



MÁSTER UNIVERSITARIO EN ACCESO A LA ABOGACÍA Y A LA
PROCURA

CASO PRÁCTICO PARA EL TRABAJO DE FIN DE MÁSTER
ESPECIALIDAD DERECHO DE LA EMPRESA

Autor: Macarena L. Meléndez Muñoz

Grupo C MUAAP

Tutora: Mati de los Ángeles Hernández Alfaro

Madrid

2025

ÍNDICE

BLOQUE A. REORGANIZACIÓN SOCIETARIA	5
1. Planteamiento de la cuestión y objetivos. Operación preparatoria – Pregunta 15.a)	5
2. Alternativas jurídicas - Pregunta 15.b)	5
2.1. <i>Escisión parcial (art.60 Real Decreto-ley 5/2023)</i>	<i>5</i>
2.2. <i>Segregación (art.61 Real Decreto-ley 5/2023)</i>	<i>6</i>
2.3. <i>Constitución de sociedad íntegramente participada mediante transmisión del patrimonio</i>	<i>6</i>
2.4. <i>Propuesta final.....</i>	<i>7</i>
BLOQUE B. PACTOS ENTRE SOCIOS, ADOPCIÓN DE ACUERDOS Y GOBIERNO CORPORATIVO. SEPARACIÓN DE LOS NEGOCIOS	7
1. Naturaleza y eficacia de los pactos parasociales - Pregunta 19. a).....	7
2. Efectos frente a la sociedad. Oposición al aumento de capital – Pregunta 19.b)	8
3. Voto en contra del aumento de capital – Pregunta 19.c).....	9
4. Remedios frente al acuerdo de no aumentar capital y posibilidades de impugnación – Pregunta 19.d).....	10
5. Elevación a público – Pregunta 19. e)	11
6. Autorizaciones necesarias – Pregunta 20	11
7. Mayorías reforzadas y oposición del socio mayoritario – Pregunta 22.a).....	12
8. Efectos de la coincidencia entre el pacto de socios y los estatutos sociales – Pregunta 22.b)	13
BLOQUE C. REPARTO DE DIVIDENDO	13
1. Importe máximo del dividendo- Pregunta 24. a).....	13
2. Procedimiento para el reparto de dividendo y documentación exigible- Pregunta 24.b)	14
3. Reparto del dividendo en operación posterior – Pregunta 24.c)	15
BLOQUE D. VENTA DE INDUSTRIAS CORELLIA	16
1. Ejecutar la compraventa en un plazo de un mes – Pregunta 26.a)	16
2. Índice contrato de compraventa – Pregunta 26.b)	16
3. Elevación a público contrato de compraventa – Pregunta 26.c)	18
4. Otorgamiento de la escritura por videoconferencia – Pregunta 26.d).....	19
5. Someter las controversias a los juzgados de Barcelona – Pregunta 26.e).....	20
6. Riesgos de propiedad intelectual – Pregunta 26.f).....	21
7. Pacto de socios antes de la compraventa – Pregunta 26.g)	21
8. Pacto de socios antes de la compraventa – Pregunta 30.a)	23
BLOQUE E. COINVERSIÓN.....	24
1. Mecanismo para asegurar el control de KyberBid Co – Pregunta 33.a).....	24
2. Regulación estatutaria de materias reservadas – Pregunta 33.b)	25

3. Composición del consejo de administración de Kyber BidCo – Pregunta 33.c).....	27
4. Ejercicio del cargo de consejero por persona física o como representante de una persona jurídica – Pregunta 33.d)	28
5. Pignoración de las participaciones y de sus filiales como garantía del préstamo sindicado – Pregunta 34.a).....	30
6. Hipoteca sobre determinados inmuebles – Pregunta 34.b).....	32
BLOQUE F. DISPUTA POST M&A	33
1. Acción judicial por saldos incobrables notificados fuera del plazo contractual de responsabilidad – Pregunta 38.a).....	33
2. Reclamación judicial– Pregunta 38.b).....	35
(i) <i>Órgano jurisdiccional competente</i>	35
(ii) <i>Tipo de procedimiento aplicable</i>	36
(iii) <i>Intervención de abogado y procurador</i>	36
(iv) <i>Honorarios de abogado y procurador</i>	37
(v) <i>Recursos contra la sentencia de primera instancia</i>	37

CONCLUSIONES

FUENTES JURÍDICAS

INTRODUCCIÓN

El presente Trabajo Fin de Máster tiene por objeto el análisis jurídico y la resolución del caso propuesto en el marco del *Máster de Acceso a la Abogacía y la Procura, especialidad en Derecho de la Empresa*.

El supuesto gira en torno a la sociedad Industrias Corellia, S.L., una sociedad limitada dedicada al sector de las telecomunicaciones. Dada su dimensión y volumen de operaciones, presenta una estructura societaria compleja, integrada en un grupo empresarial con varias filiales dedicadas a distintas líneas de negocio.

Este estudio se orienta a resolver las cuestiones jurídicas planteadas en torno a la reorganización societaria del grupo, la separación de las líneas de negocio, los pactos entre socios, la capitalización de créditos, el reparto de dividendos, la compraventa de participaciones sociales y los conflictos surgidos tras las operaciones de M&A. El análisis aborda materias de especial trascendencia en el ámbito del Derecho societario, como la validez y eficacia de los pactos parasociales, las operaciones de reestructuración empresarial, la distribución de beneficios y los mecanismos de garantía y responsabilidad derivados de las compraventas societarias. Asimismo, se examinan las implicaciones de gobierno corporativo y la actuación de los administradores, junto con los aspectos procedimentales y registrales que inciden en la eficacia jurídica de las operaciones realizadas.

El análisis se centra en el ámbito de la Ley de Sociedades de Capital¹ (en adelante, LSC), como eje normativo central del caso, sin perjuicio complementaria de la aplicación supletoria de otras normas mercantiles y civiles relevantes. De esta manera, la finalidad última del trabajo es proporcionar un estudio fundamentado que permita ofrecer al cliente una respuesta jurídica sólida, a la par que útil.

El trabajo se articula sobre una metodología analítico-jurídica que combina el estudio de la normativa aplicable con su aplicación práctica sobre los hechos. Se parte de la identificación del problema jurídico concreto, se determina la normativa principal y se aplica todo ello al supuesto concreto de Industrias Corellia, S.L, para finalizar con una solución jurídicamente sólida también desde el punto de vista empresarial. De esta manera, se mantiene una orientación dirigida al cliente, siguiendo unos criterios de asesoramiento, utilizando un lenguaje académico con un tono claro y analítico.

El trabajo se organiza en seis bloques que abordan de forma progresiva las distintas cuestiones jurídicas planteadas en el caso práctico. Los bloques A–F desarrollan los temas centrales del análisis: la reorganización societaria, los pactos entre socios, el reparto de dividendos, la venta de Industrias Corellia, la coinversión y la disputa post M&A. El trabajo finaliza con una síntesis de conclusiones generales que reúne las principales soluciones jurídicas y recomendaciones estratégicas para el cliente, seguida de la bibliografía y referencias normativas empleadas.

¹ Real Decreto Legislativo 1/2010, de 2 de julio, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley de Sociedades de Capital. *BOE*, núm. 161, de 3 de julio de 2010.

BLOQUE A. REORGANIZACIÓN SOCIETARIA

1. Planteamiento de la cuestión y objetivos. Operación preparatoria – Pregunta 15.a)

A juicio de este despacho, y teniendo en cuenta la intención de Damask Holdings de proceder a la desinversión separada del negocio de telecomunicaciones, desarrollado a través de las sociedades 1,2, y 5, y de las restantes actividades canalizadas mediante Desarrollos Yavin, S.L. y la sociedad 4, resulta totalmente recomendable llevar a cabo una operación preparatoria de reorganización societaria. La estructura actual del grupo no permite delimitar de manera clara y autónoma los límites patrimoniales correspondientes a cada negocio, lo que dificulta su valoración independiente, introduce incertidumbre y aumenta la exposición a conflictos con socios minoritarios y terceros vinculados contractualmente.

El marco normativo vigente, encabezado por la *Ley de Sociedades de Capital (en adelante, LSC)*² y el *Real Decreto-ley 5/2023, de 28 de junio*³ (en adelante, RD-ley 5/2023) ofrece al grupo instrumentos específicos para articular esta reorganización; en particular, las figuras de la escisión parcial, la segregación o la aportación en bloque de ramas de actividad a sociedades beneficiarias. Estas figuras permiten trasladar a otra sociedad un conjunto patrimonial autónomo, garantizando la continuidad de las relaciones jurídicas mediante el mecanismo de sucesión universal previsto en la citada normativa.

Desde la perspectiva del cliente, esta reorganización previa permite corregir la fragmentación actual y minimizar las diferencias derivadas de la convivencia de socios con intereses dispares, particularmente en Desarrollos Yavin, S.L. Asimismo, definir dos áreas societarias claras simplifica la negociación con potenciales compradores y contribuye a maximizar el valor de cada línea de actividad al presentarlas como negocios independientes. Por todo ello, consideramos plenamente justificado y recomendable la realización de una reorganización societaria previa al inicio de desinversión.

2. Alternativas jurídicas - Pregunta 15.b)

El marco jurídico aplicable se encuentra en la LSC y el Real Decreto-ley 5/2023, de 28 de junio, especialmente en sus artículos 160.f, 285 y siguientes, que atribuyen a la Junta General la competencia para aprobar operaciones de reorganización.

Con base en esta normativa, se contemplan las siguientes alternativas principales.

2.1. Escisión parcial (art.60 Real Decreto-ley 5/2023)

Esta alternativa permite transferir parte del patrimonio de la sociedad a una o varias sociedades que mantienen la personalidad jurídica de la sociedad transmitente. Citando de manera textual el artículo 60 del citado Real Decreto-ley: “Se entiende por escisión parcial el traspaso en bloque por sucesión universal de una o varias partes del patrimonio de una sociedad, cada una

² Real Decreto Legislativo 1/2010, de 2 de julio, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley de Sociedades de Capital. *BOE*, núm. 161, de 3 de julio de 2010.

³ 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, núm. 154 de 29 de junio de 2023. *BOE*, núm. 154, de 29 de junio de 2023.

de las cuales forme una unidad económica, a una o varias sociedades de nueva creación o ya existentes, recibiendo los socios de la sociedad que se escinde un número de acciones, participaciones o cuotas sociales de las sociedades beneficiarias de la escisión proporcional a su respectiva participación en la sociedad que se escinde y, en su caso, cuando sea conveniente para ajustar el tipo de canje, los socios podrán recibir, además, una compensación en dinero que no exceda del diez por ciento del valor nominal de las acciones, de las participaciones o del valor contable de las cuotas atribuidas y reduciendo ésta el capital social en la cuantía necesaria.”

Es una figura de sucesión universal, lo que facilita la transmisión de activos y derechos en una unidad económica. Sin embargo, el procedimiento exige el cumplimiento de una serie de garantías formales tales como las mayorías reforzadas, elaboración de un proyecto de escisión, informe de administradores, publicidad registral y un periodo de oposición de acreedores. Las ventajas, por tanto, son la solidez jurídica y la continuidad de la actividad. Permite aislar dentro de una sociedad o vehículo la rama de la actividad que se desea vender, en este caso, el negocio de las telecomunicaciones, facilitando una presentación al mercado de un activo autónomo. Al mismo tiempo, la sociedad escindida puede conservar el resto de las actividades sin necesidad que afecte al funcionamiento ordinario del resto del grupo. No obstante, debe señalarse como inconveniente su duración estimada, que suele alargarse entre cuatro y seis meses, y unos costes de ejecución superiores a los de alternativas menos estructuradas.

2.2. Segregación (art.61 Real Decreto-ley 5/2023)

Esta figura representa la transmisión de una o varias ramas de actividad a una sociedad beneficiaria, bien nueva o ya existente, recibiendo la sociedad transmitente participaciones o acciones de la sociedad beneficiaria. Cito nuevamente de manera textual el artículo 61 del citado Real Decreto-ley: “Se entiende por segregación el traspaso en bloque por sucesión universal de una o varias partes del patrimonio de una sociedad, cada una de las cuales forme una unidad económica, a una o varias sociedades, recibiendo a cambio la sociedad segregada acciones, participaciones o cuotas de las sociedades beneficiarias.”. Es una figura más flexible que la anterior y también con los mismos efectos de la sucesión universal.

Conforme a la normativa vigente, la segregación también opera mediante una sucesión universal, por lo que todos los activos, pasivos y relaciones jurídicas afectos a la rama de la actividad segregada se transmiten automáticamente a la sociedad beneficiaria.

Entre las ventajas encontramos un procedimiento mucho más simple, lo que lo hace más idóneo para la separación de las líneas de negocio y el mantenimiento de la matriz. En contraste con los inconvenientes, que nos encontramos con el requerimiento de un proyecto, un informe, un registro, pero mejor carga de formalidades. El calendario estimado de esta operación se encuentra en tres o cuatro meses y el coste es medio.

2.3. Constitución de sociedad íntegramente participada mediante transmisión del patrimonio

Esta modalidad especial de la escisión se aplica cuando una sociedad transmite en bloque su patrimonio (total o parcial) a una sociedad de nueva creación, recibiendo a cambio la totalidad de las acciones o participaciones de la sociedad beneficiaria. Se configura como una especie de figura jurídica similar a la filial bajo el régimen de la escisión, combinando la seguridad jurídica de la sucesión universal y la simplicidad operativa de una filial.

Entre las ventajas se encuentran la plena sucesión universal de derechos y obligaciones, sin cesiones individuales. La sociedad matriz mantiene al 100% del capital de la nueva sociedad, evitando conflictos societarios. Por ello, resulta la opción más idónea si lo que se desea es constituir un vehículo para una venta futura para una línea de negocio. No obstante, las formalidades procedimentales son similares a la escisión y se requieren de mayorías reforzadas y escritura pública inscrita. El calendario estimado suele ser de cuatro a cinco meses y el coste medio.

2.4. Propuesta final

Tras el análisis de las distintas alternativas de reorganización, se considera que la opción más adecuada para alcanzar los objetivos estratégicos de Damask Holdings es la escisión parcial y en concreto se trata de una escisión parcial financiera. Debido al hecho de que esta sociedad pretende vender de forma independiente el negocio de las telecomunicaciones respecto de las de las restantes líneas industriales y de negocio, esta figura permite asegurar que cada unidad de negocio quede aislada en una sociedad autónoma, sin necesidad de liquidar la sociedad existente ni alterar el equilibrio general del grupo.

La escisión parcial permite separar el grupo en dos grandes divisiones societarias, manteniendo la matriz y transmitiendo en bloque una nueva sociedad los activos y pasivos del área de las telecomunicaciones. Así, la matriz conservaría el resto de los activos financieros, industriales y participaciones del grupo, dejando a un lado los activos, personal contratos y licencias vinculadas a la actividad de las telecomunicaciones (sociedades 1,2 y 5), agrupados en la otra sociedad.

