para forzar carecer el patrimonio neto de la sociedad. Así, la oposición por parte de los restantes socios de Desarrollos Yavin, S.L. sin una causa objetiva y razonable, podría considerarse contraria al interés social y al principio de buena fe societaria.

De igual forma el ejercicio obstruccionista del derecho de voto por parte de los restantes socios de Desarrollos Yavin, S.L., con el fin de conseguir el no cumplimiento del acuerdo suscrito por las partes, puede considerarse abusivo de acuerdo con el artículo 7.2 del Código Civil. También puede dar lugar a la vía de impugnación, según lo establecido en artículo 204 LSC, y anular los acuerdos o la falta de adopción de ellos cuando se oponen al interés social para favorecer a uno o más socios o perjudicar injustamente a la sociedad.

Por consiguiente, los argumentos de oposición expuestos por los socios de Desarrollos Yavin, S.L., deben considerarse como improcedentes al no estar fundamentados en el interés social y principio de lealtad societaria y suponer un

incumplimiento de los compromisos asumidos en el pacto entre los socios firmado con Industrias Corellia, S.L.

3.2.3 *Consecuencias de la oposición a aprobar el aumento de capital*

Las consecuencias que derivarían de la negativa de los socios de Desarrollos Yavin, S.L. aprobar el aumento de capital acordado serían las siguientes.

En primer lugar, desde un punto de vista contractual, el incumplimiento del acuerdo de capitalización de los créditos es una falta de cumplimiento de las obligaciones que han asumido los socios que firmaron el pacto contractual. De nuevo, como bien establece el artículo 1091 del Código Civil, las obligaciones que surgen los contratos tienen la obligación de cumplirse y, además, en caso de que no se cumplan, surge la obligación de compensar los daños y perjuicios que se hayan causado a la parte afectada, a tenor del artículo 1.101 del Código Civil.

En segundo lugar, y desde una perspectiva del derecho societario, la negativa por parte de los restantes socios de Desarrollos Yavin, S.L. puede suponer una conducta contraria al interés social de la sociedad si el objetivo final de aprobar el aumento de capital a través de la capitalización de los créditos es proteger el patrimonio de la sociedad y asegurar su estabilidad financiera. A tenor del artículo 204 LSC, “*son impugnables los acuerdos sociales que sean contrarios a la Ley, se opongan a los estatutos o al reglamento de la junta de la sociedad o lesionen el interés social en beneficio de uno o varios socios o de terceros*”, y la oposición de los socios de Desarrollos Yavin, S.L. podría ser objeto de impugnación al lesionar el interés social, ya que dicho aumento de capital sería una medida necesaria para lograr el equilibrio económico y la viabilidad empresarial de la sociedad.

En tercer lugar, desde un punto de vista financiero, la no aprobación del aumento de capital puede causar un debilitamiento de la situación financiera de Desarrollos Yavin, S.L. La razón de ello es que se mantendría un alto grado de apalancamiento y se reduciría su capacidad de inversión o de acceso a otro tipo de financiación externa.

Seguidamente, si esta circunstancia resultará en que el patrimonio neto de la sociedad quedase reducido a menos de la mitad del capital social, la sociedad podría incurrir en una causa de disolución legal, de acuerdo con lo establecido en artículo 363.1.e.) que recoge que la sociedad de capital está inmersa en causa de disolución por las “*pérdidas que dejen reducido el patrimonio neto a una cantidad inferior a la mitad del capital social, a no ser que éste se aumente o se reduzca en la medida suficiente, y siempre que no sea procedente solicitar la declaración de concurso.*” En el caso de que esta situación se produzca, requeriría la convocatoria de una junta general por parte de los administradores en un periodo de dos meses para tomar las medidas necesarias para revertir la situación de causa legal de disolución. Si esta obligación legal no se cumple, los administradores podrán ser responsables de manera solidaria por las deudas sociales, de acuerdo con el artículo 367 LSC.

Por consiguiente, la oposición sin justificación de los socios de Desarrollos Yavin, S.L. a cumplir con lo pactado en el acuerdo, supone un incumplimiento de las obligaciones contractuales asumidas por las partes. Además, comprometen el interés social de la sociedad, poniendo en peligro la estabilidad financiera de Desarrollos Yavin, S.L., y exponiendo tanto a los administradores como a los socios ante posibles responsabilidades jurídicas futuras.

Por lo tanto, conviene que Industrias Corellia, S.L. ejercite sus derechos de manera proactiva,

- (i) exigiendo que se cumpla el acuerdo o, si no es posible;
- (ii) impugnando cualquier decisión que tomen los socios que se oponen a la capitalización del crédito, protegiendo así el interés social y el equilibrio patrimonial de la sociedad.

3.2.4 Remedios jurídicos frente a Desarrollos Yavin, S.L.

Partiendo de la base de la validez obligacional del pacto extraestatutario y la negativa a cumplirlo por parte de los socios de Desarrollos Yavin, S.L., Industrias Corellia, S.L. tiene a su disposición una serie de remedios jurídicos basados en dos planos: (i) **el plano contractual** y (ii) **el plano societario**.

3.2.4.1 *Vía contractual*

De acuerdo con lo expuesto en los párrafos anteriores, el acuerdo de capitalización del crédito es un contrato válido y vinculante entre sus firmantes en virtud de los artículos 1.091, 1.255 y 1.258 del Código Civil. Asimismo, el artículo 1124 del Código Civil faculta al perjudicado a “*escoger entre exigir el cumplimiento o la resolución de la obligación, con el resarcimiento de daños y abono de intereses en ambos casos.*”

En este contexto, Industrias Corellia, S.L. posee la facultad de instar judicialmente a los socios firmantes a que realicen las acciones necesarias para llevar a cabo el acuerdo. Esto es, promover la convocatoria de la junta general y emitir el voto de acuerdo con lo pactado en el acuerdo extraestatutario, manifestando que el crédito se encuentra es líquido, exigible y vencido como expresa el artículo 301 LSC.

En el caso de que el cumplimiento no sea posible o se vea frustrado debido a una conducta obstructiva por parte de la otra parte firmante, cabe la resolución del pacto, a cambio de una indemnización de daños y perjuicios. Esta indemnización cubriría tanto el daño emergente derivado de la resolución del pacto y el lucro cesante, es decir, la pérdida de oportunidad de reequilibrar la situación patrimonial.

3.2.4.2 *Vía societaria*

Desde el punto de vista societario, si no se adopta el acuerdo de adopción del aumento de capital, se podría considerar como un acuerdo negativo por parte de los socios opositores contrario al interés social, ya que impide tomar una medida que conduce al saneamiento patrimonial de la sociedad.

Industrias Corellia, S.L., en base al artículo 206 LSC, ostenta capacidad por doble vía para impugnar por (i) tener un interés legítimo por su condición socio de Desarrollos Yavin, S.L. y, (ii) por ostentar un interés legítimo derivado del pacto parasocial con motivo de que la negativa a capitalizar el crédito obstaculiza el interés jurídico directo de transformar el crédito en un aumento de capital.

