

Máster Universitario en Derecho de la Empresa

Estrategia de asesoramiento integral para la adquisición de Aerosat, S.A.



TRABAJO DE FIN DE MÁSTER

Derecho de la Empresa

Patricia Moya Felipe

02780192K

Diciembre de 2024

Índice:

1. Introducción

- 1.1 Antecedentes de la Operación
- 1.2 Contexto de la Operación
- 1.3 Estructuración de la Operación
- 1.4 Objetivos estratégicos de Tecnocom
- 1.5 Ejecución y cierre

2. Enfoque propuesto para la Operación

- 2.1 Estrategia general para la estructuración de la Operación
- 2.2 Aspectos clave de la negociación con las partes involucradas
- 2.3 Coordinación y ejecución del asesoramiento

3. Constitución y examen de un Vehículo en España (SPV)

- 3.1 Análisis de la forma societaria más eficiente
- 3.2 Plazos y formalidades necesarias para la constitución de la SPV
- 3.3 Estrategias para el fondeo de la SPV

4. Aspectos clave del proceso de adquisición

- 4.1 Derecho aplicable al contrato de compraventa (SPA)
- 4.2 Reducción de riesgos asociados a las Filiales
- 4.3 Identificación de contingencias potenciales que puedan retrasar la operación
- 4.4 Comparativa entre arbitraje y tribunales españoles
- 4.5 Implicaciones de tratar con un accionista mayoritario cotizado
- 4.6 Cuestiones penales y diligencia debida necesaria

5. Modificaciones propuestas al Pacto de Socios

- 5.1 Legalidad de las modificaciones propuestas bajo derecho español
- 5.2 Estrategia para garantizar las modificaciones como condición previa a la adquisición
- 5.3 Coordinación con el Vendedor y los socios minoritarios
- 5.4 Evaluación de la estructura accionarial y condicionantes del Pacto de Socios

6. Aprovechamiento de la tecnología de la Target

- 6.1 Análisis del acceso al know-how y propiedad intelectual
- 6.2 Estrategias legales para garantizar la explotación tecnológica
- 6.3 Recomendaciones sobre licencias y acuerdos tecnológicos

7. Alternativa: adquisición de Activos y Pasivos del Negocio Aeroespacial

- 7.1 Características generales de este tipo de operación
- 7.2 Información necesaria para identificar una unidad de negocio autónoma
- 7.3 Implicaciones legales y fiscales específicas
- 7.4 Consideraciones sobre la cartera de intangibles
- 7.5 Cautelas para garantizar una adquisición segura
- 7.6 Identificación y exclusión de activos y pasivos no estratégicos

8. Conclusiones

- 8.1 Resumen de los aspectos críticos del análisis
- 8.2 Planificación de las etapas siguientes
- 8.3 Compromiso del Despacho en la ejecución de la Operación

❖ Anexos:

- | | |
|--|--|
| - Diagrama de estructura de la transacción | - Informe de evaluación de Activos Intangibles |
| - Modelo de Pacto de Socios modificado | - Informe de Riesgos país para cada filial |

Estrategia de Asesoramiento Integral para la Adquisición de Aerosat, S.A.

1. Introducción:

La confianza depositada por Tecnomcom Aerospace Corporation en este despacho para acompañarlos en la adquisición del 65% del capital social de Aerosat, S.A., constituye una gran responsabilidad y una excelente oportunidad para apoyar una transacción estratégica en el sector aeroespacial y de defensa en Europa. Este proceso no solo refuerza la posición de Tecnomcom en un mercado clave, sino que también representa desafíos significativos que requieren un análisis profundo y un abordaje interdisciplinario, siempre en consonancia con los objetivos de la compañía.

La estrategia diseñada se apoya en tres ejes fundamentales. En primer lugar, se busca aportar una visión estratégica que permita decisiones informadas. En segundo lugar, se pretende identificar y mitigar riesgos legales, operativos y regulatorios. Finalmente, el objetivo es estructurar y ejecutar la operación de manera eficiente, preservando los intereses de Tecnomcom en todo momento. A continuación, se detallan los elementos centrales del enfoque y los aspectos más relevantes de la transacción.

1.1 Antecedentes de la Operación:

Tecnomcom Aerospace Corporation, grupo aeroespacial con sede en Florida, Estados Unidos, ha planteado la posibilidad de adquirir una participación mayoritaria en Aerosat, S.A., una empresa española que se dedica al desarrollo tecnológico en la industria aeronáutica, aeroespacial y de defensa. Este sector, caracterizado por una estricta regulación y alta competitividad, exige un asesoramiento especializado que contemple tanto el cumplimiento normativo como la dinámica estratégica del mercado.