Asimismo, la escisión parcial se caracteriza por un procedimiento más eficiente y se alinea con los objetivos estratégicos de desinversión. El proceso, el cual comprende la formulación del proyecto, informe de administradores, publicidad, ejercicio de derechos de oposición y posterior formalización notarial e inscripción, conta de un calendario razonablemente ágil, en unos cuatro o cinco meses. Además, mantiene la proporcionalidad accionarial, dado que los socios reciben participaciones en la sociedad beneficiaria en la misma proporción que ostentan en la matriz, evitando así conflictos internos y preservando el equilibrio societario. En conjunto, la escisión parcial permite obtener dos perímetros de negocio claramente delimitados, cada uno susceptible de ser vendido de forma independiente, maximizando el valor de cada línea de actividad y facilitando un proceso de transmisión más ordenado para potenciales compradores.

BLOQUE B. PACTOS ENTRE SOCIOS, ADOPCIÓN DE ACUERDOS Y GOBIERNO CORPORATIVO. SEPARACIÓN DE LOS NEGOCIOS

1. Naturaleza y eficacia de los pactos parasociales - Pregunta 19. a)

El caso nos plantea la cuestión si los pactos suscritos entre Industrias Cornellia, S.L., y los restantes socios de Desarrollos Yanvin son vinculantes y exigibles, y qué alcance tienen sus efectos tanto internos, entre socios, y externos, frente a la sociedad y terceros.

Este acuerdo celebrado puede calificarse jurídicamente como un pactoparasocial. Los pactos parasociales son contratos de naturaleza de naturaleza privada y carácter obligacional, celebrados entre todos o algunos socios de una sociedad, al amparo del artículo 1.255 del

Código Civil (en adelante, CC)⁴. Asimismo, se menciona también en el artículo 29 LSC (“Los pactos que se mantengan reservados entre los socios no serán oponibles a la sociedad.”) como un contrato atípico, pero plenamente válido y vinculante entre las partes que lo suscriben.

Por lo tanto, tienen vinculación plena como cualquier otro tipo de contrato, pero frente a la sociedad y frente a terceros no tiene eficacia directa, salvo que el contenido de los pactos se incluya expresamente en los estatutos sociales o sea expresamente asumido por la sociedad.

El acuerdo celebrado entre Industrias Cornellia, S.L. y los restantes socios de Desarrollos Yanvin son pactos parasociales de naturaleza obligacional, válidos y vinculantes entre los socios firmantes, pero inoponibles a la sociedad y a terceros, salvo incorporación estatutaria o incorporación expresa. Generan fuerza vinculante entre los socios, con obligaciones exigibles por vía contractual, sin poder impedir la eficacia de acuerdos sociales válidamente adoptados, con posibilidad de incorporación a los estatutos para poder dotarlos de eficacia jurídica frente al resto de socios y terceros, mostrando un carácter complementario del marco estatutario y finalmente con la posibilidad de la vía procesal de reclamación, es decir, su incumplimiento se deriva a la vía civil ordinaria.

2. Efectos frente a la sociedad. Oposición al aumento de capital – Pregunta 19.b)

En Desarrollos Yavin, S.L., los socios minoritarios se oponen al aumento de capital social propuesto por la matriz del grupo, controlada por Damask Holdings, alegando que dicha operación vulnera los pactos parasociales previamente suscritos. Los argumentos de los socios minoritarios pueden resumirse en que el aumento de capital supone una finalidad de control, diluyendo su participación; que la operación infringe los pactos suscritos entre socios que limitan la adopción de acuerdos y que se vulneran los derechos individuales de los socios.

El aumento de capital social es competencia exclusiva de la Junta General, según el artículo 160 LSC y requiere un acuerdo adoptado por las mayorías establecidas en los artículos 198 y 199 de la misma Ley. Los socios minoritarios alegan precisamente que esa mayoría reforzada debería haberse adoptado o el consentimiento de todas las partes para operaciones que alteran el control societario. Sin embargo, según el artículo 29 LSC (mencionado supra), estos pactos no son oponibles a la sociedad si no han sido incorporados a los estatutos sociales. En este caso, los estatutos de Desarrollos Yavin S.L. son “sencillos y conformes a la LSC”, sin reflejar tales limitaciones, por lo que los pactos tienen eficacia obligacional entre los socios.

Por lo tanto, la alegación que presentan los socios minoritarios de oponerse a dicho aumento de capital no puede impedir la adopción del acuerdo. En todo caso, si consideran que se ha vulnerado el pacto contractual, su remedio sería reclamar por incumplimiento contractual (arts. 1101 y 1124 CC), no impugnar el acuerdo societario.

Los argumentos de los socios minoritarios de Desarrollos Yanvin, S.L. carecen de fundamento jurídico suficiente para oponerse al aumento de capital porque los pactos parasociales invocados no son oponibles a la sociedad, por lo que su eventual incumplimiento no invalida el acuerdo; no se aprecia abuso de derecho ni fraude de ley, siempre que se respete el derecho de suscripción preferente y el aumento de capital es una competencia legítima de la Junta General adoptada conforme a lo recogido en la LSC y los estatutos.

⁴ Real Decreto de 24 de julio de 1889 por el que se publica el Código Civil. *Gaceta de Madrid*, núm. 206, de 25 de julio de 1889.

En consecuencia, Damask Holdings debe mantener su posición, ejecutar el aumento de capital conforme a la ley, y además reforzar su posición jurídica mediante la formalización de un pacto de socios o la modificación estatutaria que asegure la estabilidad de gobierno corporativo y evite futuras impugnaciones.

3. Voto en contra del aumento de capital – Pregunta 19.c)

En la junta general convocada para aprobar el aumento de capital, los socios minoritarios manifestaron su deseo de votar en contra del acuerdo, tal y como se ha mencionado anteriormente, alegando la supuesta vulneración de los pactos parasociales y el perjuicio de su posición en la sociedad.

Conforme al artículo 198 LSC, en las sociedades de responsabilidad limitada, los acuerdos sociales se adoptan por **mayoría ordinaria** de los votos válidamente emitidos, salvo que la ley o los estatutos exijan una **mayoría reforzada**. En ausencia de previsión estatutaria, y dado que los estatutos de Desarrollos Yanvin son conformes a dicha Ley, el aumento de capital requerirá más de la mitad de los votos emitidos. Por tanto, si Damask Holding, a través de Industrias Corellia, S.L., ostenta la mayoría del capital social, su voto favorable sería suficiente para adoptar el acuerdo, aun con la oposición del resto de socios.

El **voto negativo** por sí mismo no impide la validez del acuerdo, salvo que la mayoría legal no se alcance o se vulneren los derechos individuales. Por ello, el voto en contra de los minoritarios no bloquea la adopción del acuerdo si la mayoría es suficiente, no invalida el acuerdo si éste se ajusta a la ley y a los estatutos y podría fundamentarse una impugnación solo si concurren los requisitos recogidos en el artículo 204 LSC (acuerdo contrario a la ley, a los estatutos o al interés social, o adoptado en fraude de ley o con abuso de derecho).

Unido a ello, el artículo 206 LSC reconoce la legitimación para impugnar los acuerdos a los socios que votaron en contra y que representen al menos el 1% del capital social. No obstante, el artículo 204.3 LSC excluye la impugnación de los acuerdos que no causen un perjuicio al socio o la sociedad.

En la práctica, el voto en contra de este grupo de socios no impedirá la aprobación del aumento de capital, ya que Damask Holdings ostenta la mayoría necesaria; no genera por sí mismo nulidad o anulabilidad y no confiere derecho de separación, al no estar previsto legalmente para este tipo de acuerdos. La única vía que podrían intentar sería la vía de la impugnación del acuerdo, pero solo prosperaría si demuestran una infracción normativa o que el acuerdo fue adoptado con abuso de mayoría o fraude de ley. En ausencia de tales supuestos, su oposición carecerá de efectos jurídicos.

En relación con los efectos internos, la negativa a participar en el aumento podría tener además la consecuencia de diluir su participación si no ejercen su derecho de suscripción preferente y una pérdida de influencia en la gestión de los órganos sociales. Además, desde el punto de vista más estratégico esta actitud obstructiva podría acelerar su salida del capital o justificar una compra forzosa de participaciones por la mayoría, conforme al artículo 107 LSC, en caso de transmisión voluntaria.

4. Remedios frente al acuerdo de no aumentar capital y posibilidades de impugnación – Pregunta 19.d)

El acuerdo de la Junta de no aprobar un aumento de capital constituye un acto negativo o de rechazo con relevancia societaria. El artículo 204.1 LSC permite impugnar un acuerdo social, contrario a ley, a los estatutos o al interés social, o que suponga un abuso de derecho por parte de la mayoría o minoría.

Se procede a valorar los posibles remedios jurídicos a disposición de Industrias Corellia, S.L. Por un lado, los remedios de carácter societario incluyen (i) la impugnación del acuerdo negativo de la Junta General (art. 204 LSC) si la sociedad acredita que vulnera la ley o los estatutos o se adoptó con abuso de derecho de mayoría o minoría, debiendo ejercitarse la impugnación en el plazo de un año desde la adopción del acuerdo (art. 205 LSC), o (ii) una convocatoria judicial de junta si los administradores o los socios mayoritarios bloquean el tratamiento del aumento. Industrias Corellia S.L. podría pedir una convocatoria para que se someta nuevamente la propuesta al órgano soberano de la sociedad.

En el ámbito contractual, la negativa de apoyar el aumento de capital vulnera el pacto parasocial suscrito entre los socios, activando las acciones previstas en los arts. 1101, 1124 y 1255 CC. Dentro de este plano, las vías de acción de Industrias Corellia, S.L. pueden dividirse en dos:

1. Acción de **cumplimiento forzoso**, para exigir judicialmente que los socios firmantes voten a favor del aumento acordado. Esta posibilidad encuentra apoyo en los artículos 708 y 709 LEC, que permiten, en determinados casos, la ejecución específica de las obligaciones de hacer y la sustitución de la voluntad del obligado.
2. Acción de **indemnización de daños y perjuicios**, adquiere especial relevancia cuando el pacto parasocial incluye expresamente una cláusula indemnizatoria para el caso de incumplimiento.

La inclusión de daños y perjuicios en el pacto implica que los socios que no cumplen el pacto asumen contractualmente la obligación de resarcir a Industrias Corellia por los perjuicios provocados por su conducta obstructiva. Esto incluye tanto daños emergentes (costes adicionales, gastos societarios, pérdida de oportunidades) como lucro cesante (valor económico perdido por el retraso o frustración del proceso).

En definitiva, Industrias Corellia, S.L. dispone de dos líneas de reacción paralelas y compatibles:

- (i) Impugnar societariamente el acuerdo negativo de no aumentar capital por abuso de minoría o lesión del interés social, y
- (ii) Exigir responsabilidad contractual a los socios incumplidores, mediante acciones de cumplimiento, y de manera supletoria, de indemnización de daños y perjuicios.

En definitiva, el acuerdo de Desarrollos Yanvin, S.L. de no aumentar el capital puede ser impugnado judicialmente por abuso de minoría o infracción de interés social, y, en paralelo, Industrias Corellia puede ejercer acciones contractuales frente a los socios que incumplieron el pacto de aprobar dicho aumento, siendo la vía contractual indemnizatoria la línea más eficaz.

5. Elevación a público – Pregunta 19. e)

Los acuerdos relativos al aumento de capital y la reorganización societaria se documentaron en actos privados, sin que conste su elevación a público ni inscripción registral. Todo ello lleva a las siguientes consecuencias prácticas:

1. Existe **validez interna**, pero sin eficacia frente a terceros ni la sociedad. Los pactos siguen siendo validos entre los socios firmantes. Sin embargo, al no haberse formalizado ante notario ni inscrito, no son oponibles a la sociedad ni a terceros.
2. **Dificultad probatoria** y de **ejecución**. En caso de incumplimiento, Industrias Corellia solo puede exigir su cumplimiento o indemnización mediante accion contractual, debiendo probar la existencia del acuerdo.
3. **Imposibilidad de inscribir** acuerdos sociales no elevados a público. Si el pacto implica una modificación estatutaria (como un aumento de capital), la falta de elevación a publico impide su inscripción registral, y, por tanto, su eficacia jurídica externa.
4. **Ausencia** de efectos *erga omnes*. Si los acuerdos permanecen en documento privado, no vinculan a nuevos socios ni son oponibles frente a terceros.

La elevación a público en este caso concreto no era imperativa desde el punto de vista de la validez interna, al tratarse de un contrato privado entre socios. Así, lo recoge además el artículo 1280 CC. No obstante, para dotarlos de eficacia externa y mayor seguridad jurídica sí eran necesaria su inscripción si contenían acuerdos de naturaleza societaria o inscribible (aumentos de capital, modificaciones estatutarias o nombramientos). Es decir, la falta de elevación a público no invalida el acuerdo per se, pero limita su oponibilidad y su eficacia, pudiendo generar conflictos interpretativos. Aunque no era obligatoria desde el punto de vista estricto, dicha elevación, desde el punto de vista jurídico hubiera sido más ventajoso por su fuerza probatoria, eficacia registral y ejecución judicial, así como fortalecer la posición de Damask Holdings en el grupo y facilitar una futura transmisión de participaciones.

6. Autorizaciones necesarias – Pregunta 20

Para poder determinar qué aprobaciones serían necesarias para llevar a cabo la venta de las restantes líneas de negocio del grupo efectuar se debe realizar una distinción previa entre la enajenación de un activo esencial y la transferencia de una actividad esencial, dado que ambas categorías difieren en los regímenes de autorización.

Siguiendo el sentido del artículo 160.f) LSC, presume el **carácter esencial del activo** cuando el importe de la operación supera el 25 % del valor de los activos que figuren en el último balance aprobado. Si la operación se configura como la enajenación de un activo esencial, será imprescindible la aprobación previa de la Junta General, adoptada con las mayorías legalmente exigidas conforme a los artículos 198 y 199 LSC, salvo previsión estatutaria distinta.

La **falta de dicha autorización** genera consecuencias internas relevantes. En particular, el acuerdo o acto de disposición puede ser impugnado por infracción legal conforme al artículo 204 LSC, y los administradores que hubieran ejecutado la operación sin la autorización exigida pueden incurrir en responsabilidad frente a la sociedad y los socios (arts. 236 y ss. LSC), al haber actuado fuera de su ámbito competencial. Asimismo, la omisión de la autorización puede dar lugar a reclamaciones internas de daños y perjuicios.

Por el contrario, si la operación se califica como una transferencia de una **actividad esencial**, entendida como una línea de negocio que constituye una parte importante del núcleo del objeto

social y cuya transmisión supone una alteración en el perímetro de la sociedad, será aplicable el artículo 10 de los estatutos sociales de Industrias Corellia, que exige una mayoría reforzada del 90 % del capital social. En este supuesto, no bastará la mayoría legal ordinaria prevista en la LSC, tratándose de una decisión estatutariamente calificada que responde a la voluntad de los socios de blindar decisiones estratégicas que afectan al núcleo del negocio.

Adicionalmente, la operación debe analizarse desde la perspectiva del control de concentraciones económicas, conforme a la *Ley de Defensa de la Competencia* (LDC)⁵. La transmisión del 100 % de la sociedad, junto con el 45 % de las participaciones de Desarrollos Yavin, constituye un cambio estable de control, encajando en el concepto de concentración económica del **artículo 7 LDC**. Conforme al **artículo 8 LDC**, la operación deberá notificarse a la CNMC si supera alguno de los umbrales legales, bien por cuota de mercado superior al 30 % en un mercado relevante, bien por volumen de negocios. Con la información recibida y teniendo en cuenta que la facturación consolidada de Industrias Corellia superó en el último ejercicio los 700 millones de euros, cabe concluir que sería necesaria la autorización previa de la CNMC para proceder a la venta de este bloque de negocio.