Si llegado el momento, los administradores de Desarrollos Yavin, S.L. no convocan o dilatan indebidamente la celebración de la junta general, Industrias Corellia, S.L. podría solicitar la convocatoria judicial, en virtud de los artículos 169 y 170 LSC. Al solicitar la convocatoria judicial, en el punto del día se podrá incluir el aumento de

capital por medio de la capitalización de los créditos, acompañando la documentación exigible. Seguidamente, como medio para reforzar la prueba de la convocatoria judicial, resultaría aconsejable instar que la Junta General de Socios se recoja en un acta notarial, de acuerdo con lo establecido en el artículo 203 LSC.

Asimismo, y en línea con lo anterior, en el caso de que la actuación o inacción de los administradores perjudique el patrimonio social, los socios de Industrias Corellia, S.L. podrán exigir responsabilidad escudándose en el artículo 236 LSC. En este sentido, los socios de Industrias Corellia, S.L. ostentan una doble vía, por la cual podrían exigir una eventual responsabilidad a los administradores:

- (i) a través de la acción social de responsabilidad en virtud del artículo 239 LSC ya que, al representar más un 5% del capital social de Desarrollos Yavin, S.L. están legitimados a ejercitar dicha acción cuando consideren que existe daño al patrimonio de Desarrollos Yavin, S.L. y;
- (ii) la acción individual de responsabilidad del artículo 241 LSC, que podrá ser ejercitada por los socios y terceros que vean lesionados directamente sus intereses por actos de los administradores. En este supuesto, se tienen en cuenta los daños causados al socio individualmente considerado y no a la sociedad como tal.

Por ello, Industrias Corellia, S.L. podría alegar que se ven lesionados sus intereses como socia y acreedora de Desarrollos Yavin, S.L con razón de la pérdida de valor de su posición siempre que exista conducta culposa o dolosa, daño y nexo causal por parte de los administradores.

No obstante, toda acción de responsabilidad que pueda ejercitarse frente a los administradores debe ser analizada desde los deberes de diligencia y lealtad y discrecionalidad empresarial enmarcados en los artículos 225 y 226 LSC. Por lo tanto, únicamente quedarán exentos de responsabilidad los administradores si demuestran que su decisión fue informada, de buena fe y enfocada en el interés social de la sociedad.

3.2.5 Elevación a público de los acuerdos y efectos de su omisión

En primer lugar, el pacto parasocial firmado entre Industrias Corellia, S.L. y los restantes socios de Desarrollos Yavin, S.L., de acuerdo con los principios de autonomía de la voluntad y fuerza obligatoria de los contratos (arts. 1255 y 1091 CC) y el artículo 29 LSC, es válido y vinculante entre las partes sin necesidad de escritura pública o inscripción. Si bien dicho pacto extraestatutario vincula a las partes, los pactos que se mantengan reservados entre los socios no serán oponibles a la sociedad (art. 29 LSC). El pacto produce efectos *interpartes* entre los socios que lo han suscrito, y la sociedad actúa como tercero que no se ve afectada por estas decisiones.

En consecuencia, al no estar formalizado el pacto parasocial en escritura pública, limita su oponibilidad ante terceros, incluida Desarrollos Yavin, S.L., ya que la sociedad es un tercero distinto a los socios y jurídicamente no queda obligada al cumplimiento salvo que se hubiese adherido de forma expresa mediante un acuerdo social o que dicho pacto se hubiese añadido a los estatutos sociales de Desarrollos Yavin, S.L. Dicho lo anterior, el pacto solo vincula a las partes firmantes y no puede exigir su cumplimiento de forma directa a la sociedad ni oponerse frente a terceros. En el caso de que se hubiese elevado a público el contrato o incluido en los estatutos sociales, se hubiera aportado mayor seguridad jurídica y su ejecución en caso de conflicto podría haber sido oponible frente a Desarrollos Yavin, S.L.

En resumen, por un lado, el acuerdo extraestatutario puede ser válido sin la correspondiente escritura pública, aunque su fuerza y oponibilidad ante la sociedad queda muy limitada si no llega a ser parte del pacto parasocial mediante las vías de adhesión expuestas. La ausencia de elevación no invalida los acuerdos, si bien complica su prueba, puede alargar la tutela judicial y reducir la inmediatez de algunos remedios procesales.

3.2.6 *Separación de negocios con oposición del Sr. Antilles: activo esencial vs. actividad esencial*

Para la separación y eventual venta de las diferentes líneas de negocio derivadas de la escisión parcial financiera que tiene lugar en Industrias Corellia, S.L., resulta necesario distinguir entre lo que es un “activo esencial” y una “actividad esencial”.

Un activo esencial se considera como aquel bien o conjunto de bienes, cuya enajenación o transmisión vacía de contenido relevante a la sociedad o afecta de forma sustancial a su patrimonio. Su transmisión, de acuerdo con el artículo 160.f) LSC, exige de forma imperativa la aprobación por parte de la junta general con la mayoría legal o estatutaria aplicable que, en la mayoría de los casos, suele consistir en una mayoría reforzada.

En cambio, la actividad esencial se define como el conjunto organizado de medios y relaciones que define el núcleo del objeto o negocio de la sociedad; es decir, si los estatutos prevén una mayoría reforzada del 90 % para la transferencia de actividades esenciales, ese umbral adicional sería necesario alcanzarlo cuando la operación alcance tal calificación.

A tenor de lo expuesto, las aprobaciones necesarias en Industrias Corellia, S.L. dependen de la calificación que se le otorgue a la separación y eventual venta de las líneas de negocio de la sociedad. Si la parte que se separa o se vende se considera un activo esencial, será suficiente con el acuerdo de la junta general por medio del artículo 160. f) LSC, con la mayoría legal o estatutaria ordinaria. Por otro lado, si la operación se considera como una transferencia de una actividad esencial, en este caso, operaría la mayoría reforzada del 90 % prevista en el artículo 10 de los estatutos sociales.

En lo que respecta a la postura de ejecutar la separación de los negocios con la oposición del Sr. Antilles, la respuesta es afirmativa, solo y cuando se sostenga que la operación no supone la transferencia de una actividad esencial, de forma que no se active la regla estatutaria del 90 %. En este escenario, si lo que se enajena es un activo esencial, procedería la aprobación por la junta general de socios en virtud del artículo 160. f) LSC. Por el contrario, si se determina que la operación se encaja

en la transferencia de una actividad esencial, resultaría imprescindible alcanzar la mayoría del 90 %, por lo que el Sr. Antilles tendría la potestad de bloquear el acuerdo.

En otra línea, si el pacto de socios de Industrias Corellia, S.L. reprodujera en los mismos términos lo contenido en el artículo 10 de los estatutos sociales, el resultado no variaría en algún caso: esto es, que cuando la operación se refiera a una actividad esencial, se sigue exigiendo la mayoría del 90 % y el Sr. Antilles podría impedir la operación. Si, en cambio, el pacto parasocial impusiera únicamente ese umbral reforzado del 90%, el acuerdo podrá seguir aprobándose con la mayoría social prevista en la LSC, pero generaría una responsabilidad contractual entre los firmantes por incumplir lo dispuesto en el pacto de socios.

En definitiva, la única vía posible para llevar a cabo la separación de los negocios contra la oposición manifiesta del Sr. Antilles, consiste en calificar la operación como un “activo esencial” y no como una “actividad esencial”, operando así la regla dispuesta en el artículo 160. f) LSC, sin activar la mayoría reforzada del 90 % para la enajenación de actividades esenciales.