La relación entre Tecnomcom y el despacho ha iniciado a través de un intercambio inicial de comunicaciones electrónicas, seguido por la programación de una reunión presencial en Madrid para profundizar en los detalles de la operación. Este encuentro permitirá abordar los aspectos jurídicos, fiscales y operativos de la transacción. La naturaleza de esta operación implica un elevado nivel de complejidad, destacando el contexto normativo español y europeo, además del marco especializado del sector aeroespacial.

1.2 Descripción de la Operación:

La operación consiste en la adquisición por parte de Tecnomcom del 65% del capital social de Aerosat, S.A., que actualmente pertenece a Desarrollos Aeroespaciales, S.A., sociedad cotizada que actúa como accionista mayoritario. La venta de esta participación implica el cumplimiento de regulaciones bursátiles y la necesidad de obtener aprobaciones de organismos supervisores. El resto del capital social de la Target está en manos de Holding Familiar DXVL, S.L., que controla el 20%, y de la sociedad holandesa ABNEST BV, con el 15%.

Un aspecto clave que requiere análisis detallado es el Pacto de Socios firmado en 2018, el cual regula las relaciones entre los accionistas de Aerosat. Este acuerdo establece las condiciones aplicables a la venta de acciones y los derechos y obligaciones de los socios. Será fundamental para Tecnomcom comprender en profundidad este pacto, ya que puede influir significativamente en los términos de la adquisición y en las estrategias de modificación o adaptación de este a los intereses del comprador.

En este contexto, la complejidad de la transacción demanda un enfoque riguroso y detallado, que garantice no solo el cumplimiento de las disposiciones legales y regulatorias, sino también la maximización de los beneficios estratégicos y operativos para Tecnomcom en esta adquisición.

1.3 Estructura y propiedad de Tecnocom:

Tecnocom es un grupo internacional que presenta una estructura accionarial compleja, lo cual puede tener implicaciones importantes en la planificación fiscal de la operación. El 70% de su capital está en manos de una persona física residente en las Islas Vírgenes Británicas, un reconocido centro financiero offshore con un régimen fiscal favorable. Un 25% pertenece a una sociedad panameña, otra jurisdicción caracterizada por ventajas fiscales significativas, mientras que el 5% restante es propiedad de una sociedad estadounidense. Esta distribución accionarial no solo añade un nivel de complejidad a la debida diligencia, sino que también implica un análisis detallado para garantizar el cumplimiento de normativas internacionales en materia de control de capitales y prevención de lavado de dinero.

- **La Target y sus operaciones en España:**

Aerosat, la empresa objeto de adquisición, cuenta con una infraestructura estratégica en España que se articula en torno a tres fábricas clave para sus operaciones:

En Barcelona, se encuentran los servicios centrales de la empresa, donde trabaja un equipo de 30 empleados responsables de la gestión administrativa y estratégica. Madrid alberga una planta enfocada en el desarrollo tecnológico para las industrias aeroespacial y de defensa, con una plantilla de 450 empleados. Esta instalación dispone de maquinaria avanzada y mantiene contratos de relevancia con grandes actores internacionales como Airbus y diversos ministerios de defensa. En Bilbao, la planta se especializa en la fabricación de componentes aeronáuticos, empleando a 230 personas y gestionando una decena de contratos clave con fabricantes de motores y empresas del sector.

Este sólido perfil industrial y tecnológico convierte a Aerosat en un activo estratégico para Tecnocom, ya que facilita su entrada al mercado español y europeo al tiempo que le permite aprovechar la experiencia acumulada de la Target en tecnologías avanzadas aplicadas a la industria de defensa y aeronáutica.

- **Propiedad Industrial y Know-How:**

La propiedad industrial de Aerosat constituye uno de sus mayores activos. La empresa posee diversas patentes que protegen innovaciones tecnológicas de alto impacto en el sector aeroespacial. Estas patentes están vinculadas a un know-how especializado que genera importantes ingresos y proporciona una ventaja competitiva sustancial. Entre las licencias otorgadas por la empresa, destaca una licencia exclusiva concedida a ABNEST BV sobre una patente europea, que le genera un ingreso significativo en forma de royalties.

El departamento de I+D+i de Aerosat, ubicado en Madrid, desempeña un rol esencial en la creación de nuevos productos y soluciones tecnológicas. Este equipo, integrado por seis ingenieros altamente cualificados, no solo gestiona la información técnica de la compañía, sino que también trabaja con una amplia base de datos confidenciales obtenida mediante licencias de universidades y empresas de prestigio, tanto a nivel nacional como internacional.