Finalmente, la realización de la operación sin la preceptiva autorización de la CNMC expondría a Industrias Corellia a sanciones administrativas muy relevantes, incluyendo multas de hasta el 10 % del volumen de negocios total del ejercicio inmediatamente anterior (**art. 61 LDC**), así como posibles sanciones personales a sus administradores o directivos (**art. 63 LDC**).

7. Mayorías reforzadas y oposición del socio mayoritario – Pregunta 22.a)

El Sr. Ozzel, representante de Damask Holdings, manifiesta su preocupación ante la oposición del socio minoritario, el Sr. Antilles, a la operación de separación de los negocios de Industrias Corellia, S.L. El conflicto se plantea porque los estatutos sociales de la compañía contienen una cláusula de mayoría reforzada en su artículo 10, según el cual:

“Los acuerdos de la Junta General se entenderán válidamente adoptados si se aprueban con la mayoría exigida en la Ley de Sociedades de Capital o en otras Leyes que resulten de aplicación, si bien para la transferencia de actividades esenciales desarrolladas hasta ese momento por la sociedad se requerirá el voto favorable de al menos el 90% de los votos correspondientes al capital social.”

Esta cláusula de mayoría reforzada otorga al socio minoritario una posición de veto que podría obstaculizar la ejecución del plan de reorganización previsto.

El artículo **160.f) LSC** regula la competencia de la Junta para aprobar el acuerdo por el cual se autorice: la adquisición, la enajenación o la aportación a otra sociedad de activos esenciales. Se presume el carácter esencial del activo cuando el importe de la operación supere el veinticinco por ciento del valor de los activos que figuren en el último balance aprobado. Por tanto, se reserva a la Junta General la competencia indelegable para autorizar la enajenación o adquisición de activos esenciales. La transmisión de una rama completa de la actividad o de una unidad de negocio principal constituye una operación de activo esencial. En consecuencia, la separación de negocios, por implicar la escisión de una actividad relevante, requiere la aprobación de la Junta. No obstante, aunque la cláusula que eleva la mayoría al 90% es válida

⁵ Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia. BOE núm. 159, de 04 de julio de 2007.

según el artículo 200 de LSC, su aplicación no puede imposibilitar el funcionamiento, ni utilizarse de modo abusivo o contrario al interés social.

La **oposición del Sr. Antilles** no tiene por qué impedir la separación de los negocios, siempre que la operación se desarrolle a través de mecanismos societarios alternativos. En primer lugar, la vía de la escisión parcial, permite a una sociedad transferir en bloque una rama de la actividad a otra sociedad existente o de nueva creación, recibiendo a cambio participaciones. En este caso, se podría escindir la división de las telecomunicaciones hacia una sociedad íntegramente participada, sin necesidad de unanimidad y no queda sujeta a la cláusula del 90%.

En segundo lugar, la aportación no dineraria en bloque de una rama de actividad, conocida como escisión impropia. La sociedad aporte la unidad económica a una nueva sociedad controlada por ella, sin que la operación este considerada como una transferencia de la actividad esencial a efectos del artículo 160.f).

Aunque los estatutos recojan una mayoría reforzada del 90% para la transferencia de actividades esenciales, ello no impide jurídicamente llevar a cabo la separación de los negocios si se escoge alguna de las alternativas presentadas alineadas con los intereses de la sociedad.

8. Efectos de la coincidencia entre el pacto de socios y los estatutos sociales – Pregunta 22.b)

Si el pacto de socios incluyera la misma cláusula del artículo 10 de los estatutos, la respuesta sería sustancialmente la misma. La coincidencia entre ambos instrumentos societarios no altera el marco jurídico, los estatutos sociales vinculan a la sociedad, mientras que el pacto de socios es un contrato válido solo entre las partes (art. 29 LSC). Su **repetición en el pacto** no amplía ni modifica los estatutos, por lo que el acuerdo de separación seguiría sujeto a la misma mayoría reforzada si implicara una transmisión directa de una actividad esencial.

De lo contrario, si la cláusula del 90% figurase solo en el pacto de socios y no en los estatutos, su cumplimiento no sería exigible a la sociedad, sino únicamente entre los firmantes. En ese caso, la negativa de un socio a votar a favor no impediría la adopción válida del acuerdo por mayoría ordinaria. Sin embargo, al estar también en los estatutos, su infracción se rige por las normas societarias y no por el contenido del pacto, de modo que la duplicación de la cláusula no añade restricciones adicionales.

En consecuencia, incluso si el pacto de socios recogiera la exigencia del 90%, Damask Holdings podría ejecutar la separación de los negocios mediante una escisión parcial o una aportación dineraria de rama de actividad, sin depender del voto del socio en contra. La cláusula reforzada se aplicaría solo a una venta directa de la actividad, no a una reestructuración interna.

BLOQUE C. REPARTO DE DIVIDENDO

1. Importe máximo del dividendo- Pregunta 24. a)

El Sr. Ozzel solicita determinar el importe máximo del dividendo que podría repartirse conforme al balance presentado de Industrias Corellia, S.L

El artículo 273 LSC establece que solo se podrán repartir dividendos con cargo al beneficio del ejercicio o a reservas de libre disposición una vez cubiertas las atenciones legales y se haya

dotado la reserva legal hasta alcanzar el 20% del capital social. De igual manera, el artículo 274 LSC dispone que debe destinarse un 10% del beneficio del ejercicio a la reserva legal hasta que se alcance dicho límite. El artículo 273.2 LSC prohíbe el reparto de dividendos, si como consecuencia de ello, el patrimonio neto resulta inferior al capital social más las reservas indisponibles.

En el caso analizado, el balance de Industrias Corellia, S.L., presenta un capital social que asciende a 100 millones de euros, y la reserva legal ya alcanza los 2 millones, esto es, el 20% del capital social, por lo que no resulta necesario realizar nuevas dotaciones con cargo al beneficio del ejercicio conforme al artículo 274 LSC. Asimismo, no constan pérdidas acumuladas ni otras reservas indisponibles que limiten el reparto.

Desde la perspectiva legal, las partidas repartibles son las siguientes:

- Resultado positivo del ejercicio: 100 millones de euros
- Reservas voluntarias: 48 millones de euros
- Prima de emisión: 40 millones de euros
- Otras aportaciones de socios: 50 millones de euros

Estas partidas suman **238 millones de euros**, que representan el máximo repartible de acuerdo con el artículo 273 LSC, al mantenerse tras el reparto un patrimonio neto de mínimo de 12 millones de euros (capital y reserva legal).

No obstante, si el reparto se pretende acordar con base en un balance intermedio, debe introducirse la interpretación del artículo 277 LSC, que limita el reparto a los beneficios realmente obtenidos hasta ese momento, reflejados en un estado contable formulado por los administradores, verificado por auditor si la sociedad está obligada a auditar. En este caso, el beneficio repartible no puede exceder del beneficio del ejercicio acreditado, que asciende a 100 millones de euros.

2. Procedimiento para el reparto de dividendo y documentación exigible- Pregunta 24.b)

Para proceder al reparto de dividendos en Industrias Corellia, S.L., la sociedad debe seguir el procedimiento establecido en los artículos 253 a 278 LSC que regula la formulación de cuentas, la aprobación de resultados y la distribución de beneficios. El proceso se inicia con la formulación de las cuentas anuales por parte del órgano de administración dentro de los tres meses siguientes al cierre del ejercicio. En una de estas cuentas, la memoria, debe incluirse una propuesta de aplicación del resultado, que refleje la intención de distribuir dividendos, destinar beneficios a reservas o cualquier otra aplicación.

Posteriormente, el órgano de administración debe convocar a la Junta General dentro de los seis meses siguientes al cierre del ejercicio. Una vez aprobadas las cuentas, la Junta decidirá sobre la **distribución del beneficio** conforme a los artículos 273 y 274 LSC, destinando en primer lugar el porcentaje obligatorio a la reserva legal hasta alcanzar el 20% del capital social, y en su caso, aplicando el resto a dividendos o reservas voluntarias. El acuerdo adoptado se reflejará en el acta y podrá elevarse a público para su inscripción junto a las cuentas anuales en el Registro Mercantil. El pago del dividendo debe realizarse en un plazo máximo de 12 meses desde la fecha del acuerdo, conforme al artículo 278 LSC.

En cuanto a la necesidad de **informes**, la normativa no exige que el órgano de administración emita un informe específico para el reparto ordinario de dividendos. Simplemente es necesario que se haya formulado correctamente la propuesta de aplicación del resultado, y en su caso, se haya emitido el informe de auditoría correspondiente. No obstante, si se trata de un dividendo a cuenta, el artículo 277 LSC exige que los administradores elaboren un informe justificativo de la existencia de liquidez suficiente, acompañado de un balance verificado por un auditor.

Entre la **documentación** necesaria, la sociedad debe disponer de las cuentas anuales completas, la memoria con la propuesta de aplicación del resultado, el acta de Junta General con el acuerdo de la distribución, y en su caso, el informe de auditoría. Asimismo, es necesaria la certificación del acuerdo para su depósito en el Registro Mercantil y la documentación interna que acredite el pago de los socios.

En definitiva, el reparto de dividendos en Industrias Corellia, S.L. exige un proceso ordenado y conforme a la LSC, pero no requiere la elaboración de informes adicionales salvo en el caso de dividendos a cuenta. El procedimiento de reparto de dividendos no solo implica un cumplimiento formal, sino también un ejercicio de responsabilidad por parte del órgano de administración. Este debe verificar que la situación financiera de la sociedad permite el reparto sin poner en riesgo la continuidad empresarial. Aunque la ley no exige un informe adicional para el dividendo ordinario, es recomendable que los administradores elaboren una nota explicativa o informe interno que detalle la evolución de resultados.

3. Reparto del dividendo en operación posterior – Pregunta 24.c)

El reparto de dividendos puede tener un impacto relevante en una futura operación de compraventa. Desde un punto de vista económico, la distribución de beneficios reduce directamente el **equity value** de la compañía al disminuir la posición de caja y, por tanto, el patrimonio neto disponible para el comprador. En transacciones de M&A, cualquier salida de liquidez previa al cierre suele traducirse en un ajuste negativo del **precio**, debido a que la caja distribuida deja de integrar el conjunto económico que el comprador adquiere. Este efecto resulta especialmente relevante en Corellia, donde la generación de caja proviene del cobro de servicios intra-grupo y de dividendos procedentes de filiales: si dicha caja se distribuye, la compañía llega al cierre con menor liquidez disponible y, en consecuencia, con un valor patrimonial ajustado a la baja.

Desde un punto de vista jurídico, la distribución debe respetar estrictamente los requisitos del artículo 273 LSC, que prohíbe la distribución de **dividendos ficticios**. Un reparto sin respaldo suficiente en beneficios reales o reservas de libre disposición podría comprometer la responsabilidad de los administradores y frente al comprador en una operación posterior, si este demuestra que la distribución redujo el valor económico de la sociedad de manera indebida.

En consecuencia, para Damask Holdings, un reparto de dividendos previo a la venta, puede permitir extraer liquidez antes de la transmisión, reduciendo el precio final, complicando la negociación del SPA y alterando potencialmente el *working capital*. En definitiva, un dividendo previo puede perjudicar la posición de venta si no se articula y se tienen en cuenta todas las consecuencias desde un punto de vista financiero y jurídico.

BLOQUE D. VENTA DE INDUSTRIAS CORELLIA

1. Ejecutar la compraventa en un plazo de un mes – Pregunta 26.a)

El Sr. Ozzel consulta si existe algún impedimento legal que haga inviable ejecutar la compraventa del 100 % de las participaciones sociales de Industrias Corellia, S.L. en el plazo máximo de un mes desde la remisión de la oferta no vinculante por Tradium Investments

No obstante, este plazo se encuentra condicionado a la existencia de **factores regulatorios** externos que pueden impedir o suspender el cierre de la operación. En primer lugar, debe analizarse la operación desde la perspectiva del control de concentraciones económicas, conforme a la LDC. La adquisición del 100 % de Industrias Corellia supone un cambio de control en los términos del artículo 7 LDC. Si la operación supera alguno de los umbrales del artículo 8 LDC, cuota de mercado superior al 30 % o volumen de negocios en España superior a 240 millones de euros, con al menos dos empresas superando individualmente los 60 millones, la operación deberá notificarse a la **CNMC**. Dado que la facturación de Industrias Corellia supera ampliamente los 700 millones de euros, podemos concluir que la notificación y autorización previa de la CNMC sería preceptiva, siendo de aplicación la obligación de suspensión del artículo 9 LDC, lo que impide llevar a cabo la operación hasta obtener dicha autorización.

Adicionalmente, la operación queda sujeta al **régimen de inversiones extranjeras directas**, al tratarse de la adquisición de una sociedad española por un fondo de nacionalidad británica, país no perteneciente a la Unión Europea, en un sector estratégico como el de las telecomunicaciones. Conforme al *Real Decreto 571/2023* (RD 571/2023)⁶, esta operación constituye una inversión extranjera directa. Aunque muchas inversiones están liberalizadas, el artículo 17.2 RD 571/2023 exige autorización administrativa previa cuando la inversión afecta a operadores de comunicaciones electrónicas titulares de concesiones de dominio público radioeléctrico, circunstancia que opera en el caso de Industrias Corellia.

De acuerdo con el artículo 11 de dicho Real Decreto, las operaciones sujetas a este régimen no pueden ejecutarse hasta la **obtención de la autorización** correspondiente, de modo que una compraventa realizada sin dicha autorización carecería de validez y quedaría sin efectos, impidiendo al inversor extranjero el ejercicio de sus derechos económicos o políticos.

En consecuencia, aunque desde un plano puramente societario la ejecución de la compraventa en el plazo de un mes sería posible, la concurrencia de autorizaciones administrativas previas obligatorias, tanto en materia de control de concentraciones como de inversiones extranjeras en sectores estratégicos, hace que dicho calendario resulte muy complicado en la práctica. La ejecución anticipada de la operación sin dichas autorizaciones expondría a las partes a graves consecuencias, incluyendo sanciones administrativas relevantes y la ineficacia jurídica de la transmisión.

2. Índice contrato de compraventa – Pregunta 26.b)

A continuación, se muestra un índice orientativo con las cláusulas que debería contener el contrato de compraventa relativo al 100% de las participaciones sociales de Industrias Corellia, S.L.

⁶ Real Decreto 571/2023, de 4 de julio, sobre inversiones exteriores. BOE, núm. 159, de 05 de julio de 2023.