3.3 Dividendos y distribución de resultados

3.3.1 Importe máximo a repartir por Industrias Corellia, S.L.

En virtud de los artículos 273 y 274 LSC, el dividendo solo puede acordarse con cargo al beneficio del ejercicio o reservas de libre disposición. Tomando el balance facilitado a fecha 30 de junio de 2025, los asientos relevantes son: (i) resultado del ejercicio: 100; (ii) reservas voluntarias: 48; (iii) prima de asunción: 40; (iv) reserva legal: 2; (v) capital social: 10 y; (vi) otras aportaciones de socios: 50.

El artículo 274 LSC establece la obligación de dotar a reserva legal “*una cifra igual al diez por ciento del beneficio del ejercicio se destinará a la reserva legal hasta que esta alcance, al menos, el veinte por ciento del capital social*”. No obstante, como bien se desprende del balance social, la reserva legal ya alcanza el límite mínimo establecido del 20 % del capital social, por lo que en tal ejercicio no será necesario atribuir a tal concepto el 10 % del beneficio a distribuir.

Otro punto a tener en cuenta es que la prima de asunción se puede distribuir ya que puede corresponderse como una reserva de libre disposición. Asimismo, las otras aportaciones de los socios también se pueden considerar beneficios repartibles por parte de la sociedad. Por último, la sociedad debe asegurarse antes de repartir dividendos a los socios que las pérdidas de otros ejercicios estén cubiertas y se hayan dotado las reservas obligatorias pertinentes.

En consecuencia, la cantidad máxima a distribuir como dividendo por parte de Industrias Corellia, S.L. a sus socios sería la siguiente: beneficio del resultado + reservas voluntarias + prima de asunción + otras aportaciones de socios, siendo en total $100 + 48 + 40 + 50 = \underline{238}$ millones de euros.

Si bien la sociedad dispone de una “capacidad máxima de reparto” de 238 millones de euros, el art. 277.b) LSC impone un límite específico para el dividendo a cuenta: únicamente puede distribuirse lo efectivamente ganado desde el cierre del último ejercicio, una vez deducidas (i) las pérdidas de ejercicios anteriores, (ii) las dotaciones a reservas obligatorias legales o estatutarias, y (iii) la estimación del impuesto correspondiente a esos resultados.

Dado que no constan pérdidas acumuladas ni reservas estatutarias de dotación preceptiva y que la reserva legal ya alcanza el mínimo del 20% del capital, el tope distribuible dentro de esa capacidad de reparto sería de 100 millones de euros, del que habrá que descontar la provisión por impuesto asociado a dicha cantidad.

3.3.2 Procedimiento a seguir para repartir dividendos

Dentro del reparto de dividendos a los socios de Industrias Corellia, S.L., el dividendo a repartir podrá ser: (i) **ordinario con cargo a beneficio y/o reservas** y (ii) **dividendo a cuenta**.

Primero, el dividendo ordinario debe ser aprobado por la Junta General en el momento de discutirse la aplicación del resultado en la junta general ordinaria prevista en el artículo 164 LSC. En ese momento, la junta general podrá decidir si el reparto del dividendo es con cargo a la aplicación del resultado o si es con cargo a reservas de libre disposición. No es necesario que se lleve a cabo ningún tipo de

informe formal realizado por el órgano de administración donde se apruebe o no el reparto de dividendos. De acuerdo con el artículo 276 LSC, el pago del dividendo a los socios deberá realizarse en un plazo máximo de 12 meses siguientes a la adopción del acuerdo quien apruebe el reparto de dividendos. Dicho lo anterior, los documentos necesarios para repartir el dividendo ordinario, sería: (i) el acuerdo de la junta general de socios, (ii) el balance social aprobado a la fecha del acuerdo y (iii) la forma y plazo de pago a los socios con el correspondiente justificante de pago.

Segundo, en el caso de que la sociedad tenga la intención de repartir dividendos antes del cierre del ejercicio con cargo a los beneficios del propio ejercicio, es decir, un dividendo a cuenta, será necesario un informe del órgano de administración, cuyo objeto sea específico para el dividendo a cuenta y donde se justifique que la sociedad goza de liquidez suficiente para realizar el pago y, asimismo, que cumplirá con sus obligaciones una vez se haya repartido el dividendo, tal y como se recoge en el artículo 277 LSC. La documentación necesaria para efectuar dicho dividendo a cuenta sería la siguiente: (i) informe de estado contable del órgano de administración, (ii) estado contable, (iii) memoria de liquidez y (iv) justificante de pago.

Por último, en cualquiera de los dos casos, Industrias Corellia, S.L. tendrá que verificar que previo al reparto los dividendos, la sociedad no se encuentra en una causa legal de disolución del art. 363.1.e) LSC y que los administradores no incurrir en responsabilidad por deudas del art. 367 LSC.

3.3.3 Impacto en una futura compraventa

El reparto de dividendos podría tener una incidencia directa en la negociación del precio y en la asignación de los riesgos de un potencial contrato de compraventa. Si el mecanismo que se aplica es el de **completion accounts**, se fija un precio sobre unos estados contables a fecha de closing, ajustando por la deuda, caja y capital circulante reales. En este supuesto, si se paga un dividendo antes de realizarse las cuentas de cierre, se reduce la caja existente en la sociedad y, por tanto, se produce una disminución en el precio a través de un ajuste contable.

Seguidamente, si el supuesto que se aplica es el **locked box**, el precio se fija con referencia a un balance histórico y queda “cerrado”, es decir, que desde la fecha en la cual se fija el cierre del balance (*locked box date*), el vendedor no puede modificar ningún valor de este. En el caso de que se produzca una salida de valor en el balance entre la *locked box date* y el cierre de la operación, se produciría un *leakage*, y no estaría permitida salvo acuerdo expreso entre las partes como *permitted leakage*.

A tenor de lo expuesto en el párrafo anterior, si Industrias Corellia, S.L. tiene la intención de repartir un dividendo antes del closing bajo la premisa del *locked box*, se debe autorizar expresamente el importe del reparto y condiciones en el contrato de compraventa, manteniendo el resto de las condiciones restrictivas para que no se produzca un *leakage*.

En consecuencia, por razones de solvencia y estabilidad de la sociedad, el reparto de un dividendo antes de la operación de compraventa puede tener ciertas implicaciones en el precio, ya que deben realizarse ciertos ajustes o retenciones, así como la aparición de nuevas condiciones y controversias que pueden surgir en el post closing de la operación. Es por ello por lo que, desde un punto de vista societario, la recomendación sería coordinar el dividendo con el calendario de la operación y el mecanismo de precio que se acuerde entre las partes, así como constar a través de diversa documentación, la liquidez y la solvencia de la empresa una vez efectuado el dividendo a los socios.

4 Asesoramiento legal a Tradium Investments

Estimado Sr. Krennic:

Muchas gracias por su confianza.

Le traslado nuestro análisis y recomendaciones prácticas para la adquisición y el gobierno de Industrias Corellia, S.L., así como para la gestión de riesgos detectados en due diligence y eventuales disputas post closing.