- **Filiales internacionales de la Target:**

Aerosat cuenta además con una estructura internacional que incluye filiales en Estados Unidos, Reino Unido y México. Estas son:

Aerosat USA Corporation, con sede en Texas, que representa el esfuerzo de la compañía por consolidarse en el mercado estadounidense. Aerosat UK Limited, ubicada en Manchester, desde donde accede al mercado europeo y establece relaciones comerciales con empresas británicas y europeas del sector aeroespacial. Aerosat México, S.A., con domicilio en México, que es propietaria mayoritaria del principal satélite de comunicaciones y defensa del país, un activo estratégico en materia de seguridad y telecomunicaciones internacionales.

La presencia internacional de Aerosat agrega una capa adicional de complejidad al proceso de adquisición, ya que requiere un análisis exhaustivo de contratos internacionales, el cumplimiento de normativas locales y la gestión de posibles intereses políticos y regulatorios en cada país.

- **Contexto de la Operación paralela:**

Además de la adquisición de una participación mayoritaria en Aerosat, Tecnomcom se encuentra inmersa en negociaciones con Satellite WYC Corporation, una compañía estadounidense, en las que se contempla la posible venta de parte de su grupo. En el transcurso de estas negociaciones, Satellite WYC ha expresado interés en adquirir el 100% del capital social de Aerosat, en lugar del 65% inicialmente propuesto por Tecnomcom. Este cambio potencial en las negociaciones introduce un grado de incertidumbre que podría repercutir en el precio y en las condiciones pactadas en la transacción original, complicando la planificación estratégica.

- **Posibilidad de adquisición del negocio aeroespacial:**

En este contexto, Tecnomcom no descarta la opción de adquirir únicamente el negocio aeroespacial de Aerosat, dejando de lado otras divisiones de la empresa. Esta alternativa permitiría a Tecnomcom concentrarse en los segmentos con mayor valor estratégico y tecnológico, minimizando los riesgos asociados a áreas menos relevantes para su objetivo corporativo. Sin embargo, esta decisión implicaría una reestructuración significativa, además de la necesidad de identificar y separar los activos y pasivos no incluidos en la transacción.

- **Contexto de la Operación:**

Antes de avanzar en las negociaciones y la eventual ejecución de la adquisición, es crucial realizar un análisis exhaustivo tanto de la Target como de su entorno. Este estudio permitirá identificar los riesgos y las oportunidades de la transacción, asegurando que se diseñe una estructura que maximice los beneficios para Tecnomcom.

Entre los aspectos críticos que deben considerarse, destacan los siguientes:

La evaluación de la estructura accionarial y del Pacto de Socios vigente es indispensable. Este pacto regula los derechos y las limitaciones de los accionistas actuales, como los derechos de preferencia, arrastre o acompañamiento, que podrían incidir directamente en la adquisición del 65% del capital. Asimismo, será necesario prever posibles escenarios de negociación con los accionistas minoritarios, como Holding Familiar DXVL, S.L., que controla el 20%, y ABNEST BV, que posee el 15%.

El análisis del marco jurídico y regulatorio aplicable resulta esencial, dado el carácter estratégico del sector en el que opera Aerosat. Será necesario verificar el cumplimiento de normativas locales e internacionales en áreas como defensa, exportaciones y control de tecnologías sensibles, elementos que son especialmente relevantes en esta industria.

Por último, es imprescindible considerar las implicaciones del interés paralelo de Satellite WYC Corporation. Las negociaciones en curso entre Tecnomcom y Satellite WYC, que podrían incluir la venta de parte del grupo Tecnomcom, añaden un nivel adicional de complejidad. Es particularmente importante evaluar cómo podría impactar el interés de Satellite WYC en adquirir el 100% del capital de Aerosat, ya que esto podría requerir ajustes significativos en la estrategia de compra inicialmente planteada.

- **Proceso de due diligence integral:**

La fase de due diligence será el fundamento para desarrollar una estrategia de adquisición sólida y bien sustentada. Este análisis incluirá los siguientes elementos clave:

En el ámbito legal, se realizará una revisión exhaustiva del Pacto de Socios, los estatutos sociales de la Target y sus filiales, además de los contratos principales, con especial atención a las cláusulas relacionadas con cambios de control. También se identificarán posibles contingencias legales, laborales o regulatorias que puedan influir en la operación.

En cuanto a la propiedad industrial e intelectual, se validarán las patentes y el know-how de la Target, así como los ingresos derivados de licencias, incluyendo la licencia exclusiva con ABNEST BV. Nos aseguraremos de que estas licencias estén debidamente protegidas y sean transferibles sin restricciones tras la adquisición.