1. Partes e identificación del contrato
 - 1.1. Identificación de las partes
 - 1.2. Manifestación de capacidad y poderes
2. Definiciones e interpretación
3. Objeto del contrato
 - 3.1. Compraventa
 - 3.2. Descripción de la sociedad, número y titularidad
 - 3.3. Transmisión conjunta
4. Precio y forma de pago
 - 4.1. Método de valoración
 - 4.2. Precio base
 - 4.3. Forma, moneda y calendario de pago
5. Condiciones previas
 - 5.1. Autorizaciones regulatorias
 - 5.2. Cambio de control
 - 5.3. Cambio material adverso
6. Obligaciones pre-closing
 - 6.1. Conducta empresarial
 - 6.2. Limitaciones de endeudamiento
 - 6.3. Data room
 - 6.4. Hechos relevantes
7. Representations & Warranties
 - 7.1. Del vendedor (titularidad, capacidad, cuentas anuales, cumplimiento normativo, situación contractual y financiera)
 - 7.2. Del comprador (capacidad financiera y corporativa para adquirir)
8. Régimen de responsabilidad
 - 8.1. Alcance de la responsabilidad del vendedor.
 - 8.2. Límites y exclusiones
 - 8.3. Mecanismos de indemnización
9. Obligaciones post-closing
 - 9.1. Transferencia de documentación
 - 9.2. No competencia
 - 9.3. Regularización de precio
10. Closing
 - 10.1. Entregas mutuas
 - 10.2. Condiciones de simultaneidad
11. Confidencialidad
12. No competencia
13. Protección de datos y cumplimiento normativo
 - 13.1. Alineación con RGPD
 - 13.2. Garantía de cumplimiento en actividades reguladas
14. Modificaciones estructurales
15. Duración, modificaciones y comunicaciones
16. Ley aplicable y jurisdicción
17. Anexos (cuentas anuales, estructura societaria, activos esenciales, certificaciones fiscales, etc.)

3. Elevación a público contrato de compraventa – Pregunta 26.c)

Tradium Investments solicita que determinemos si el contrato de compraventa mediante el cual adquirirá el 100% de las participaciones sociales de Industrias Corellia, S.L. debe ser necesariamente elevado a escritura pública, así como cuales serían las consecuencias jurídicas y prácticas de no otorgar dicha elevación.

El artículo 106.1 LSC establece que para la **válida transmisión de participaciones sociales** es necesario escritura pública: “La transmisión de las participaciones sociales, así como la constitución del derecho real de prenda sobre las mismas, deberán constar en documento público.” Sin embargo, lo dispuesto en la STS, Sala Civil, núm. 258/2012, de 5 de enero de 2012⁷, siguiendo ya el criterio establecido en la sentencia de este mismo Tribunal el 14 de abril de 2011, establece que “La referida exigencia formal ha sido entendida en el sentido de que no tiene carácter esencial -ad *substantiam* o *solemnitatem*- para la perfección de la transmisión, sólo cumple la función de medio de prueba -ad *probationem*- y de oponibilidad de la transmisión a los terceros -ad *exercitium* o *utilitatem*-, en sentido similar al que atribuye a la misma forma el artículo 1279 del Código Civil (CC)”⁸.

Por ello, el Tribunal Supremo precisa que la formalización en documento público prevista en el citado artículo de la LSC no constituye un requisito esencial para la validez de la transmisión de participaciones sociales. Dicho de otra manera, la falta de escritura pública no afecta a la existencia ni a la eficacia interna de la compraventa entre las partes y su argumentación se basa fundamentalmente en el principio de libertad de forma que está presente en nuestro ordenamiento jurídico y que recoge el artículo 1.278 CC “Los contratos serán obligatorios, cualquiera que sea la forma en que se hayan celebrado, siempre que en ellos concurran las condiciones esenciales para su validez.” No obstante, el otorgamiento de escritura pública cumple una doble función:

- Por un lado, el **valor probatorio**: garantiza su acreditación de manera exclusiva mediante documento público o excluye la admisibilidad de otros medios de prueba.
- Por otro lado, el **valor de publicidad**: permite a cualquiera de las partes exigir el otorgamiento de escritura pública conforme al artículo 1.279 CC para dotar al contrato de plena eficacia externa.

A juicio de este despacho, la elevación a público no es un requisito de validez de este contrato de compraventa, sin embargo, sí sería esencial para asegurar su eficacia frente a la sociedad y frente a terceros. La ausencia de escritura no invalida la transmisión, pero genera riesgos tales como el difícil acceso al Registro Mercantil para inscribir nombramientos de administradores o modificaciones estatutarias; debilita la prueba de la transmisión, puede crear incertidumbre y reduce la seguridad jurídica del adquirente.

Por lo tanto, aunque la compraventa de participaciones sociales de Industrias Corellia sería válida entre las partes en documento privado, la elevación a escritura pública de compraventa resulta necesaria para dotar a la operación de oponibilidad frente a terceros, seguridad jurídica y legitimación registral plena.

⁷ (ECLI:ES:TS: 2012:258).

⁸ Ver STS, núm. 2688/2011, Sala Civil, de 14 de abril de 2011 (ECLI:ES:TS:2011:2688).

4. Otorgamiento de la escritura por videoconferencia – Pregunta 26.d)

Damask Holdings solicita determinar si el Sr. Galen Erso, residente en el extranjero y sin posibilidad de desplazarse a España, puede intervenir en la elevación a público del contrato de compraventa de participaciones mediante videoconferencia y en su caso, identificar alternativas válidas.

De acuerdo con la normativa vigente, debe entenderse que sí es posible que el Sr. Erso intervenga en la elevación a público por videoconferencia, siempre que se respeten los requisitos previstos en la *Ley 11/2023 de 8 de mayo*⁹ en su artículo 34, que modifica la legislación notarial (concretamente la *Ley del Notariado de 28 de mayo de 1862*¹⁰) introduciendo novedades en el sistema de dación de fe y su reflejo en el documento público. En concreto, el artículo 17 ter reconoce la posibilidad de otorgar y autorizar a través de videoconferencia determinados actos o negocios jurídicos, entre los que se incluyen las pólizas mercantiles, actos societarios, constitución de sociedades, poderes de representación procesal y elevaciones a público de contratos privados, siempre que se utilice un sistema de firma electrónica cualificada y se acredite la identidad del otorgante mediante los procedimientos previstos. De la misma manera, el notario deberá verificar la identidad del otorgante, asegurarse de su capacidad y consentimiento y autorizar la escritura.

Por tanto, es jurídicamente viable que el Sr. Erso intervenga telemáticamente para elevar a público la compraventa de participaciones. El artículo 1.280.5º CC permite que una persona sea representada mediante poder notarial para otorgar documentos públicos y cuando el poder se otorga en el extranjero; debe ser autorizado por un notario extranjero competente, debe ser apostillado (Convención de la Haya de 1961) o legalizado por vía diplomática y debe superar el juicio de suficiencia del notario español.

El Sr. Galen Erso reside en el extranjero y no puede desplazarse a España, por lo que, en este contexto:

- La elevación a público por videoconferencia permite cumplir los requisitos de forma pública, garantizando autenticidad y fecha.
- Si existiera alguna limitación técnica, valdría un poder notarial apostillado para otorgar la escritura a través de un representante.
- Aunque sería menos eficiente, el Sr. Erso podría otorgar escritura ante notario extranjero, pero exige verificar la equivalencia y puede generar demoras.

Este despacho considera que la elevación a público ante notario español es jurídica y técnicamente viable, conforme al artículo 34 de la *Ley 11/2023 de 8 de mayo*. Esta alternativa ofrece seguridad jurídica, elimina la necesidad de desplazamiento y mantiene el control de legalidad del notario español. Si por cualquier motivo no pudiera realizarse este medio, recomendamos otorgar un poder notarial apostillado y con facultades específicas para elevar a público la compraventa y formalizar cualquier acto societario derivado de la adquisición.

⁹ 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; y por la que se modifica la Ley 12/2011, de 27 de mayo, sobre responsabilidad civil por daños nucleares o producidos por materiales radiactivos. *BOE* núm. 110, de 09 de mayo de 2023.

¹⁰ Ley del Notariado de 28 de mayo de 1862. *Gaceta de Madrid*, núm. 149, de 29 de mayo de 1862.

5. Someter las controversias a los juzgados de Barcelona – Pregunta 26.e)

El Sr. Krennic solicita determinar si, a pesar de que Industrias Corellia está domiciliada en Madrid y la firma del contrato de compraventa tendrá lugar previsiblemente en dicha ciudad, es jurídicamente posible pactar que todas las controversias del contrato sean resueltas por los juzgados y tribunales de Barcelona.

Se estima plenamente viable pactar la **sumisión expresa** a los juzgados de Barcelona, al tratarse de un contrato mercantil entre las partes con plena capacidad de negociación. La competencia territorial en materia civil y mercantil tiene carácter dispositivo, salvo en supuestos de competencia exclusiva y puede ser alterada válidamente mediante pactos de acuerdo con los artículos 54 y 55 de la Ley de Enjuiciamiento Civil (LEC)¹¹.

La competencia territorial en España se rige por los artículos 50 a 52 LEC, que establecen los fueros generales basados en el domicilio del demandado o el lugar del cumplimiento de la obligación y en concreto el artículo 52 LEC enumera los supuestos exclusivos donde no cabe la prórroga la competencia territorial y la compraventa de participaciones sociales no forma parte de ninguno. Sin embargo, estos criterios no son imperativos, sino supletorios, aplicables únicamente cuando no existe pacto de sumisión expresa. Así, el artículo 54.1 LEC establece que las reglas de la sumisión expresan deberán constar únicamente por escrito y el artículo 55 LEC añade que “se entenderá por sumisión expresa la pactada por los interesados designando con precisión la circunscripción a cuyos tribunales se sometieren” y solo será competente el tribunal al que las partes se hayan sometido. Es decir, el pacto desplaza totalmente las reglas generales de la competencia territorial y el tribunal elegido por las partes se convierte en el único competente territorialmente.

La Circular 2/2021¹², de 30 de abril recoge que la determinación de la competencia territorial exige un análisis previo de la acción y del tipo de procedimiento, para de identificar si existe algún fuero especial aplicable conforme al artículo 52 LEC. Solo si no concurre fuero especial debe acudir a los fueros generales de los arts. 50 y 51 LEC.

Esta interpretación ha sido reiterada por el Tribunal Supremo a través de diversos Autos. Así, los AATS, núm304/2020, de 21 de enero de 2020 (rec. 258/2019)¹³ y núm. 8837/2018, de 11 de septiembre de 2018 (rec. 142/2018)¹⁴ confirman que los fueros especiales prevalecen como ley especial y, cuando son imperativos, excluyen cualquier posibilidad de sumisión dispositiva o tácita. La circular subraya que la regla general en materia civil y mercantil es el carácter dispositivo de la competencia territorial, conforme al artículo 54 LEC. De este modo, la ley solo resulta aplicable si las partes no han pactado sumisión expresa o tácita. La doctrina contenida en la circular y reforzada por los AATS citados confirma que, en contratos mercantiles entre empresarios, la competencia territorial tiene carácter plenamente dispositivo, y por tanto las partes pueden pactar libremente el sometimiento a los juzgados de Barcelona sin que el órgano judicial pueda cuestionarlo de oficio. Este criterio respalda la validez del pacto que se propone incluir en el SPA de Industrias Corellia, ya que: la compraventa de

¹¹ Ley 1/2000, de 7 de enero, de Enjuiciamiento Civil. *BOE* núm. 7, de 8 de enero del 2000.

¹² Circular 2/2021, de 30 de abril, de la Fiscalía General del Estado, sobre el tratamiento de la competencia territorial en el orden jurisdiccional civil. *BOE* núm. 120, de 20 de mayo de 2021, páginas 61908 a 61978 (71 págs.).

¹³ (ECLI:ES:TS: 2020:304A).

¹⁴ (ECLI:ES:TS: 2018:8837A).

participaciones sociales no está sujeta a ningún fuero imperativo y la sumisión expresa a Barcelona es jurídicamente válida según los arts. 54 y 55 LEC.

Los fueros legales no son equivalentes al domicilio de las partes, el domicilio sirve como criterio de conexión subsidiario cuando no existe sumisión expresa; pero si la hay, prevalece el foro pactado.

6. Riesgos de propiedad intelectual – Pregunta 26.f)

Durante la *due diligence*, Tradium Investments ha identificado una posible contingencia relevante, la falta de acreditación por parte de Industrias Corellia de la titularidad de ciertos desarrollos tecnológicos especializados, esenciales para su actividad como son la propiedad intelectual e industrial. El Sr. Kennic solicita determinar qué mecanismos contractuales deben integrarse en el contrato de SPA para proteger al comprador frente a esta contingencia.

Este despacho considera incorporar en el contrato un **conjunto de protecciones reforzadas**, evitando que Tradium asuma riesgos que correspondan al vendedor:

- Declaraciones y garantías específicas sobre propiedad intelectual (*IP representations & warranties*).
- Indemnidad del vendedor por incumplimiento de dichas garantías
- Retenciones del precio o depósitos en *escrow*.
- Ajustes de precio vinculados a la contingencia
- Condiciones suspensivas previas al cierre
- Seguros, si procede.

La propiedad intelectual e industrial se rige por el *Texto Refundido de la Ley de Propiedad Intelectual (RDL 1/1996)*¹⁵, *Ley 17/2001, de Marcas*¹⁶ y *Ley 24/2015, de Patentes*¹⁷. En ellas se recoge que la titularidad es esencial para las licencias, explotación económica, inscripción ante órganos, defensa ante terceros y la valoración de la compañía. Por lo tanto, la imposibilidad de acreditar la titularidad puede constituir un incumplimiento contractual (art. 1124 CC), un vicio del consentimiento (arts. 1265–1269 CC) o una responsabilidad del vendedor por saneamiento por evicción o vicios ocultos (arts. 1474–1483 CC) que se recogen en este tipo de contratos en la sección de *representations & warranties*.

Debe incluirse una manifestación clara del vendedor afirmando que:

- Industrias Corellia es titular o licenciataria legítima de los desarrollos tecnológicos.
- No existen gravámenes, litigios, licencias ocultas o derechos de terceros.
- Los desarrollos son originales y se encuentran debidamente registrados o protegidos.
- Se han cedido los derechos de forma válida.

7. Pacto de socios antes de la compraventa – Pregunta 26.g)

El Sr. Krennic expone que Tradium Investments considera imprescindible que el pacto de socios actualmente vigente en Industrias Corellia quede sin efecto antes de asumir el control de la compañía. Dicho pacto contiene reglas de votación y de gobierno y obligaciones entre los socios

¹⁵ Real Decreto Legislativo 1/1996, de 12 de abril, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley de Propiedad Intelectual, regularizando, aclarando y armonizando las disposiciones legales vigentes sobre la materia. *BOE* núm. 97, de 22/04/1996.

¹⁶ Ley 17/2001, de 7 de diciembre, de Marcas. *BOE* núm. 294, de 08/12/2001.

¹⁷ Ley 24/2015, de 24 de julio, de Patentes. *BOE* núm. 177, de 25/07/2015.

que no se alinean con la estructura de control que Tradium quiere implementar tras la operación. No obstante, el representante de Damask Holdings ha indicado que la resolución anticipada del pacto es inviable para los socios, aunque aceptan evaluarla en el propio momento del cierre. Se solicita, por tanto, determinar si existe una solución jurídica que permita evitar la vinculación de Tradium por el pacto parasocial sin forzar su extinción anticipada.