Cualquier duda que tenga al respecto, mi equipo se encuentra a su entera disposición. Si lo estima oportuno, agendamos una llamada para cerrar scope y plazos de ejecución.

Reciba un cordial saludo,

Gonzalo.

4.1 Contrato de compraventa de las participaciones de Industrias Corellia, S.L. y ejecución de la venta

4.1.1 Plazo de un mes para la ejecución desde la oferta no vinculante

En derecho español, no existe un plazo mínimo legal donde se recoja que el proceso de la compraventa de una operación no puede formalizarse en el plazo de un mes desde la emisión de la oferta no vinculante.

No obstante, dicho proceso de compraventa, exige unas actuaciones previas imprescindibles para que pueda llevarse a cabo, que son las siguientes: (i) aprobaciones societarias por parte de la junta general de socios, que deberá ser aprobado con un voto mínimo del 90 % al tratarse de un activo esencial al estar así recogido en sus estatutos sociales; (ii) obtención del visto bueno por parte de terceros, en caso de que existan cláusulas como cambios de control, clientes clave o, en su caso, sea necesario obtener una financiación para la operación; (iii) firma del contrato de compraventa o *sale purchase agreement* (en adelante, “**SPA**”), otorgamiento de la compraventa en escritura pública y posterior, inscripción de la operación en el libro registro de socios.

Al ser Industrias Corellia, S.L. una sociedad limitada, debe existir un plazo de 15 días entre la convocatoria de la junta y su celebración a tenor del artículo 176 LSC. Si bien, si está representado el 100% del capital social de la sociedad, se podría convocar junta universal y no haría falta un plazo entre la convocatoria y la celebración de la junta. Asimismo, independientemente de la existencia o no de plazo, también será necesario la realización de un proceso de due diligence legal y financiera, coordinar con la notaría el cierre de la documentación, como son las

minutas, certificados y poderes y, luego, fijar un día que sea oportuno para las partes para la firma del SPA.

Asimismo, pueden resultar preceptivas notificaciones o autorizaciones regulatorias (por ejemplo, de la CNMC en materia de concentraciones, del régimen de control de inversiones extranjeras por tratarse de un inversor no UE en un sector potencialmente sensible, y de autoridades sectoriales en telecomunicaciones y, en su caso, defensa).

En líneas generales, los pasos previamente descritos serán los que habrá que llevar a cabo para la consecución de la compraventa. Sin embargo, que la operación se lleve a cabo en el plazo de un mes desde la recepción de la oferta vinculante es un plazo ambicioso, que en la práctica es casi inviable, ya que la operación en cierta manera queda condicionada a la organización corporativa, la disponibilidad de los firmantes, el notario y la respuesta o aprobación de los terceros.

4.1.2 Índice orientativo del SPA de las participaciones de Industrias Corellia, S.L.

El contrato de compraventa de participaciones sociales debe seguir una estructura bien definida y homogénea, cómo se detalla a continuación:

1. Partes y definiciones: identificación de las partes compradora y vendedora, glosario de términos definidos y expositivo de la operación.
2. Objeto: transmisión de las participaciones sociales, manifestación de que se encuentran libres de cualquier carga, contratos y activos que se incluyen en la operación, filiales de la sociedad y regularizaciones intragrupo.
3. Precio y mecanismo: elección del mecanismo locked box o completion accounts, forma de pago y, en su caso, escrow o retenciones aplicables.
4. Condiciones suspensivas: notas simples de la sociedad, acuerdos sociales de la junta general, consentimiento de terceros, opinión legal y efectos de incumplimiento.
5. Manifestaciones y garantías: capacidad de las partes, estados financieros, contratos vigentes, materia laboral y tributaria, y límites de responsabilidad.
6. Covenants: curso ordinario, mantenimiento de licencias y relaciones, obligaciones post-closing.

7. Closing (cierre): otorgamiento de escritura pública e inscripción del Libro Registro de Socios.
8. Reclamaciones y remedios: procedimiento judicial o extrajudicial, cuantificación y mitigación.
9. Terminación: causas y efectos.
10. Miscelánea: cláusulas de confidencialidad, cesión, notificaciones, gastos, jurisdicción y ley aplicable.
11. Anexos: listado de filiales, porcentajes de participación, poderes de representación, certificaciones societarias, cuentas bancarias y modelo de carta de consentimiento.

4.1.3 Escritura pública: necesidad y efectos de su omisión

La transmisión intervivos de participaciones sociales en una sociedad limitada requiere que se realice mediante un documento público para ser completamente eficaz ante la sociedad. Por consiguiente, si la operación no se formaliza en escritura pública, el acuerdo privado es vinculante para las partes, aunque el comprador no se convierte en socio desde el punto de vista societario y, por ello, no se puede inscribir en el Libro Registro de Socios, ni ejercer derechos políticos como el ejercicio del voto o económicos como percibir dividendos.

En línea con lo anterior, si el documento no se celebra en escritura pública, la sociedad legítimamente puede no reconocer al adquirente hasta que se le presente el título público. Asimismo, como bien hemos expuesto también en puntos anteriores, la falta de otorgamiento ante documento público dificulta la punibilidad de la operación frente a terceros y la correcta identificación del nuevo titular de las participaciones sociales de la sociedad. Para que ello no suceda, lo óptimo sería exigir a las partes el otorgamiento de escritura pública del SPA y, posteriormente, proceder a la inscripción del Libro Registro de Socios, con el objeto de fijar la fecha de los efectos societarios de la operación.

4.1.4 Comparecencia notarial a través de videoconferencia

Aunque la *Ley 11/2023, de 8 de mayo, de trasposición de Directivas de la Unión Europea en materia de accesibilidad de determinados productos y servicios*,

migración de personas altamente cualificadas, tributaria y digitalización de actuaciones notariales y registrales, ha habilitado la actuación notarial a distancia para determinados supuestos a través del Portal Notarial del Ciudadano, no es posible elevar a público el contrato de compraventa de participaciones sociales mediante videoconferencia. Para este tipo de escrituras societarias complejas sigue exigiéndose la comparecencia presencial del otorgante ante notario en España o, en su defecto, la representación mediante apoderado.

Atendiendo a razones de seguridad, la forma más operativa sería que el Sr. Galen Erso otorgase un poder especial de representación a favor de un representante en España. Este poder puede (i) otorgarse ante un notario local en el país de residencia donde se encuentre el interesado, si bien es obligatorio que dicho poder de representación se encuentre legalizado o apostillado y, en su caso, se aporte traducción jurada del poder y; (ii) ante el Consulado de España.

En el caso de que se otorgue poder especial de representación, el contenido deberá ser el siguiente: (i) compareciente o poderdante; (ii) apoderado; (iii) facultades suficientes y específicas, que principalmente sería la facultad para realizar y otorgar la compraventa de las participaciones y firmar aquellos documentos que sean necesarios para que se lleva a cabo la operación y la facultad de elevar a público la escritura de compraventa en nombre del Sr. Galen Erso; (iv) certificado notarial con la Apostilla de la Haya, en caso de que se otorgue en un país fuera de España. Otra opción sería que el Sr. Galen Erso otorgue la escritura o el poder en el propio consulado, y posteriormente la remita a la notaría donde se produzca la firma de la operación para su protocolización.