El análisis financiero incluirá una evaluación de la situación económica de la Target, considerando el balance, las cuentas de resultados, los flujos de caja y las proyecciones a futuro. Se prestará especial atención a las fuentes principales de ingresos y a la sostenibilidad de los contratos vigentes.

En el aspecto operativo y laboral, se estudiarán las plantas de producción ubicadas en Barcelona, Madrid y Bilbao, evaluando su capacidad operativa, tecnológica y contractual. Adicionalmente, se revisarán los pasivos laborales, los convenios colectivos aplicables y las políticas de retención de talento, particularmente en el equipo de I+D+i.

Próximos pasos:

Con el análisis concluido, se propondrá la estructura más adecuada para la adquisición, evaluando diversas alternativas para adaptarla a los objetivos estratégicos y financieros de Tecnocom. Entre las opciones consideradas están:

La adquisición directa del 65% del capital social mediante negociación con el Vendedor, Desarrollos Aeroespaciales, S.A., para obtener su participación mayoritaria. Esta estrategia requerirá manejar simultáneamente las relaciones con los accionistas minoritarios y analizar las implicaciones del Pacto de Socios.

Como alternativa, podría estudiarse la segregación del negocio aeroespacial de la Target, adquiriendo únicamente los activos y operaciones relacionados con este sector. Esto permitiría a Tecnocom evitar posibles conflictos con Satellite WYC en caso de que esta última busque adquirir la totalidad de la Target.

Se recomendará también la incorporación de mecanismos de ajuste y protección, tales como cláusulas de ajuste de precio basadas en resultados futuros (earn-out), garantías específicas sobre activos clave y medidas de protección frente a posibles contingencias.

1.4 Objetivos estratégicos de Tecnocom:

Además de estructurar la operación, se desarrollará un enfoque estratégico que contemple los siguientes puntos:

En la optimización fiscal y financiera, se diseñará una estructura fiscal eficiente que aproveche la presencia internacional de Tecnocom, teniendo en cuenta las jurisdicciones involucradas (España, Islas Vírgenes Británicas, Panamá, Estados Unidos, entre otras).

Se prestará especial atención a la gestión de riesgos regulatorios y políticos. En particular, se revisarán las autorizaciones necesarias para operar en sectores regulados, como las comunicaciones satelitales en México, garantizando que la transacción cumpla con los requisitos de los gobiernos locales.

Finalmente, se trabajará en asegurar la continuidad operativa de la Target. Esto incluirá garantizar una transición fluida que evite interrupciones en las operaciones y preserve las relaciones con clientes clave, como Airbus y los ministerios de defensa.

1.5. Ejecución y cierre:

a fase final de una adquisición, como la de Aerosat, S.A. por parte de Tecnocom, es crucial para asegurar una transición fluida y el éxito a largo plazo de la operación. Esta etapa implica una serie de acciones detalladas que requieren coordinación meticulosa y cumplimiento riguroso de las normativas legales vigentes en España.

Redacción de los acuerdos de compraventa y otros documentos transaccionales

La elaboración de los contratos definitivos es una tarea esencial que establece las bases legales de la transacción. Estos documentos deben incluir cláusulas específicas que protejan los intereses de ambas partes, como las manifestaciones y garantías, que aseguran la veracidad de la información proporcionada, y las indemnizaciones, que delinear las compensaciones en caso de incumplimiento o contingencias. Además, es fundamental incorporar mecanismos de resolución de conflictos, como la elección de la jurisdicción competente y la determinación de los procedimientos de arbitraje o mediación, para abordar posibles disputas futuras de manera eficiente. La Ley 9/2017, de 8 de noviembre, de Contratos del Sector Público, establece principios de transparencia y equidad que deben guiar la redacción de estos acuerdos.

Coordinación con asesores legales y financieros en las jurisdicciones de las filiales

Dado que Aerosat opera en múltiples jurisdicciones, es imperativo colaborar estrechamente con asesores legales y financieros locales para garantizar el cumplimiento de las normativas específicas de cada región. Esta coordinación asegura que la transacción respete las leyes locales y facilita la obtención de las aprobaciones regulatorias necesarias. Por ejemplo, en España, la Ley de Sociedades de Capital (LSC) y la Ley General Tributaria (LGT) contienen disposiciones relevantes que deben ser consideradas durante este proceso. La experiencia de los asesores locales es invaluable para navegar por las complejidades legales y fiscales de cada jurisdicción, minimizando riesgos y evitando sanciones.