Desde la perspectiva jurídica, el pacto de socios constituye un **contrato parasocial extraestatutario**, regulado por la autonomía de la voluntad (art. 1255 CC) y por el principio de eficacia inter-partes (art. 1257 CC). En particular, Paz-Ares (2003)¹⁸, explica que los pactos parasociales no forman parte del ordenamiento interno de la sociedad, sino que permanecen “en el recinto de las relaciones obligatorias de quienes lo suscriben”. Esto significa que el pacto no produce efectos frente a terceros, lo que refuerza que Tradium no pueda quedar vinculada tras la adquisición si no ha prestado consentimiento, no quedaría jurídicamente vinculada al pacto tras la adquisición, aun en el supuesto de adquirir la totalidad del capital social.

También es relevante el análisis que realiza Paz-Ares (2003) sobre los pactos de organización., que son aquellos destinados a influir en la estructura de poder dentro de la sociedad (por ejemplo, las obligaciones de voto), advirtiendo que este tipo de pactos son los más “conflictivos jurídicamente”, precisamente porque se ejecutan y sus consecuencias recaen dentro de la esfera societaria, aunque ello no implique que sean oponibles a terceros adquirientes. En consecuencia, la doctrina confirma que un comprador como Tradium nunca debería quedar afectado por estos pactos si no participa en ellos.

Para ello, Paz-Ares (2003) subraya que cuando existen riesgos de incumplimiento o dificultades para la extinción del pacto, los socios disponen de mecanismos de autotutela, como *puts*, *calls* o prestaciones accesorias destinadas a asegurar la eficacia del acuerdo entre los firmantes. Esta conclusión esta alineada con la solución contractual que se propone: la inclusión de un *covenant* de terminación o cláusulas de renuncia y de no oponibilidad. Para ello, se considera adecuado prever en el contrato de compraventa (SPA) un *covenant* específico mediante el cual los vendedores se obliguen a extinguir o dejar sin efecto el pacto de socios simultáneamente al cierre.

En el contexto de M&A, *covenant* se refiere a una obligación contractual específica asumida por alguna de las partes (comprador o vendedor) para hacer o no hacer algo en relación con el objeto de compraventa (*Financial Poise, n.d.*)¹⁹. Este *covenant* puede estructurarse como una obligación contractual esencial o, como una condición previa al cierre (*condition precedent*), de forma que la transmisión solo pueda perfeccionarse cuando todos los firmantes del pacto suscriban un documento de terminación. Adicionalmente, es recomendable incluir en el SPA una cláusula de no oponibilidad y renuncia, mediante la cual los socios vendedores manifiesten su compromiso de no invocar frente a Tradium ni frente a la sociedad ninguna obligación derivada del pacto parasocial

¹⁸ Paz-Ares, C. (2003). “El enforcement de los pactos parasociales”, Actualidad *Jurídica Uría & Menéndez*, (5), 3–24.

¹⁹ Financial Poise. (n.d.). *Purchase Agreements: Positive Covenants and Restrictive Covenants in M&A Transactions*. Disponible en: <https://www.financialpoise.com/purchase-agreements-positive-covenants-and-restrictive-covenants-in-ma-transactions/>, fecha de la consulta : 6 de diciembre de 2025.

En definitiva, aunque no resulta legalmente obligatorio extinguir el pacto de socios antes de formalizar la compraventa de Industrias Corellia, sí es posible prever **mecanismos contractuales** que equilibren sus efectos tras el cierre. Una opción habitual y eficaz consiste en incorporar al contrato de compraventa un covenant de terminación, es decir, un compromiso asumido por las partes para dejar sin efecto dicho pacto en el momento mismo del cierre. Gracias a estas herramientas, Tradium Investments podrá asumir el control de la compañía con plenas garantías, evitando riesgos derivados de acuerdos previos entre los antiguos socios y asegurando más estabilidad operativa para la nueva etapa societaria.

8. Pacto de socios antes de la compraventa – Pregunta 30.a)

A fin de proteger a Tradium Investments frente la situación detectada durante la *due diligence*, se debe incluir en el contrato de compraventa una asignación de riesgos orientada a evitar que el comprador soporte un perjuicio que ya existía. El primer instrumento recomendable es la inclusión de manifestaciones y garantías específicas relativas al siniestro. A diferencia de las garantías generales del SPA, estas declaraciones obligan al vendedor a garantizar el alcance y la información disponible de la situación identificada, permitiendo al comprador exigir indemnización si posteriormente se acredita que la información facilitada era incompleta o inexacta.

Las garantías contractuales en operaciones de M&A son plenamente exigibles y actúan como un mecanismo de asignación del riesgo aceptado voluntariamente por las partes, sin embargo, tratándose de un siniestro cuya cuantía es incierta, el mecanismo más eficaz no es únicamente la garantía, sino la incorporación de una **indemnidad específica** (*specific indemnity*). “La “specific indemnity” (Cuatrecasas, 2023)²⁰ es un instrumento de indemnización al comprador distinto del régimen de declaraciones y garantías que se utiliza para las contingencias especialmente relevantes ya conocidas antes de la firma del contrato de compraventa de empresa con objeto de cubrir el riesgo del comprador en el caso de que dichas contingencias se materialicen tras el cierre de la operación.”

Nos lo recuerda el Tribunal Supremo en su sentencia, núm. 4583/202, de 21 de diciembre de 2021²¹, recogiendo que en aquellas situaciones en las que el comprador desea que el vendedor asuma un riesgo concreto o quede obligado frente a una contingencia determinada esta asignación excepcional del riesgo debe quedar expresada de forma clara y específica en el contrato y no basta con invocar declaraciones genéricas si el riesgo ya aparece correctamente contabilizado en los estados financieros garantizados por el vendedor. Aplicado al caso concreto, si Tradium Investments pretende que Damask Holdings asuma íntegramente los costes derivados del siniestro detectado, esta intención debe recogerse mediante una cláusula específica. Solo así se evita que el vendedor alegue que dicho riesgo ya estaba reflejado en el balance y, por tanto, fuera conocido y asumido por el comprador.

Finalmente, puede establecerse un ajuste de precio post-closing vinculado a la cuantificación del daño. Bajo esta fórmula, una vez determinado el coste real del siniestro, el precio se ajustaría mediante una devolución por parte del vendedor o mediante compensación.

²⁰ Cuatrecasas. (2023). *Responsabilidad del vendedor en operaciones de compraventa de empresas* [Documento PDF]. Cuatrecasas. Disponible en: <https://www.cuatrecasas.com/resources/responsabilidad-vendedor-text-643e753fd2d48072285560.pdf?v1.46.1.20230406>

²¹ (ECLI:ES:TS: 2021:4583).

En conjunto, la combinación de garantías específicas, indemnidad reforzada y ajuste de precio ofrecería una protección amplia. De este modo, Tradium Investments podrá ejecutar la adquisición con la certeza de que el impacto económico del siniestro será soportado por el vendedor, tal y como corresponde a una contingencia surgida con anterioridad al cierre.

BLOQUE E. COINVERSIÓN

1. Mecanismo para asegurar el control de KyberBid Co – Pregunta 33.a)

Tradium Investments e Incom Capital han acordado coinvertir en Kyber BidCo, aportando exactamente el mismo capital. Sin embargo, las partes coinciden en que Tradium debe:

1. Liderar la inversión y la ejecución del plan de negocio.
2. Mantener el control efectivo de Kyber BidCo (tanto a nivel de Junta como de órgano de administración).
3. Dirigir el futuro *exit* (diseño del proceso, ventana temporal y selección de compradores).

En el plano contractual, el artículo 1255 CC permite a Tradium e Incom celebrar un pacto de socios de Kyber BidCo (pacto parasocial), regulando: gobierno corporativo, reparto de poder, derechos de veto, deberes de lealtad y reglas de *exit*. En la práctica de *private equity* se suele articular mediante una doble capa; diseño estatutario y un pacto parasocial.

En primer lugar, en los **mecanismos societarios** encontramos:

1. Clases de participaciones con **privilegio de voto** a favor de Tradium
Si Kyber BidCo adopta la forma de sociedad limitada, los estatutos pueden crear dos clases de participaciones. Por un lado, Clase T (Tradium): cada participación otorga, por ejemplo, 2 votos; por otro lado, Clase I (Incom): cada participación otorga 1 voto. Con la misma aportación económica, Tradium tendría mayoría de votos en Junta.
2. Composición del **órgano de administración**
Configurar un Consejo de Administración con tres consejeros: dos designados por Tradium y 1 por Incom, y un presidente propuesto por Tradium, pudiendo atribuirle un voto dirimente en caso de empate. Con ello, aunque la Junta sea paritaria, el control del día a día y de la ejecución del plan de negocio recae en Tradium a través de la mayoría en el Consejo²².
3. **Mayorías reforzadas y materias reservadas**
Otra herramienta es el diseño de un sistema de mayorías reforzadas en Junta y Consejo para determinadas decisiones relevantes en la estructura que solo puedan adoptarse con el voto favorable de Tradium, y eventualmente, con el consentimiento de Incom para decisiones que le afecten especialmente. De este modo, aunque la aportación económica sea igual, el diseño de mayorías y materias reservadas permite que sin el voto de Tradium no se puedan tomar decisiones estratégicas, lo que en la práctica le otorga el control.

En segundo lugar, como complemento al mecanismo estatutario de Kyber BidCo, es imprescindible incorporar un **pacto parasocial** entre Tradium e Incom que establezca con sus respectivos derechos y obligaciones de gobernanza. En dicho pacto extra-societario deben

²² Juste Mencía, J. (2022). “Capítulo VII Constitución de la junta y adopción de acuerdos”, en Javier Juste Mencía y Andrés Juan Recalde Castells (coords.), *La junta general de las sociedades de capital*, 1.ª ed., págs. 551 – 573.

incluirse cláusulas que otorguen a Tradium la condición de un liderazgo exclusivo en la ejecución de la inversión y en la decisión estratégica del “exit”. Además, debería articularse un esquema de **sindicación de voto** en junta y órgano de administración, conforme al cual Incom se comprometa a votar junto con Tradium en las materias previamente acordadas (por ejemplo, aprobación del plan de negocio o dividendos). Complementariamente, el pacto podrá prever **covenants de no obstrucción**, mediante los cuales Incom renuncie a impugnar decisiones adoptadas conforme al pacto, salvo pacto expreso en contrario, y se comprometa a no adoptar actuaciones competitivas ni renovar su inversión sin el consentimiento del líder en la inversión. Este conjunto de mecanismos configura una estructura de control societario que prevé la protección de la inversión y permite a Tradium mantener el control operativo de Kyber BidCo, aun cuando la aportación de capital sea paritaria.

En conclusión, pese a la paridad económica entre Tradium Investments e Incom Capital, es posible que Tradium mantenga el control efectivo de Kyber BidCo combinando herramientas societarias y herramientas extra-societarias (pacto de socios). Esta estructura dual (estatutos + pacto de socios) es plenamente conforme con la LSC, se ajusta a la habitual práctica de este sector y proporciona a Tradium un control estable sobre Kyber BidCo, respetando al mismo tiempo la posición económica y la protección de Incom Capital.

2. Regulación estatutaria de materias reservadas – Pregunta 33.b)

Tradium Investments e Incom Capital han acordado que determinadas decisiones y materias muy concretas no pueden adoptarse unilateralmente, sino que requieren el consenso de ambos socios. Se plantea si esta exigencia puede articularse directamente en los estatutos sociales, y en su caso, qué técnica jurídica sería la más adecuada para llevarlo a cabo.

La LSC en su artículo 198 establece las mayorías ordinarias para la junta general pero no prohíbe que los estatutos exijan mayorías superiores, siempre que no se prive de los derechos mínimos a ningún socio. Los artículos 199, 200 y 201 LSC incluyen quórum y mayorías reforzadas para acuerdos calificados tales como modificaciones estatutarias, aumentos o reducciones de capital, etc.; pero se admite que los estatutos eleven estos límites, siempre que no se anule en la práctica el derecho de voto de ningún socio.

Alberto Díaz (2021)²³, recoge que los estatutos establecen **mayorías reforzadas** siempre que estas no limiten derechos esenciales de los socios ni afecten a acuerdos que, por mandato legal, deben adoptarse con la mayoría ordinaria del art. 198 LSC. Un ejemplo claro es la acción social de responsabilidad contra los administradores, que debe poder aprobarse sin exigencias adicionales. También se permite reforzar la mayoría necesaria para adoptar acuerdos **discrecionales**, como la disolución voluntaria de la sociedad (art. 200 LSC). En cambio, no es posible elevar las mayorías para acuerdos que tienen un carácter meramente declarativo, como los artículos 238.1 (acción social de responsabilidad contra administradores) y 364 LSC (adopción del acuerdo de disolución por causa legal), que deben seguirse al amparo del art. 198 LSC, tal como ha reiterado la Resolución de la DGRN de 4 de mayo de 2005. En consecuencia, cualquier cláusula estatutaria que regule mayorías reforzadas debe dejar expresamente fuera estos acuerdos sometidos imperativamente a mayoría simple.

²³ Díaz, Alberto (2022): “Límites legales al reforzamiento estatutario de las mayorías”. Disponible en: <https://gap.com/publicaciones/limites-legales-al-reforzamiento-estatutario-de-las-mayorias>, fecha de la consulta 9 de diciembre de 2025.

En sociedades tipo vehículo de inversión, como es este caso, es habitual que los estatutos incorporen mayorías agravadas para decisiones estratégicas, para reflejar los equilibrios de poder entre los dos socios. Aunque es cierto que estas decisiones pueden reflejarse también en el **pacto de socios**, lo incluido en el pacto parasocial no es oponible a terceros ni a la propia sociedad, más allá de la responsabilidad obligacional entre socios. Por ello, trasladar una serie de materias reservadas a los estatutos ofrece una protección mucho mayor porque tanto los administradores como la junta deben cumplir esas reglas obligatoriamente, y en el caso de que se infrinjan esas exigencias estatutarias, puede ser impugnado por nulidad o anulabilidad.

En primer lugar, las **ampliaciones de capital sin derecho de preferencia** pueden afectar significativamente a la posición económica de los socios y para evitarlo los estatutos pueden prever que: “La aprobación de cualquier aumento de capital social que conlleve la exclusión, total o parcial, del derecho de preferencia de los socios exigirá el voto favorable de socios que representen, al menos, el [90]% del capital social”. De este modo, si Tradium e Incom ostentan, cada uno, el 50 %, la única forma de alcanzar el 90 % es que ambos voten a favor.

En segundo lugar, decisiones como **fusión, escisión o cesión global de activo** y pueden alterar sustancialmente el riesgo de la inversión. Por ello, es razonable que ningún socio que desea invertir quiera que la sociedad sea fusionada, dividida o integrada en otro perímetro sin su consentimiento. Los estatutos pueden establecer, por ejemplo: “La adopción de cualquier acuerdo de fusión, escisión, cesión global de activo y pasivo o traslado internacional del domicilio o similar requerirá el voto favorable de socios que representen, al menos, el [85]% del capital social.”