En definitiva, el otorgamiento de un poder especial de representación sería la opción más segura para garantizar el cierre de la operación en plazo.

4.1.5 Sumisión a tribunales de Barcelona

En el contrato de compraventa si es posible incluir una **cláusula de sumisión expresa** a los juzgados y tribunales de Barcelona, aunque Industrias Corellia, S.L. sea una sociedad cuyo domicilio social se encuentre en Madrid y la firma tenga lugar en Madrid. En contratos privados entre empresarios, la competencia territorial puede

aprobarse a través de una sumisión expresa, siempre que no se trate de foro exclusivos o imperativos. Así, sería suficiente con incluir en el contrato de compraventa una cláusula clara e inequívoca de elección del foro y de renuncia a otro que pudiera corresponder.

En virtud de lo anterior, se recomendaría incluir en la miscelánea del contrato de compraventa lo siguiente: (i) una cláusula de sumisión expresa a los tribunales y juzgados de Barcelona; (ii) una renuncia expresa a otros foros que fueran de aplicación; (iii) un apartado de domicilios a efectos de las notificaciones; (iv) la posibilidad de un pacto de arbitraje, si procediera por voluntad de las partes; y (v) coherencia en la cláusula de la ley aplicable al SPA.

4.1.6 Contingencia de titularidad de IP

La aparición de una contingencia en la titularidad sobre determinados desarrollos tecnológicos altamente especializados del negocio de Industrias Corellia, S.L. exige la protección del SPA a través de mecanismos complementarios entre sí que ayuden a garantizar la viabilidad y eficacia de la operación.

Consecuentemente, las alternativas propuestas son las siguientes:

- a) **Condición suspensiva:** el cierre de la operación quedará condicionado a que se produzca un saneamiento en la cadena de la titularidad sobre los desarrollos tecnológicos y se entrega la documentación necesaria que refleje la titularidad probatoria suficiente. Dicha documentación puede consistir en cesiones de derechos firmadas por empleados y colaboradores, contratos de servicios con cláusulas de precio intelectual y evidencias de creación como depósitos o registros. Seguidamente, y en línea con la existencia de la condición suspensiva, deberá realizarse un checklist de cierre y aportarse un documento acreditativo por parte del vendedor que manifieste el cumplimiento de la condición suspensiva.

Así, en caso de no cumplirse lo mencionado en el párrafo anterior, el comprador tendrá la opción de resolver la operación sin ningún tipo de penalización, o bien, si es de su interés, extender el plazo solo si se cumplen

ciertos objetivos estipulados. Por consiguiente, el establecimiento de una condición suspensiva en pre-closing traslada el riesgo de la operación a un momento previo al cierre de la operación y evita problemas futuros sobre la titularidad de los desarrollos tecnológicos.

- b) **Manifestaciones y garantías reforzadas:** el vendedor otorgará al comprador ciertas manifestaciones y garantías reforzadas sobre (i) la titularidad plena y libre de gravámenes sobre los desarrollos tecnológicos altamente especializados; (ii) que no se produce ningún tipo de infracción sobre derechos de terceros; (iii) documentación que acredite la inexistencia de licencias ocultas que puedan afectar a la explotación de los desarrollos tecnológicos; (iv) que la cadena de cesiones y contratos que atribuyen la propiedad de los desarrollos tecnológicos está completa y se encuentra ininterrumpida. Todas estas garantías reforzadas serán calificadas como fundamentales para la operación y, si se incumplen, el vendedor podrá responder de dicho incumplimiento hasta un límite del 100% del precio de la propiedad y durante un plazo ampliado.
- c) **Indemnidad específica con garantía financiera y control de reclamaciones:** esta tercera alternativa se configura a través de una indemnidad ad hoc, cuyo objetivo será cubrir toda la pérdida vinculada a la contingencia existente como reclamaciones de terceros, sanciones y costes. Con el fin de asegurar el cobro de dicha indemnidad, lo que se deberá hacer es pactar un escrow o retención del precio durante un periodo de tiempo establecido, estando en línea con las manifestaciones y garantías dispuestas, y que pueda ser liberable en caso de que se acredite el saneamiento de la contingencia. A través de este mecanismo, se consigue monitorizar el riesgo existente y evita problemas futuros sobre la situación de solvencia del vendedor.

4.1.7 Resolución del pacto de socios antes del cierre

Según el equipo de Damask Holdings, el pacto de socios vigente en Industrias Corellia, S.L. es bastante improbable que se pueda resolver en el momento anterior al cierre de la operación. No obstante, la solución que se propone a continuación pasaría por dar por finalizado al pacto de socios en el propio SPA y hacer que quede sin efectos de forma automática en el post-closing.

Para llevar a cabo lo dispuesto en el párrafo anterior, las partes deberán:

1. **Otorgar un documento de terminación en escrow:** este caso se caracteriza porque todas las partes firmantes del pacto de socios lleven a cabo una terminación de este con su eficacia condicionada al cierre de la operación, es decir, que se entregue la documentación donde se manifieste la terminación del pacto de socios en escrow y, posteriormente, quede liberado y sin efectos en el closing.
2. **Carta de renuncia:** a través de esta carta de renuncia, los firmantes se comprometen de forma irrevocable a no invocar el pacto de socios frente al comprador desde el *signing*, y no oponerse a la transmisión de los activos de la sociedad de Industrias Corellia, S.L.
3. **Cláusula de cesación:** en el SPA se establecerá una cláusula donde se manifieste que, de forma simultánea al cierre, el pacto de socios quede sin efecto respecto de todas las participaciones transmitidas y frente a la sociedad. Para mayor evidencia de seguridad, se deberá entregar un documento que certifique el cese del pacto de socios.
4. **Manifestaciones del vendedor:** en este caso, el vendedor declarará que no existe ningún tipo de pacto de socios distinto al existente y asumirá una indemnidad específica si se produce una reclamación futura que derive del pacto de socios en un momento posterior al cierre de la operación.

5. **Ajustes en los estatutos sociales:** sí alguna regla presente en el pacto de socios ya está incluida en los estatutos sociales como, por ejemplo, la regla de la mayoría reforzada del 90% para la enajenación de activos esenciales, seguirá vigente tras la compraventa, aunque el pacto de socios se extinga por estar contenida en los estatutos.

Por ello, lo óptimo sería que en la junta general del cierre se acuerde la modificación estatutaria para ajustar o eliminar aquellas reglas y, a continuación, se eleve a público e inscriba en el Registro Mercantil, ofreciendo una mayor seguridad jurídica al nuevo accionariado, evitando que queden sometidos a regímenes de votación anteriores a la compraventa.

6. **Poderes irrevocables:** desde el signing de la operación, los socios firmantes tendrán que otorgar un poder irrevocable donde se comprometen en la junta general de cierre a adoptar todos los acuerdos necesarios para la buena consecución de la operación de compraventa.

Todos los puntos manifestados en este apartado se alinean con el artículo 29 LSC. Como bien hemos expuesto con anterioridad en el presente trabajo, los pactos parasociales no son oponibles ante la sociedad ni ante terceros salvo que se incorporen los estatutos sociales y son solo obligacionales entre las partes firmantes.