En tercer lugar, la **elección del auditor** es especialmente relevante porque afecta a la calidad de la información financiera y la tranquilidad de los fondos frente a sus propios inversores. La LSC atribuye esta competencia a la Junta (artículo 264), pero nada impide que los estatutos condicionen la designación a que el auditor pertenezca a una determinada Big Four y se eleve la mayoría necesaria para cambiar dicha categoría. Con ello, Tradium e Incom se aseguran, por inclusión en los estatutos, un estándar mínimo de calidad y que ninguna de las dos partes pueda alterar unilateralmente ese estándar.

Sí es posible trasladar a los estatutos de Kyber BidCo la exigencia de que determinadas cuestiones solo puedan decidirse con el acuerdo conjunto de Tradium Investments e Incom Capital:

1. **Identificar** las materias reservadas (ampliaciones de capital sin preferencia, modificaciones estructurales, nombramiento y cambio de auditor, operaciones vinculadas).
2. Establecer para ellas **mayorías reforzadas** que, con la estructura de capital 50/50, hagan imprescindible el voto favorable de ambos fondos.
3. Complementar con un **pacto de socios** que detalle las reglas de comportamiento, los criterios de decisión y las soluciones de salida en caso de bloqueo.

De esta forma, el reparto de control acordado entre Tradium y e Incom queda protegido tanto dentro de la propia sociedad como en el pacto parasocial entre ellos. Esto asegura que, si alguna de las partes incumple, existen soluciones jurídicas y se establece un sistema de gobierno sólido.

3. Composición del consejo de administración de Kyber BidCo – Pregunta 33.c)

Tradium Investments e Incom Capital han acordado que el órgano de administración de Kyber BidCo adopte la forma de consejo de administración, con esta estructura de designación:

- Tradium Investments designa cuatro consejeros
- Incom Capital: designa un consejero

El Sr. Krennic plantea si esta estructura, con un total de cinco consejeros, es adecuada desde la perspectiva del gobierno corporativo, adecuada a la legislación, y en su caso, qué inconvenientes puede presentar y valorar las alternativas.

El artículo 242 LSC establece que el consejo de administración deberá estar formado por un **mínimo de tres miembros** y los estatutos fijarán el número o un rango mínimo o máximo, correspondiendo a la junta general determinar el número concreto de sus componentes dentro de esos límites. Además, en las S.L. el **número máximo** de consejeros está fijado en doce. Esto significa que un consejo de cinco miembros es plenamente válido, ya que la LSC no impone un reparto proporcional de consejeros en función del capital, sino que deja margen para que los estatutos establezcan derechos de designación a determinados socios, respetando los derechos incluidos en el artículo 93 LSC. Desde el punto de vista estrictamente societario, la estructura propuesta es plenamente válida porque respeta el mínimo legal de tres consejeros y no vulnera del derecho de ningún socio a participar en el órgano de administración, pues Incom dispone de al menos un consejero propio. Por lo tanto, no existe prohibición legal para que Tradium designe cuatro consejeros, siempre que así se establezca en los estatutos o pacto de socios.

Aunque los consejeros sean designados a propuesta de un socio concreto, todos ellos quedan sometidos a los deberes de diligencia y lealtad del administrador: deber de diligencia (artículo 225 LSC), deber de lealtad, obligaciones derivadas del deber de lealtad, deber de evitar situaciones de conflictos de interés, etc. (artículos 227 y ss. LSC). La jurisprudencia ha subrayado que incluso los consejeros designados por un socio en concreto están obligados a actuar conforme al deber de lealtad y deben llevar a cabo actuaciones consistentes en la obligación de evitar incurrir en situaciones de conflicto de interés, tal y como recoge la STS 3797/2020²⁴.

Aunque el *Código de Buen Gobierno de la CNMV*²⁵ está pensado principalmente para sociedades cotizadas, sus pautas suelen emplearse como criterio orientativo en materia de organización del consejo. Dicho Código sugiere que el órgano de administración tenga un tamaño comprendido entre cinco y quince miembros y que su composición refleje un equilibrio adecuado, con amplia mayoría para la presencia de consejeros no ejecutivos. Asimismo, propone que exista una proporción razonable entre consejeros dominicales e independientes, recomendando que estos últimos constituyan, al menos, la mitad del consejo.

Este Código recoge que el consejo debe tener una composición equilibrada y favorecer el control de la gestión, no obstante, desde la perspectiva del gobierno corporativo y la relación entre inversores, la fórmula planteada presenta alguna dificultad. Por un lado, otorga a Tradium un mayor porcentaje de mayoría interna, superior a su aportación de capital (50%) y por otro

²⁴(ECLI: ES:TS: 2020:3794)

²⁵ Código de Buen Gobierno de las Sociedades Cotizadas, CNMV, (2020). Disponible en: [CBG_2020.pdf](#), fecha de la consulta 10 de diciembre de 2025.

lado, la capacidad de Incom de influir en el debate se ve limitada por una presencia casi testimonial, lo que puede influir en aumentar la tensión de los socios.

Entre los riesgos e inconvenientes que presenta esta estructura encontramos una percepción de desequilibrio por parte de Incom (pese a invertir el mismo capital, su voz en el consejo es mínima), reducción de capacidad de control interno debido a un consejo dominado por consejeros propuestos por Tradium y si en el futuro surgieran decisiones claramente favorables a Tradium y perjudiciales para Incom, esta última podría alegar abuso de mayoría en la junta o incluso cuestionar decisiones del consejo, apoyándose en la falta de equilibrio en su composición.

Las alternativas posibles a la composición del consejo de administración serían las siguientes:

1. Mantener la mayoría clara de Tradium, pero con **mayor presencia de Incom**. Consistiría en un consejo de cinco miembros con tres consejeros propuestos por Tradium y dos consejeros propuestos por Incom. Así, Tradium seguiría ostentando mayoría (3/5), pero Incom tendría una presencia más significativa.
2. Incorporar un **consejero independiente**. Dos consejeros propuestos por Tradium, dos consejeros propuestos por Incom y un consejero independiente consensuado por ambos que aporta neutralidad, refuerza el control y mejora la imagen de buen gobierno frente a terceros e inversores.
3. Mantener el esquema uno/cuatro consejeros, compensando esta posición dominante en el consejo con materias reservadas a **junta con mayorías reforzadas** que exijan el voto de Incom tal y como ya se ha analizado en el apartado anterior, y un **pacto de socios** que reconozca a Incom derechos de información reforzados; articule mecanismos de solución de conflictos y prevea remedios en caso de abuso (venta forzada, drag/tag, e

En definitiva, la configuración del consejo de administración propuesta es plenamente válida desde el punto de vista jurídico, ya que se ajusta a la flexibilidad que reconoce la LSC y refleja un reparto de control coherente con la posición de liderazgo asumida por Tradium en la operación. Sin embargo, desde la óptica del gobierno corporativo y de la estabilidad en una coinversión, emerge un riesgo claro: un órgano de administración con una mayoría tan amplia de consejeros vinculados a un único inversor puede debilitar el equilibrio entre las partes y generar tensiones que, a medio y largo plazo, comprometan la eficacia de la gestión y el desarrollo de la estrategia conjunta. Por ello, aun siendo jurídicamente posible, esta fórmula exige complementarse con mecanismos que compensen esa asimetría para preservar la funcionalidad del órgano y asegurar que Kyber BidCo cuente con una estructura de gobierno capaz de sostener una coinversión estable y eficiente.

4. Ejercicio del cargo de consejero por persona física o como representante de una persona jurídica – Pregunta 33.d)

El Sr. Krennic ha sido designado como futuro consejero de Kyber BidCo a propuesta de Tradium Investments, manifestando su preocupación por la responsabilidad derivada del desempeño del cargo. A la vista de ello, consulta si sería más conveniente ejercer el cargo como directamente como persona física o través de una persona jurídica, actuando él como su representante.

La LSC permite que una persona jurídica sea nombrada consejera, en ese caso, deberá nombrarse a una persona física para ejercer de representante permanente en el consejo. Así, lo

recoge el **artículo 212 bis LSC**: “En caso de ser nombrado administrador una persona jurídica, será necesario que ésta designe a una sola persona natural para el ejercicio permanente de las funciones propias del cargo.”

Los administradores responden frente a la sociedad, socios y terceros en los siguientes supuestos más principales; responsabilidad por daños causados por acción u omisión contraria a ley o estatutos (artículo 236 LSC), responsabilidad solidaria salvo prueba de no intervención (artículo 237 LSC) y responsabilidad solidaria por las deudas sociales (artículo 367 LSC). Sin embargo, la norma más relevante en caso de administrador persona jurídica es el **artículo 236.5 LSC**: “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”, es decir, si el consejero es persona jurídica, responde solidariamente con su representante permanente.

El artículo 236.5 LSC (García-Villarrubia, 2018)²⁶ introduce finalmente la regla largamente demandada en materia de responsabilidad del administrador persona jurídica. La norma establece que la persona física designada como representante permanente (art. 212 bis LSC) queda sometida a los mismos deberes y exigencias que el propio administrador persona jurídica y que ambos responden solidariamente por los incumplimientos que puedan producirse. En la práctica, el legislador ha optado por situar al representante físico en una posición equiparable a la de un administrador a todos los efectos relevantes, de manera que su responsabilidad y obligaciones no difieren de las que asumiría si ostentara el cargo directamente.

Surge la cuestión de si el representante físico de un administrador persona jurídica queda también sometido a la responsabilidad por deudas sociales del **artículo 367 LSC** (García-Villarrubia, 2018). La respuesta debe ser afirmativa. Dado que el artículo 236.5 LSC establece que el representante está sujeto a los mismos deberes que la persona jurídica administradora y responde solidariamente con ella, resulta lógico concluir que también le alcanzan los deberes específicos vinculados a la aparición de causas de disolución (arts. 365 y 366 LSC). En consecuencia, si el representante incumple estas obligaciones, puede incurrir en la responsabilidad por deudas prevista en el artículo 367 LSC, siempre que concurran los requisitos fijados por la ley.

Además, esta interpretación se ve reforzada por la doctrina jurisprudencial relativa a los administradores de hecho, dado que el Tribunal Supremo ha reconocido expresamente (STS 18 de julio de 2017²⁷) que estos pueden ser declarados responsables por deudas sociales posteriores a la causa de disolución. Si el administrador de hecho puede quedar sometido a dicho régimen, no existe fundamento para excluir al representante físico del administrador persona jurídica, cuya posición está expresamente equiparada por el artículo 236.5 LSC.

A continuación, se presentan las ventajas e inconvenientes de ejercer el cargo como persona física o como persona jurídica:

²⁶ García-Villarrubia, Manuel (2018): “La responsabilidad del representante del administrador persona jurídica”. Boletín Mercantil nº 59. Disponible en: [La responsabilidad del representante del administrador persona jurídica | Uría Menéndez](#), fecha de la consulta 11 de diciembre de 2025.

²⁷ ECLI:ES:TS: 2017:3019

	Consejero persona física	Consejero persona jurídica (representante)
Responsabilidad	Responsabilidad directa (artículos 236 y 237 LSC)	Responsabilidad solidaria entre la persona y su representante (artículo 235 LSC)
Operativa	Un único nombramiento	Requiere designar representante permanente y actualizarlo
Gobierno corporativo	Mayor transparencia y claridad en las decisiones	Mayor institucionalidad, pero menor visibilidad del rol individual.
Riesgo litigioso	El consejero es el único sujeto pasivo	Se amplía el círculo de responsabilidad: la persona jurídica y su representante
Distribución interna del riesgo	No permite derivar el riesgo	La persona jurídica puede asumir internamente los riesgos asociados al cargo
Estructuras de inversión	Conveniente para consejos pequeños	Útil para fondos institucionales o holdings
Coste administrativo	Bajo	Medio/alto

Tras analizar la cuestión, se recomienda que el Sr. Krennic ejerza el cargo de consejero directamente como persona física. Las razones principales son:

1. Actuar a través de una persona jurídica **no limita su responsabilidad**, según el art. 236.5 LSC.
2. La opción de **persona física es más sencilla**, evita duplicidades de responsabilidad y encaja mejor en un consejo relativamente reducido como el de Kyber BidCo.
3. Nombrar a una persona jurídica solo se justifica cuando el cargo es ejercido **de manera institucionalizada** (p. ej., por un fondo de inversión), pero en escenarios como este, donde el consejero designado va a ser un directivo concreto, la opción persona física es más eficiente y acorde con las mejores prácticas de gobierno corporativo.

En conclusión, la opción de nombrar una persona jurídica como consejera **no exime al Sr. Krennic de responsabilidad**, por lo que no constituye un mecanismo eficaz de protección personal. En cambio, introduce mayor complejidad y puede ampliar los sujetos responsables. Desde un punto de vista jurídico, lo más conveniente es que el Sr. Krennic asuma el cargo directamente como persona física, complementando esta decisión con una adecuada redacción del reglamento del consejo, y un pacto de indemnidad razonable dentro del pacto de socios o del contrato de consejero.

5. Pignoración de las participaciones y de sus filiales como garantía del préstamo sindicado – Pregunta 34.a)

Kyber BidCo financiará aproximadamente el 50% del precio de adquisición de Industrias Corellia mediante un préstamo otorgado por un sindicato liderado por Niro Eleven. El Sr. Krennic solicita si es jurídicamente posible pignorar las participaciones sociales de Industrias Corellia y de sus filiales como parte del paquete de garantías por los financiadores.

Debemos analizar en este contexto si concurren o no los requisitos jurídicos para la prohibición de asistencia financiera. En el marco de la financiación de la adquisición, el paquete de garantías

plantea la cuestión de si atendiendo al **artículo 143.2 LSC** ambas garantías son admisibles o si alguna de ellas supone una asistencia financiera prohibida en una sociedad limitada. Este precepto cumple en las sociedades limitadas una función equivalente

El artículo 143.2 LSC establece: “*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 las acciones emitidas por sociedad del grupo a que la sociedad pertenezca*”, es decir, la sociedad limitada no puede emplear su patrimonio, directa o indirectamente, para facilitar la adquisición de sus propias participaciones. El límite que trata de evitar este artículo es que la sociedad “target” se convierta, mediante garantías o mediante afectación patrimonial, en el soporte real de la deuda utilizada para adquirirla.

En primer lugar, la prenda sobre las participaciones de Corellia es admisible porque no hay desplazamiento patrimonial hacia el adquirente, porque la garantía la presta un comprador (Kyber BidCo) con un activo que no compromete los recursos preexistentes de Corellia y la garantía afecta al “título” (las participaciones) pero no implica por sí misma que la sociedad destine patrimonio a facilitar la adquisición, sino que el riesgo se concentra en el comprador y en valor de la inversión adquirida. Desde la perspectiva del artículo 143.2 LSC, Industrias Corellia no destina recursos propios a facilitar su adquisición.

Se considera que existe asistencia financiera, según Carmen de Vivero (2024) cuando la sociedad lleva a cabo cualquier actuación cuya finalidad sea facilitar o respaldar económicamente que un tercero adquiera sus propias acciones o participaciones, asumiendo para ello un coste o un riesgo, ya sea efectivo o potencial. Para que la asistencia resulte ilícita no es necesario que adopte una forma concreta, bastando con que se articule mediante cualquier operación de carácter financiero o mecanismo que, en términos funcionales, sirva de apoyo económico a la adquisición del capital social. Resulta indiferente, a estos efectos, que dicha asistencia se financie con recursos disponibles o excedentarios de la sociedad, que se otorgue en condiciones de mercado o que se produzca antes o después de la adquisición, pues la prohibición se extiende a cualquier modalidad temporal o estructural que persiga ese mismo resultado²⁸.