Por esta razón, las medidas propuestas en el presente apartado garantizan (i) la no oposición de los socios al cierre, (ii) la extinción automática del pacto de socios en el closing y (iii) que se cubre el riesgo ante cualquier reclamación futura. Dicho todo esto, se respeta el punto de vista manifestado por el equipo de Damask Holdings de no resolver el pacto antes del cierre de la operación, pero, por otro lado, se asegura que el pacto de socios no interrumpa ni entorpezca la operación con posterioridad al cierre.

4.1.8 Protección frente a siniestro y franquicia

En vistas de que el daño neto sufrido por el incendio para Industrias Corellia, S.L. es incierto y la franquicia real del seguro es el equivalente a la facturación de la planta ubicada en Murcia de un mes con un mínimo de 150.000 €, lo conveniente sería incluir en el contrato de compraventa un paquete de opciones donde se prevean diferentes escenarios, sin que se produzca un bloqueo en la operación. A tenor de lo expuesto, el paquete de opciones que se plantea es el siguiente:

a) Indemnidad con escrow

En este caso, lo que se deberá prever en el contrato de compraventa, es una indemnidad que cubra todo coste que no sea reembolsado por el seguro, como daños materiales, lucro cesante o gastos. Así, se pactará un escrow o retención en el precio con un importe amplio ajustado al peor caso razonable previsto, que suele rondar la facturación mensual de la planta de Murcia, y que pueda liberarse según se produzcan pagos por parte de la parte aseguradora.

b) Cesión de derechos de cobro y abono de coberturas al comprador

En esta opción, se podrá incluir una cesión al comprador de todo aquel derecho de cobro que surja frente a la aseguradora relativo al siniestro y una obligación de pago por parte del vendedor al comprador de cualesquiera coberturas que perciba en un momento post-closing.

c) Declaraciones al cierre

Cuando llegue el momento del cierre de la operación, el vendedor deberá declarar por escrito que: (i) el seguro y la franquicia son exactamente los mencionados; (ii) el estado del siniestro es el declarado, incluyendo las fechas, los peritajes y las comunicaciones con la compañía aseguradora y; (iii) no hay nada que deje al siniestro sin cobertura. De igual forma, para aportar una mayor seguridad a la operación, se deberá presentar un certificado donde se indique que no se ha producido ningún cambio y, en el caso de que se produzca una contingencia desfavorable entre los días anteriores al cierre y el cierre, se otorgue una opción al comprador de cancelar la operación o modificar el precio.

d) Mecanismo de ajuste diferido

El mecanismo de ajuste diferido permite guardar una parte del precio en una cuenta en garantía durante un periodo de plazo establecido, en este caso, de 6 a 12 meses. Así, cuando se cuantifique de forma real el daño neto sufrido por el incendio, si la aseguradora paga menos de lo esperado y queda daño sin cubrir, se puede disponer del precio en escrow hasta el límite pactado y, en cambio, si la aseguradora paga más de lo previsto, el dinero sobrante se devolverá al vendedor, ajustando el precio final al valor real del siniestro.

En definitiva, con la previsión de estas cuatro opciones, la incertidumbre en la cobertura y la franquicia real se regula en el contrato, protegiendo el precio y manteniendo la ejecución del cierre, sin tener que esperar a una valoración real exacta del siniestro.

4.2 Coinversión

4.2.1 Control de Kyber BidCo (50/50 equity) con liderazgo de Tradium

Con una igual inversión por parte de Tradium e Incom, el control de Kyber Bidco se podría asegurar a través de ciertos mecanismos societarios y extra societarios. Por ello, a continuación, se detalla una propuesta integrada y viable para ambas partes.

A. Alternativas societarias (a través de estatutos de Kyber BidCo)

1. Kyber Bidco como S.A. con acciones sin voto

En este sentido, se constituiría una sociedad anónima y se estructura parte de la aportación de Incom en acciones sin derecho de voto (hasta el 50 % del capital social total).

Así, Tradium suscribe un porcentaje mayor al 50 % de acciones con voto y designa la mayoría del Consejo de administración; por otro lado, Incom mantiene la paridad económica a través del dividendo preferente en su tramo sin voto. Dicho esto, se asegura una mayoría política para Tradium, sin perder la intención de Incom de que cada parte ostente un 50 % del capital social de la sociedad desde un punto de vista económico.

Seguidamente, los miembros del Consejo de Administración serán un número impar, la presidencia será propuesta por Tradium y el presidente tendrá un voto de calidad para resolver aquellos empates que se den en materias no reservadas. No obstante, sería recomendable añadir un catálogo acotado de materias reservadas que requieran mayoría cualificada del Consejo de Administración y que la gestión ordinaria quede bajo regímenes de mayorías simples, evitando así vetos de hecho.

2. Kyber Bidco como S.L. con clases de participaciones y derechos especiales

En este supuesto, la opción sería mantener la sociedad limitada creando clases de participaciones sociales distintas como, por ejemplo, clase A y clase B. La clase A de participaciones sociales se atribuirían a Tradium incluirían los siguientes aspectos: (i) el derecho a designar a la mayoría de los administradores; (ii) elección del presidente con votos dirimente; (iii) opción de veto estatutario sobre ciertos numerus clausus de asuntos estratégicos de la sociedad. Por otro lado, la clase B de participaciones sociales se atribuirían a Incom en pro de la igualdad en cuanto a participación social se refiere y participación en la información, sin llegar a tener capacidad de bloquear el funcionamiento ordinario y cotidiano de la sociedad.

También será conveniente añadir quórum que eviten bloqueos tácticos en la sociedad como, por ejemplo, quórum ordinario sin necesidad del consejero de Incom, salvo en materias reservadas y añadir cláusulas como un drag-along estatutario que permita a Tradium forzar la venta conjunta a un tercero a determinadas valoraciones/umbral de votos, alineando el posterior exit con su liderazgo.

3. Consejos y mayorías reforzadas

Tanto en S.L. como en S.A., debería asegurarse una mayoría de Tradium en el consejo de administración. Así, lo conveniente sería que Tradium designase al presidente del consejo de administración con la opción de voto decisivo, acompañado del establecimiento de mayorías, cualificadas para las materias reservadas. Dicho lo anterior, Tradium se garantiza así un control operativo efectivo

sobre Kyber Bidco y a la vez salvaguarda las decisiones de carácter estructural y de mayor importancia.

B. Alternativa extrasocietaria (pacto de socios)

La alternativa extrasocietaria sería plasmarlo en un pacto de socios. A través de dicho pacto de socios se debe reconocer a Tradium como principal inversor de Kyber Bidco, otorgándole la responsabilidad de dirigir el proceso de inversión, comunicarse con los financiadores, definir la estrategia y llevar a cabo el exit.

Con el fin de no detener la ejecución ordinaria, se replicarán y detallarán las materias reservadas de los estatutos, restringiendo el veto cruzado a asuntos verdaderamente estructurales. En el momento de una potencial salida o venta, se preverán derechos de drag-along a favor de Tradium y un tag-along a favor de Incom de configuración estatutaria, sumado a un lock up inicial y derechos de reporting periódicos, así como pactos de no competencia.