En segundo lugar, la prenda sobre las participaciones de las filiales no es jurídicamente admisible porque, aunque formalmente la prenda sea constituida por Kyber BidCo como holding, materialmente la garantía recae sobre activos que pertenecen al perímetro de la sociedad adquirida. Las filiales forman parte del patrimonio indirecto de Industrias Corellia, generan flujos operativos de caja y son activos preexistentes que forman parte del valor interno de la sociedad. Por lo tanto, al pignorar las participaciones de las filiales el valor patrimonial del grupo adquirido se queda afectado, se utilizan activos del grupo objetivo como garantía de la deuda contraída para adquirir la matriz y se produce un apoyo económico indirecto a la adquisición. Desde el punto de vista del artículo 143.2 LSC se está empleando el patrimonio de la sociedad limitada para facilitar la adquisición de sus propias participaciones, lo cual constituye **asistencia financiera** indirecta prohibida.

²⁸ De Vivero Porras, Carmen (2024): “La prohibición de asistencia financiera en las sociedades de capital: su incumplimiento a la luz de la actual jurisprudencia en España”, Universidad de Málaga, Revista Derecho & Sociedad, N° 63 / pp. 259-273

En este contexto, la prenda de las participaciones de las filiales de Industrias Corellia reúne, desde una perspectiva funcional, los elementos característicos de una asistencia financiera jurídicamente inadmisibles. En primer lugar, existe un acto de apoyo económico indirecto por parte del perímetro patrimonial del grupo adquirido, en la medida en que se afectan activos preexistentes y operativos de las filiales como garantía de una financiación ajena a su propio interés corporativo. En segundo término, dicho apoyo se conecta de forma directa con una operación de adquisición del capital de la sociedad dominante, financiada por Kyber BidCo. Finalmente, concurre un vínculo causal claro entre la constitución de la garantía y la adquisición, pues la finalidad económica de la prenda es reforzar la financiación destinada a posibilitar o asegurar la compra de las participaciones de Industrias Corellia. Desde esta óptica, la operación excede del ámbito de las garantías admisibles y se aproxima sustancialmente a un supuesto de asistencia financiera indirecta proscrita por el artículo 143.2 LSC²⁹.

Con base en el art. 143.2 LSC y en un análisis de asistencia financiera en S.L., la solución jurídicamente más defendible es distinguir claramente entre: (i) la prenda de la “cosa comprada” (participaciones de Corellia) y (ii) la prenda sobre las filiales, que compromete activos relevantes de la sociedad target para asegurar la deuda utilizada para adquirirlo y, por tanto, presenta un riesgo elevado de ser considerada asistencia financiera indirecta. En consecuencia, se recomienda estructurar la financiación con un paquete de garantías inicial limitado a las participaciones de Corellia y garantías a nivel de BidCo, evitando en el cierre la prenda de filiales; y, si el banco insiste, explorar alternativas de estructura o una eventual incorporación posterior condicionada a una transformación real del riesgo.

6. Hipoteca sobre determinados inmuebles – Pregunta 34.b)

En el marco de la financiación sindicada concedida a Kyber BidCo para la adquisición de Industrias Corellia, se plantea si, adicionalmente a la prenda sobre participaciones, sería jurídicamente posible constituir una hipoteca sobre determinados inmuebles titularidad de Industrias Corellia como parte del paquete de garantías exigido por el sindicato bancario.

Desde una perspectiva estrictamente patrimonial, las sociedades mercantiles pueden hipotecar bienes de su titularidad, siempre que el acto sea aprobado por el órgano competente, respete el interés social y no infrinja la imperatividad de la norma.

Tal y como se ha explicado en la pregunta anterior, el artículo 143.2 LSC introduce para las S.L. el límite material de no poder emplear su patrimonio para facilitar la adquisición de sus propias participaciones. Este precepto actúa como una prohibición de asistencia financiera, equiparables, en términos económicos, a la prohibición expresa de los artículos 150-152 LSC para la sociedad anónima, aunque formulada de manera distinta.

La hipoteca sobre inmuebles de la sociedad presenta un elemento determinante que la diferencia de la prenda sobre las participaciones adquiridas, en este caso, la garantía recae directamente sobre patrimonio preexistente de la sociedad target. De esta manera, los inmuebles hipotecados forman parte de los activos estructurales de Industrias Corellia y constituyen recursos propios que respaldan la actividad empresarial. La finalidad de la hipoteca, según el caso, no es financiar

²⁹ Bonmatí Collado, Pablo y De Benito Lobo, Lorenzo (2023): “Novedades en materia de asistencia financiera: sts 582/2023, de 20 de abril, y modalidades de asistencia financiera prohibidas”. Actualidad Jurídica Uría Menéndez, 62. Disponible en: <https://www.uria.com/documentos/publicaciones/8573/documento/AJUM62-art.pdf?id=13452&forceDownload=true>, fecha de la consulta 13 de diciembre de 2025.

la actividad ordinaria de la sociedad, sino asegurar la devolución del préstamo destinado a que Kyber BidCo adquiriera el capital de Corellia. La hipoteca en sí reúne los elementos característicos de la asistencia financiera no admisible:

1. **Apoyo económico** por parte de la sociedad: Corellia grave bienes propios y asume un riesgo patrimonial directo en favor de los financiadores.
2. Operación de **adquisición del capital social** por un tercero: la financiación garantizada se destina a la compra de las participaciones de la propia Corellia.
3. **Nexo causal** entre la garantía y la adquisición: la hipoteca se explica por la estructura de financiación de la adquisición.

Nuestros tribunales han abordado supuestos de asistencia financiera materializados mediante la constitución de hipotecas sobre inmuebles propiedad de la sociedad asistente para garantizar préstamos concedidos a un tercero con la finalidad de adquirir su capital. En este sentido, el Tribunal Supremo, en su Sentencia de 9 de diciembre de 2012³⁰, declaró la nulidad de una operación de esta naturaleza al apreciar que la sociedad había comprometido su propio patrimonio inmobiliario para facilitar la adquisición de sus acciones, vulnerando así una norma imperativa. El Alto Tribunal fundamenta dicha nulidad en la aplicación del artículo 6.3 del Código Civil, al considerar que la garantía hipotecaria constituía un acto de asistencia financiera prohibida, al existir un vínculo causal directo entre la financiación garantizada y la operación de adquisición del capital social

En consecuencia, el otorgamiento de esta hipoteca para garantizar la deuda de la adquisición supone un uso directo del patrimonio para facilitar la adquisición de sus participaciones, vulnera el límite del artículo 143.2 LSC y debe calificarse como asistencia financiera indirecta no admisible. A diferencia de la prenda de las participaciones de Corellia, que grava el activo adquirido por el comprador, la hipoteca implica que la sociedad target sacrifica su valor patrimonial propio para asegurar una deuda ajena a su interés social inmediato.

Por todo ello, al tratarse de un supuesto de asistencia financiera prohibida al amparo del artículo 143.2 LSC se recomienda excluir expresamente la hipoteca sobre bienes inmuebles de Industrias Corellia del paquete de garantías al cierre de la operación, limitar las garantías iniciales a la prenda sobre las participaciones de Corellia, garantías a nivel de Kyber BidCo y valorar las garantías sobre activos del grupo solo en una fase posterior cuando la deuda deje de tener naturaleza adquisitiva y sea autónoma.

BLOQUE F. DISPUTA POST M&A

1. Acción judicial por saldos incobrables notificados fuera del plazo contractual de responsabilidad – Pregunta 38.a)

En el contrato de compraventa de participaciones sociales de Industrias Corellia se pactó expresamente una limitación temporal de responsabilidad, de modo que los vendedores no responderían por daños cuya notificación al vendedor se produjera una vez transcurrido un año desde la fecha de cierre. Detectándose posteriormente saldos incobrables superiores a 3.000.000 €, el Sr. Krennic plantea si, pese a dicha limitación contractual, tiene sentido promover una

³⁰ rec. 604/2010

demanda judicial contra los vendedores y, en su caso, cuál debería ser la estrategia procesal más adecuada.

En el ámbito de las compraventas de empresas las partes pueden limitar cuantitativa y temporalmente la responsabilidad del vendedor y establecer plazos de notificación y ejercicio de acciones más restrictivos que los legales al amparo del principio de autonomía de la voluntad (artículo 1255 CC). No obstante, dichas limitaciones no son absolutas, no resultan oponibles cuando concurre alguna de las siguientes circunstancias:

- Dolo o mala fe del vendedor (arts. 1101 y 1261 CC).
- Ocultación consciente de una información falsa proporcionada en la compraventa
- Inexactitud dolosa de las manifestaciones y garantías (*breach of warranties*) cuando el vendedor conocía el riesgo y lo ocultó.

Por lo tanto, sí tiene sentido plantear la **demanda** si concurren indicios razonables de que los saldos incobrables existían ya en el momento del cierre, eran conocidos por los vendedores, y no fueron revelados en el proceso de *due diligence* ni reflejados con transparencia en las cuentas. En tal caso, la acción no se fundamentaría únicamente en un incumplimiento contractual ordinario, sino en un comportamiento doloso o negligente. Por el contrario, si los saldos incobrables derivan de circunstancias sobrevenidas o de un deterioro posterior e imprevisible, la cláusula de limitación temporal sería plenamente eficaz y la acción tendría escasas probabilidades de prosperar.

Han llegado a los tribunales diversos casos en que el comprador detecta deudas ocultas o riesgos preexistentes una vez expirado el plazo contractual de notificación. Un supuesto típico es el de los saldos de clientes incobrables o contingencias fiscales latentes que solo se materializan tras varios meses desde el cierre. En principio, si el contrato contenía una clara limitación temporal de garantías, el vendedor demandado opondrá la cláusula como excepción extintiva de su responsabilidad. Cuando así se pactó con claridad, suele darse preferencia a lo pactado y rechazar la reclamación fuera de plazo (Gómez Pomar y Gili Saldaña, 2022)³¹.

El Tribunal Supremo (Sala 1ª) en sentencia de 11 de julio de 2000 hizo responder al vendedor por contingencias sustanciales aparecidas post-cierre, porque el contrato así lo preveía. Estas decisiones evidencian que, siempre que exista pacto expreso (sea para excluir o para extender la responsabilidad), los tribunales tienden a respetarlo. Ahora bien, si el comprador demuestra que la falta de detección dentro de plazo se debió a la inaccesibilidad de la información o a su carácter latente, podría intentar apelar su reclamación por vías alternativas (vicio del consentimiento, resolución por incumplimiento, etc.).

En relación con la estrategia procesal recomendada, la demanda no debería centrarse exclusivamente en el incumplimiento de garantías contables fuera de plazo, sino fundamentarse en; la acción por dolo contractual, alegando que los vendedores conocían la incobrabilidad de los créditos y la ocultaron deliberadamente, lo que vicia el consentimiento del comprador; incumplimiento doloso de manifestaciones y garantías, sosteniendo que las declaraciones sobre

³¹ Gómez Pomar, F. y Gili Saldaña, M. (2022), DAÑOS Y PERJUICIOS EN LAS OPERACIONES DE COMPRAVENTA DE EMPRESA, Revista de Derecho Civil <http://nreg.es/ojs/index.php/RDC> ISSN 2341-2216 vol. IX, núm. 2 (abril-junio, 2022) Estudios, pp. 1-69

la corrección de los créditos eran falsas y se realizaron con conocimiento de que no eran exactos, e inoponibilidad de la cláusula de limitación temporal.

En conclusión, las cláusulas que imponen un plazo de notificación para activar la responsabilidad del vendedor son válidas. Su eficacia dependerá de una redacción clara y de que no concurra mala fe del vendedor. La existencia de dolo u ocultación por parte de este último anula cualquier tipo de exoneración. De igual manera, cuando el comprador se vea sorprendido por deudas ocultas descubiertas tarde podrá acudir a otras alternativas jurídicas para superar la limitación temporal.

2. Reclamación judicial– Pregunta 38.b)

(i) Órgano jurisdiccional competente

La reclamación contra Damask Holdings tiene naturaleza civil al derivar una acción de un supuesto incumplimiento contractual o actuación dolosa. Conforme a los artículos 45, 50 y 51 LEC la competencia objetiva corresponderá a los Juzgados de Primera Instancia. No obstante, no debemos dejar de analizar lo recogido en la legislación relativo a las materias atribuibles a los anteriormente conocidos como Juzgados de lo Mercantil. Por un lado, hoy en día el artículo 1.24 de la Ley Orgánica 1/2025, de 2 de enero, anterior artículo 86 ter de la Ley Orgánica del Poder Judicial (LOPJ)³², atribuye a las recién nombradas Secciones de lo Mercantil el conocimiento de determinadas materias del orden civil, entre ellas las relativas a sociedades mercantiles.

La clave reside no en identificar si se trata de una sociedad mercantil, sino qué tipo de controversia se plantea y qué es lo que constituye el objeto principal del litigio, es decir, no toda demanda en la que interviene una sociedad mercantil es competencia de la Sección de lo Mercantil. Aunque Industrias Corellia y Damask Holdings son sociedades mercantiles, la acción que se plantea no es una acción societaria, sino una acción contractual derivada de un contrato de compraventa de participaciones sociales. Así, no se discute la validez de los acuerdos sociales, no se impugna el funcionamiento de los órganos sociales y no se ejercitan acciones de responsabilidad de los administradores; lo que se reclama es un incumplimiento contractual o un posible dolo en el marco de un contrato privado de transmisión de participaciones.

Debemos resaltar también el artículo 85 LOPJ que sigue en concordancia con lo mencionado supra, más en concreto, con los recién nombrados Tribunales de Instancia, los tribunales competentes para conocer dicha reclamación en concreto.

“Con carácter general, en los Tribunales de Instancia, las Secciones Civiles o las Civiles y de Instrucción que constituyan una Sección Única extenderán su jurisdicción a un partido judicial.

Estas Secciones conocerán, en el orden civil:

1.º En primera instancia, de los juicios que no vengan atribuidos por esta ley a otros órganos judiciales.

2.º De los actos de jurisdicción voluntaria en los términos que prevean las leyes.

³² Ley Orgánica 6/1985, de 1 de julio, del Poder Judicial. BOE núm. 157, de 02 de julio de 1985.

3.º De los recursos que establezca la ley contra las resoluciones de los jueces y las juezas de paz del partido.

4.º De las cuestiones de competencia en materia civil entre los jueces y las juezas de paz del partido.

5.º De las solicitudes de reconocimiento y ejecución de sentencias y demás resoluciones judiciales extranjeras y de la ejecución de laudos o resoluciones arbitrales extranjeros, a no ser que, con arreglo a lo acordado en los tratados y otras normas internacionales, corresponda su conocimiento a otra Sección o Tribunal.”

En cuanto a la competencia territorial, salvo que exista una cláusula válida de sumisión expresa en el contrato de compraventa, será competente el juzgado del domicilio del demandado (artículo 51.1 LEC, si Damask Holdings es persona jurídica). Si el contrato prevé expresamente un fuero distinto y dicho pacto cumple los requisitos del art. 55 LEC, se estará a lo pactado.

(ii) Tipo de procedimiento aplicable

Atendiendo a la cuantía de la reclamación, superior a 3.000.000 €, el procedimiento aplicable será el juicio ordinario, de conformidad con el artículo 249.2 LEC, que establece este cauce para las demandas cuya cuantía exceda de 15.000 €.

(iii) Intervención de abogado y procurador

En este caso, la intervención de abogado y procurador sí es obligatoria según lo recogido en los artículos 23 y 31 LEC. En los procedimientos ordinarios ante los Juzgados de Primera Instancia, la representación por procurador es preceptiva y la defensa por abogado es igualmente obligatoria. Además, no concurre ninguna de las excepciones legales recogidas a continuación;

Artículo 23.2. Intervención de procurador:

“2. No obstante lo dispuesto en el apartado anterior, podrán los litigantes comparecer por sí mismos:

1.º En los juicios verbales cuya determinación se haya efectuado por razón de la cuantía y ésta no exceda de 2.000 euros, y para la petición inicial de los procedimientos monitorios, conforme a lo previsto en esta Ley.

2.º En los juicios universales, cuando se limite la comparecencia a la presentación de títulos de crédito o derechos, o para concurrir a Juntas.

3.º En los incidentes relativos a impugnación de resoluciones en materia de asistencia jurídica gratuita y cuando se soliciten medidas urgentes con anterioridad al juicio.”

Artículo 31.2. Intervención de abogado:

“2. Exceptuándose solamente:

1.º Los juicios verbales cuya determinación se haya efectuado por razón de la cuantía y ésta no exceda de 2.000 euros, y la petición inicial de los procedimientos monitorios conforme a lo previsto en esta Ley.

2.º Los escritos que tengan por objeto personarse en juicio, solicitar medidas urgentes con anterioridad al juicio o pedir la suspensión urgente de vistas o actuaciones. Cuando la

suspensión de vistas o actuaciones que se pretenda se funde en causas que se refieran especialmente al abogado también deberá éste firmar el escrito, si fuera posible.

3.º Los escritos que tengan por objeto acreditar ante la Oficina judicial o Tribunal el cumplimiento de las actividades materiales del proceso de ejecución que les hayan sido expresamente delegadas a los procuradores por el juez, jueza o Tribunal en los términos previstos por la ley, sin perjuicio de la obligación de informar de su presentación a la dirección letrada del procedimiento.”

(iv) Honorarios de abogado y procurador

Los derechos y gastos del procurador se rigen por el **artículo 34 LEC**, que establece un procedimiento específico para su reclamación frente al poderdante en caso de impago. El procurador puede presentar una cuenta detallada y justificada ante el Letrado de la Administración de Justicia, quien requerirá al cliente para que pague o impugne la cuenta en el plazo legal. De no formularse oposición, se procederá directamente al despacho de ejecución, lo que evidencia el carácter ejecutivo y expeditivo del crédito del procurador.

Los honorarios del procurador se rigen por arancel (*Real Decreto 1373/2003*³³), calculados principalmente en función de la cuantía del procedimiento y de las actuaciones realizadas. Su coste es, en comparación con el del abogado, sensiblemente inferior, aunque relevante en procedimientos largos. En caso de impugnación, el Letrado de la Administración de Justicia resolverá mediante decreto, sin que dicha resolución prejuzgue un procedimiento declarativo posterior.

Los honorarios del abogado se regulan en el artículo 35 LEC, que reconoce el derecho del letrado a reclamar el pago de los honorarios devengados mediante la presentación de una minuta detallada. El cliente puede impugnarla por indebida o excesiva; en este último supuesto, y salvo que exista un presupuesto previo aceptado, el Letrado de la Administración de Justicia procederá a su regulación conforme a los artículos 241 y siguientes LEC, dictando el correspondiente decreto.

Si no se formula oposición en plazo, la LEC prevé igualmente el despacho de ejecución por el importe de la minuta, lo que refuerza la seguridad jurídica del crédito del abogado.

Debe añadirse que, cuando el deudor de los honorarios es una persona física, el artículo 35 LEC exige aportar el contrato suscrito con el cliente y permite al juez apreciar de oficio el eventual carácter abusivo de las cláusulas económicas, extremo que no resulta aplicable en el caso de sociedades mercantiles, pero que subraya la importancia de una adecuada documentación contractual de los honorarios.

(v) Recursos contra la sentencia de primera instancia

Contra la sentencia dictada por el Juzgado de Primera Instancia cabrá **recurso de apelación** ante la Audiencia Provincial correspondiente, conforme a los artículos 455 y siguientes LEC. La apelación permitirá una revisión tanto de las cuestiones jurídicas, como de la valoración de la prueba. El recurso de apelación debe formalizarse en el plazo de veinte días, a contar desde la notificación de la sentencia impugnada, conforme al artículo 458 LEC.

Una vez resuelto el recurso de apelación, la sentencia dictada por la Audiencia Provincial podrá ser, objeto de recursos extraordinarios, siempre que concurren los requisitos legalmente establecidos. En particular, podrá plantearse **recurso de casación** ante el TS, cuando la infracción esté fundamentada en la infracción de normas sustantivas o procesales relevantes y se justifique la concurrencia de interés casacional, en los términos previstos en el artículo 477, en su última redacción tras la reforma introducida por el *Real Decreto-ley 5/2023*.

CONCLUSIONES

El presente Trabajo de Fin de Máster ha abordado desde una perspectiva jurídica y aplicada, las principales cuestiones derivadas de una operación de reorganización societaria y compraventa empresarial. El análisis realizado ha permitido identificar los riesgos legales más relevantes, así como los instrumentos societarios y contractuales mas idóneos para cada cuestión planteada. A continuación, se recogen de forma ordenada las conclusiones alcanzadas.

Ante una estructura societaria compleja y la intención de desinvertir de forma separada distintas líneas de actividad del negocio, resulta jurídicamente aconsejable realizar una **reorganización societaria previa**. Las modificaciones estructurales, en particular, la **escisión parcial**, permiten segregar unidades económicas mediante sucesión universal, garantizando la continuidad de las relaciones contractuales y facilitando la transmisión independiente de cada negocio.

Los **pactos parasociales** constituyen acuerdos contractuales válidos y vinculantes ante los firmantes, pero carecen de eficacia frente a la sociedad cuando no se incorporan a los estatutos, según lo recogido en el artículo 29 LSC. Su incumplimiento no determina, por sí mismo, la invalidez de los acuerdos sociales adoptados conforme a ley y los estatutos, sin perjuicio de la responsabilidad contractual que corresponda. En su caso, las cláusulas estatutarias de **mayorías reforzadas** son lícitas, pero deben ser compatibles con el interés social y no pueden derivar en una situación que paralice estructuralmente a la sociedad. Así, el ordenamiento societario ofrece mecanismos alternativos que permiten llevar a cabo reorganizaciones aun en situaciones de bloqueo, siempre que la operación se estructure de forma jurídicamente adecuada.

El **régimen legal de distribución de beneficios**, recogido en los artículos 273 LSC y siguientes, impone límites para preservar el patrimonio social y la protección de los acreedores. El reparto de dividendos sólo es posible con cargo a beneficios reales o reservas de libre disposición y siempre que, tras la distribución, se mantenga el patrimonio neto mínimo exigido. En los escenarios previos a los cierres transaccionales, el reparto de dividendos tiene un impacto directo en la valoración de la sociedad y en los mecanismos de ajuste del precio, pudiendo generar riesgos adicionales si se aproxima a los límites legales.

La compraventa de participaciones sociales está sujeta, además, poniéndose de manifiesto la relevancia en el presente caso, los **condicionantes regulatorios externos**. Esta operación se encuentra sujeta tanto al control de concentraciones económicas como al régimen de inversiones extranjeras en sectores estratégicos, cuyas autorizaciones tienen carácter previo y suspensivo. La ausencia de dichas autorizaciones puede acarrear sanciones relevantes y afectar a la eficacia a la operación, por lo que su obtención es necesaria que se integre en la planificación temporal del proceso de adquisición.

Por último, el análisis de la **asistencia financiera y el régimen de garantías** pone de manifiesto la necesidad de articular la financiación de la operación con especial atención y cautela desde el punto de vista societario. La LSC, prohíbe, con carácter general, que una sociedad facilite directa o indirectamente la adquisición de sus propias acciones o participaciones, lo que implica que determinadas garantías como la prenda de participaciones de filiales o la constitución de hipotecas sobre activos esenciales de la sociedad adquirida, pueden incurrir en un supuesto de asistencia financiera ilícita, y por tanto, ser nulas de pleno derecho. Así, el diseño del paquete de garantías debe apoyarse en instrumentos compatibles con la LSC, combinando garantías reales y personales válidas, junto con cláusulas contractuales de protección del financiador

FUENTES JURÍDICAS

1. Doctrina

- Bonmatí Collado, Pablo y De Benito Lobo, Lorenzo (2023): “Novedades en materia de asistencia financiera: sts 582/2023, de 20 de abril, y modalidades de asistencia financiera prohibidas”. Actualidad Jurídica Uría Menéndez, 62. Disponible en: <https://www.uria.com/documentos/publicaciones/8573/documento/AJUM62-art.pdf?id=13452&forceDownload=true>, fecha de la consulta 13 de diciembre de 2025
- Código de Buen Gobierno de las Sociedades Cotizadas, CNMV, (2020). Disponible en: [CBG 2020.pdf](#), fecha de la consulta 10 de diciembre de 2025.
- Cuatrecasas. (2023). *Responsabilidad del vendedor en operaciones de compraventa de empresas* [Documento PDF]. Cuatrecasas. Disponible en: <https://www.cuatrecasas.com/resources/responsabilidad-vendedor-text-643e753fd2d48072285560.pdf?v1.46.1.20230406>
- De Vivero Porras, Carmen (2024): “La prohibición de asistencia financiera en las sociedades de capital: su incumplimiento a la luz de la actual jurisprudencia en España”, Universidad de Málaga, Revista Derecho & Sociedad, N° 63 / pp. 259-273
- Díaz, Alberto (2022): “Límites legales al reforzamiento estatutario de las mayorías”. Disponible en: <https://ga-p.com/publicaciones/limites-legales-al-reforzamiento-estatutario-de-las-mayorias>, fecha de la consulta 9 de diciembre de 2025.
- Financial Poise. (n.d.). *Purchase Agreements: Positive Covenants and Restrictive Covenants in M&A Transactions*. Disponible en :<https://www.financialpoise.com/purchase-agreements-positive-covenants-and-restrictive-covenants-in-ma-transactions/>, fecha de la consulta: 6 de diciembre de 2025.
- García-Villarrubia, Manuel (2018): “La responsabilidad del representante del administrador persona jurídica”. Boletín Mercantil nº 59. Disponible en: [La responsabilidad del representante del administrador persona jurídica | Uría Menéndez](#), fecha de la consulta 11 de diciembre de 2025.
- Gómez Pomar, F. y Gili Saldaña, M. (2022), DAÑOS Y PERJUICIOS EN LAS OPERACIONES DE COMPRAVENTA DE EMPRESA, Revista de Derecho Civil <http://nreg.es/ojs/index.php/RDC> ISSN 2341-2216 vol. IX, núm. 2 (abril-junio, 2022) Estudios, pp. 1-69
- Juste Mencía, J. (2022). “Capítulo VII Constitución de la junta y adopción de acuerdos”, en Javier Juste Mencía y Andrés Juan Recalde Castells (coords.), *La junta general de las sociedades de capital*, 1.ª ed., págs. 551 – 573.
- Paz-Ares, C. (2003). “El enforcement de los pactos parasociales”, Actualidad Jurídica Uría & Menéndez, (5), 3–24.

2. Legislación

- Ley del Notariado de 28 de mayo de 1862. *Gaceta de Madrid*, núm. 149, de 29 de mayo de 1862.
- Real Decreto de 24 de julio de 1889 por el que se publica el Código Civil. *Gaceta de Madrid*, núm. 206, de 25 de julio de 1889.
- Ley Orgánica 6/1985, de 1 de julio, del Poder Judicial. BOE núm. 157, de 02 de julio de 1985.
- Real Decreto Legislativo 1/1996, de 12 de abril, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley de Propiedad Intelectual, regularizando, aclarando y armonizando las disposiciones legales vigentes sobre la materia. BOE núm. 97, de 22/04/1996
- Ley 1/2000, de 7 de enero, de Enjuiciamiento Civil. BOE núm. 7, de 8 de enero del 2000.
- Ley 17/2001, de 7 de diciembre, de Marcas. BOE núm. 294, de 08 de diciembre de 2001.
- Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia. BOE núm. 159, de 04 de julio de 2007.
- Real Decreto Legislativo 1/2010, de 2 de julio, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley de Sociedades de Capital. BOE, núm. 161, de 3 de julio de 2010
- Ley 24/2015, de 24 de julio, de Patentes. BOE núm. 177, de 25 de julio del 2015.
- Circular 2/2021, de 30 de abril, de la Fiscalía General del Estado, sobre el tratamiento de la competencia territorial en el orden jurisdiccional civil. BOE núm. 120, de 20 de mayo de 2021, páginas 61908 a 61978 (71 págs.).
- Ley 11/2023, de 8 de mayo, de transposición de Directivas de la Unión Europea en materia de accesibilidad de determinados productos y servicios, migración de personas altamente cualificadas, tributaria y digitalización de actuaciones notariales y registrales; y por la que se modifica la Ley 12/2011, de 27 de mayo, sobre responsabilidad civil por daños nucleares o producidos por materiales radiactivos. BOE núm. 110, de 09 de mayo de 2023.
- 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, núm. 154 de 29 de junio de 2023. BOE, núm. 154, de 29 de junio de 2023.
- Real Decreto 571/2023, de 4 de julio, sobre inversiones exteriores. BOE, núm. 159, de 05 de julio de 2023.

3. Jurisprudencia

- Sentencia del Tribunal Supremo, Sala Civil, núm. 2688/2011, de 14 de abril de 2011 (ECLI:ES:TS:2011:2688).
- Sentencia del Tribunal Supremo, Sala Civil, núm. 258/2012, de 5 de enero de 2012 (ECLI:ES:TS:2012:258).
- Sentencia del Tribunal Supremo, Sala Civil, núm. 779/2012, 9 de diciembre de 2012 (rec. 604/2010)
- Sentencia del Tribunal Supremo, Sala Civil, núm. 455/2017, de 18 de julio de 2017 (ECLI:ES:TS: 2017:3019)
- Auto del Tribunal Supremo, núm. 8837/2018, de 11 de septiembre de 2018 (rec. 142/2018), (ECLI:ES:TS:2018: 8837^a).
- Auto del Tribunal Supremo, núm. 304/2020, de 21 de enero de 2020 (rec. 258/2019), (ECLI:ES:TS:2020:304A)
- Sentencia del Tribunal Supremo, Sala Civil, núm. 613/2020 de 17 de noviembre de 2020 (ECLI: ES:TS: 2020:3794)
- Sentencia del Tribunal Supremo, Sala Civil. núm. 4583/202, de 21 de diciembre de 2021, (ECLI:ES:TS:2021:4583).