Alternativamente, en caso de que surjan bloqueos entre las partes, se establecerán mecanismos como negociación, mediación o arbitraje y, si persisten, mecanismos de mercado alternativos como ruleta rusa o texas shootout.

4.2.2 Materias que exigen acuerdo de ambos socios de Kyber BidCo

Respecto de aquellas materias que requieren la aprobación de ambos socios, es decir, materias especialmente sensibles como (i) ampliaciones de capital sin reconocimiento del derecho de preferencia a todos los socios, (ii) modificaciones estructurales, (iii) nombramiento o reelección de auditor Big Four y (iv) operaciones con administradores o personas vinculadas, lo más conveniente sería que en los estatutos sociales se reflejará una lista cerrada de “materias reservadas” a la Junta General y, en su caso, al Consejo de Administración, condicionando la adopción de los acuerdos a (a) una mayoría cualificada que incluya tanto el voto favorable de ambos socios (doble llave) y/o, (b) una mayoría reforzada que incorpore el voto afirmativo de al menos uno de los consejeros designados por Tradium e Incom, respectivamente.

La técnica prevista en el párrafo anterior evita exigir una unanimidad absoluta para todo el elenco de materias reservadas o especialmente sensibles, y configura un veto cruzado limitado a decisiones estructurales y, a la vez, se preserva la agilidad en el resto de las decisiones ordinarias. A su vez, estos mecanismos deben ajustarse a los límites impuestos por la LSC tales como la alegación de no introducir obligaciones adicionales a los socios sin su consentimiento, respetar los derechos mínimos indisponibles y motivar estatutariamente la necesidad de quórum y mayorías reforzadas.

A tenor de lo expuesto, para garantizar una mayor operatividad en la sociedad, sería conveniente delimitar con precisión (i) el ámbito objetivo de cada materia reservada, (ii) el órgano competente, (iii) los umbrales de aprobación y (iv) los efectos de la falta de quórum y el régimen de convocatorias sucesivas.

4.2.3 Consejo de administración de Kyber BidCo

En relación con la configuración del órgano de administración Kyber BidCo, la propuesta de un Consejo de administración, compuesto por un total de **cinco miembros** (cuatro designados a propuesta de Tradium y uno propuesto por Incom), desde un punto de vista jurídico, es correcto en una sociedad limitada y se adecúa al estándar de un buen gobierno, siempre y cuando se complemente con la reglas estipuladas sobre el quórum, régimen de convocatorias y catálogo de materias reservadas al Consejo y a la junta general.

Por un lado, las ventajas que proporciona un Consejo de Administración compuesto por cinco miembros, es la claridad y ejecutividad en la cadena de mando y el control efectivo por parte de Tradium. Por otro lado, como posibles desventajas a este tipo de configuración de consejo de administración sería (i) una percepción de desequilibrio entre los objetivos de que cada sociedad desde un punto vista económico tenga el 50 % de la participación, (ii) una excesiva concentración de responsabilidades en los consejeros propuestos por Tradium y (iii) el riesgo de bloqueo en materias reservadas y se exige la presencia del consejero propuesto por Incom para su debida aprobación.

En virtud de lo anterior, sería conveniente establecer ciertas recomendaciones para mitigar aquellas situaciones de bloqueo que pudieran tener lugar. Por ello, las recomendaciones serían: (i) otorgar un voto de calidad al presidente en aquellas materias no reservadas; (ii) establecer quórums que eviten bloqueos por inasistencia en asuntos ordinarios (con asistencia telemática y cooptación para cubrir vacantes) y; (iii) limitar las materias reservadas a aquellas cuya trascendencia sea estructural (M&A, modificaciones estatutarias, operaciones vinculadas, emisiones/endeudamiento), con mayorías reforzadas.

No obstante, como alternativas, igualmente válidas a una composición de un Consejo de Administración de cinco miembros, podría considerarse la opción de:

- **Consejo de administración de tres miembros** (dos de Tradium y uno de Incom) con el voto de calidad del presidente, elegido por Tradium, logrando una mayor eficiencia y menores costes.
- **Consejo de administración de seis miembros** (cuatro de Tradium y dos de Incom), con el voto de calidad del presidente, elegido por Tradium, aportando mayor equilibrio político e institucionalización, pudiendo incorporar la figura del secretario no consejero que refuerce el cumplimiento formal del Consejo.

4.2.4 *Cargo de consejero: persona física vs. persona jurídica*

En este contexto, respecto del ejercicio del cargo de consejero por el Sr. Krennic, es necesario matizar que la designación de una persona jurídica como consejera de una sociedad con un representante persona física, no traslada la responsabilidad exclusivamente a la entidad. Esto es, que tanto la persona jurídica como su representante persona física responden solidariamente por los actos del cargo y por aquellas infracciones que cometan en virtud de los deberes de diligencia y lealtad expuestos en la LSC, alcanzándoles el estándar de diligencia del ordenado empresario y la *business judgement rule* recogido en el artículo 226 LSC (junto con los artículos 225 y 227 LSC). En definitiva, el representante persona física no queda bien blindado por el mero hecho de que actúe a través de una persona jurídica.

Por un lado, nombrar consejera a una persona jurídica aporta ventajas organizativas: opción de rotar el representante persona física sin la necesidad de

cesar al consejero, mejor gestión de compliance, formación y pólizas D&O centralizadas. No obstante, ello implica doble exposición tanto para la entidad como para el representante, mayores formalidades en cuanto al nombramiento, revocación e inscripción del representante y mayor rigor en el cumplimiento del deber de información y abstención para evitar cualquier tipo de conflicto de interés.

En un contexto como el que se nos presenta en el caso, con fondos de inversión, lo recomendable sería nombrar consejera de Kyber Bidco a una sociedad del perímetro de Tradium. Designada la persona jurídica como consejera, se debería nombrar un representante idóneo y estable que garantice la continuidad y el buen gobierno de Kyber Bidco, complementado con ciertas garantías como una póliza D&O amplia, una carta de indemnidad interna, protocolos de gestión de conflictos y de información y formación en deberes y gobierno corporativo.

4.2.5 Paquete de garantías reales

4.2.5.1 Prenda sobre las participaciones de Industrias Corellia, S.L.

La prenda es un derecho real de garantía que grava bienes muebles al cumplimiento de una obligación. En este sentido, es posible constituir una prenda sobre las participaciones sociales de Industrias Corellia, S.L. y sus filiales como garantía a la financiación.

El otorgamiento de una prenda sobre participaciones sociales exige, entre otros, los siguientes requisitos: (i) el otorgamiento de la prenda en escritura pública, (ii) anotación de la prenda en los libros registros de socios, (iii) el certificado de prenda, (iv) la necesidad de coordinar la prenda con las cláusulas estatutarias previstas de transmisibilidad incluyendo, cuando sea necesario, renunciaciones/waivers ante un posible caso ejecución y transmisión y (v) reforzar su oponibilidad ante un potencial escenario de insolvencia.

Asimismo, estas prendas de carácter posesorio deben estructurarse con compromisos de no gravamen y no disposición y, en caso de financiación sindicada, prever una estructura de agente de garantías que actúe en nombre de todos los acreedores.

En definitiva, la prenda de participaciones es una garantía eficaz en financiaciones siempre que se cumpla con las formalidades previstas en los párrafos anteriores.

4.2.5.2 Constitución de hipoteca sobre inmuebles de Industrias Corellia, S.L.

La hipoteca es un derecho real de garantía que grava bienes inmuebles al cumplimiento de una obligación. La constitución de la hipoteca requiere escritura pública e inscripción registral, recomendándose su formalización en un momento post-closing, con justificación en el interés del grupo. De igual forma, deberán incluirse cláusulas de limitación de responsabilidad y, en su caso, valorarse si el inmueble es un activo esencial, en cuyo caso la hipoteca necesitará el acuerdo de la Junta General con la mayoría estatutaria reforzada que corresponda.

Sumado a lo anterior, deben respetarse los principios de mantenimiento del capital y evitar, en sociedades anónimas del perímetro de Industrias Corellia, S.L. cualquier supuesto de asistencia financiera y, en sociedades limitadas, ponderar el interés social, la proporcionada del riesgo y la consideración del activo como esencial.

Por lo tanto, es posible establecer una hipoteca sobre el bien inmueble, cumpliendo con los requisitos necesarios de inscripción, aprobación societaria en caso de que sea un activo esencial y limitación de responsabilidad.

4.3 Disputa post M&A

4.3.1 Viabilidad de la demanda y estrategia a seguir

A pesar de la cláusula del SPA que limita a un año las reclamaciones por manifestaciones y garantías, en este caso sí procede interponer una demanda. La limitación temporal contenida en la cláusula del SPA no recoge las conductas donde se aprecia dolo y/o ocultación consciente de información esencial. Según el artículo 1.102 CC, “*la responsabilidad procedente del dolo es exigible en todas las obligaciones*” y que la renuncia a ejercerla es nula, es decir, no cabe renunciar al dolo futuro. Por ello, si se acredita que, al cierre de la operación de compraventa existían derechos de crédito antiguos incobrables, no provisionados y conocidos por el vendedor, la caducidad de un año no opera.

La vía principal es interponer una acción indemnizatoria por dolo o incumplimiento intencionado o gravemente negligente, con foco en la fiabilidad del circulante y en la omisión de las provisiones debidas. De forma subsidiaria, también es posible interponer la anulación del SPA por vicio del consentimiento conforme a los artículos 1265 y 1301 CC, teniendo en cuenta el plazo de cuatro años para interponer la acción de anulación desde la consumación del contrato, así como la responsabilidad precontractual, por no reflejar toda la información contable y financiera en la negociación de la operación.

La estrategia probatoria debe fundamentarse en la Ley de Enjuiciamiento Civil. En primer lugar, sería recomendable promover diligencias preliminares, con el fin de obtener la contabilidad, la antigüedad del saldo de los clientes y las comunicaciones internas, de acuerdo con los artículos 256 y ss. LEC) y, si existe riesgo de pérdida de fuentes, solicitar el aseguramiento o la anticipación de la prueba (arts. 293 y ss. LEC). Posteriormente, en el proceso del juicio, hacer especial énfasis en la carga de la prueba y facilidad probatoria, aportando fuentes de prueba como políticas de provisiones, papeles de trabajo sobre la auditoría del año 2025, hallazgos en auditoría de 2026, y cualquier tipo de comunicación relacionada con morosidad o provisiones.

En cuanto a la pretensión económica, el daño debe cuantificarse como el importe incobrable no provisionado a la fecha de cierre, es decir, una cantidad aproximada a los 3.000.000 €, sumado a los costes de saneamiento y recobro y los gastos periciales y de auditoría, en cantidades netas descontando el efecto fiscal.

A tenor de lo expuesto, la estrategia debe desplegarse, por un lado, en las actuaciones inmediatas y, por otro lado, en la fundamentación del fondo de la cuestión. Por ello, es necesario remitir un requerimiento al vendedor donde se deje constancia de la contingencia sobre los derechos de créditos incobrables, invocando el dolo y solicitando, si es necesario, la conservación y aseguramiento de la prueba.

En definitiva, la demanda debe estar articulada con los siguientes argumentos y actuaciones: (i) el conocimiento previo del riesgo por parte del vendedor; (ii) la

omisión de la provisión exigible en los estados contables; (iii) como petición principal, la indemnización por dolo y como peticiones subsidiarias, vicio del consentimiento y culpa in contrahendo. Asimismo, hay que subrayar que la caducidad de un año pactada en las manifestaciones y garantías del SPA no bloquea las vías previstas en los párrafos anteriores. Con todo ello, la reclamación es viable y defendible ante los tribunales.

4.3.2 Foro, procedimiento, honorarios y recursos

A. Órgano competente

En primer lugar, y en atención a lo expuesto en el apartado 6.5 del presente escrito, rige la cláusula de sumisión expresa contenida en el SPA, es decir, que las partes se someten a los Juzgados de Primera Instancia de Barcelona. En caso de que no existiera la cláusula de sumisión, expresa, regiría la regla general; esto es, los Juzgados de Primera Instancia del domicilio del demandado (Damask Holdings) o del lugar de cumplimiento. Los Juzgados de lo Mercantil únicamente serían competentes y se acumulan acciones de competencia objetiva mercantil además de la reclamación contractual del SPA.

B. Tipo de procedimiento

En virtud de los artículos 249 y 250 LEC, por motivos de cuantía y materia, el cauce es el juicio ordinario con demanda, contestación, audiencia previa y juicio.

C. Procurador y abogado

El artículo 23 LEC exige la comparecencia en juicio a través de procurador y el artículo 31 LEC recoge la necesidad de que los litigantes sean dirigidos por abogados habilitados que conozcan el asunto. Por ello, la intervención de procurador y abogado es preceptiva.

D. Honorarios y costas

Los honorarios del abogado se pactan en la hoja de encargo y pueden ser libres. A efectos de tasación de costas, los Colegios Profesionales aplican diversos criterios orientadores.

Los honorarios del procurador se rigen por el sistema de arancel, de acuerdo con Real Decreto 434/2024, de 30 de abril, por el que se aprueba el arancel de derechos de los profesionales de la Procura. En particular, el arancel establece un tope máximo de 75.000 euros por procedimiento (sin perjuicio de los conceptos accesorios previstos en la norma), de modo que, a efectos de costas, la tasación de los derechos del procurador no puede exceder de ese umbral.

No obstante, en caso de que haya condena en costas, en virtud del artículo 394.3 LEC, “el importe repercutido en concepto de honorarios al abogado a la parte vencida no podrá exceder la tercera parte de la cuantía del litigio, salvo temeridad del litigante condenado”. Si no existe condena en costas, cada parte asume los honorarios conforme a la hoja de encargo pactada.

E. Recurso

A tenor del artículo 455 LEC, la sentencia dictada por el Juzgado de Primera Instancia es apelable ante la Audiencia Provincial de su circunscripción.

Suprimido el recurso extraordinario por infracción procesal por el RDL 6/2023, el único recurso extraordinario frente a la sentencia de apelación dictada por la Audiencia Provincial es el recurso de casación ante el Tribunal Supremo conforme al artículo 477 LEC. El recurso de casación debe fundamentarse en la infracción de normas sustantivas o procesales, pero exige de manera obligatoria interés casacional en los términos legales previstos.