Supervisión del cierre y la integración operativa

El cierre de la transacción marca el punto de transferencia de la propiedad, pero es solo el comienzo de la integración operativa. Esta fase implica la alineación de los sistemas, procesos y culturas corporativas de ambas entidades. Una integración bien planificada y ejecutada es esencial para realizar las sinergias previstas y maximizar el valor de la adquisición. Esto puede incluir la unificación de sistemas tecnológicos, la armonización de políticas de recursos humanos y la consolidación de operaciones financieras.

2. Enfoque propuesto para la Operación:

La adquisición propuesta por Tecnocom de una participación mayoritaria en Aerosat, S.A. requiere una planificación meticulosa que aborde las particularidades legales, financieras y operativas inherentes a este tipo de transacciones.

2.1 Estrategia general para la estructuración de la Operación:

El objetivo principal es adquirir el 65% del capital social de Aerosat, actualmente en manos de Desarrollos Aeroespaciales, S.A., una sociedad cotizada. Además, se contempla la posibilidad de adquirir el negocio aeroespacial como una alternativa estratégica.

Es fundamental analizar el pacto de socios vigente desde 2018, ya que podría contener cláusulas como derechos de preferencia, arrastre (drag-along) o acompañamiento (tag-along), que pueden influir en la transacción. Estas cláusulas, aunque no están específicamente reguladas en la LSC son comunes en los pactos entre socios para proteger los intereses de mayoritarios y minoritarios

Por ello, es esencial garantizar el cumplimiento de estas disposiciones para evitar conflictos legales con los accionistas minoritarios, como DXVL y ABNEST BV.

Asimismo, se debe evaluar la posibilidad de estructurar la adquisición mediante un vehículo de propósito especial (SPV). Los SPV son entidades legales independientes creadas para aislar riesgos financieros y optimizar la transacción desde una perspectiva fiscal y financiera

En el contexto de la Unión Europea, la Directiva 2011/96/UE establece un régimen fiscal común aplicable a las sociedades matrices y filiales de Estados miembros diferentes, lo que puede ofrecer ventajas fiscales si se cumplen los requisitos establecidos.¹

Además, es aconsejable considerar la incorporación de mecanismos de ajuste en el precio de compra, como cláusulas de earn-out, que alineen el valor de la adquisición con los resultados futuros de la empresa objetivo.

En cuanto a la alternativa de adquisición de activos, es necesario realizar un análisis detallado de las implicaciones legales y fiscales asociadas, asegurando que la unidad de negocio aeroespacial cumpla con los requisitos de autonomía necesarios para una operación de este tipo.

2.2 Aspectos clave de la negociación con las partes involucradas

La negociación con el vendedor debe centrarse en aspectos como el precio de compra, las modalidades de pago y las garantías a otorgar. Para mitigar riesgos legales y financieros, es pertinente incluir cláusulas de garantía de pasivos y contingencias.

Respecto a los accionistas minoritarios, es necesario revisar el alcance de sus derechos según el pacto de socios, incluyendo posibles limitaciones a la transmisión de acciones y la renegociación de la licencia exclusiva que ABNEST BV ostenta sobre una patente clave. Dado que esta licencia constituye una fuente importante de ingresos por royalties para la empresa objetivo, cualquier modificación debe asegurar la sostenibilidad de estos flujos.

Por otro lado, es indispensable coordinar los intereses de Tecnocom con los de Satellite WYC Corporation, que actualmente negocia la adquisición parcial del grupo Tecnocom. Esto podría implicar futuras transferencias de la empresa objetivo a Satellite WYC, por lo que es importante garantizar que la operación cumpla con las normativas de competencia, tales como las establecidas en la Ley de Defensa de la Competencia Española.

2.3 Coordinación y ejecución eficiente del asesoramiento:

Para garantizar una ejecución eficiente, se adoptará un enfoque multidisciplinar que integre la experiencia en las áreas legal, fiscal y financiera.

¹ Unión Europea. (2011). **Directiva 2011/96/UE del Consejo, de 30 de noviembre de 2011, relativa al régimen fiscal común aplicable a las sociedades matrices y filiales de Estados miembros diferentes**. Diario Oficial de la Unión Europea, L 345, 29. Recuperado de https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/?uri=CELEX%3A32011L0096&utm_

El primer paso será realizar una due diligence que abarque aspectos clave como la titularidad y transferibilidad de las patentes y el cumplimiento normativo de las filiales de la empresa objetivo en España, México, Reino Unido y Estados Unidos

Posteriormente, se procederá a la redacción del contrato de compraventa (SPA), que deberá contemplar disposiciones claras sobre las garantías, condiciones precedentes y resolutorias, así como cláusulas de resolución de disputas. Dado el carácter internacional de la transacción, se recomienda adoptar el derecho de Nueva York como marco regulador, por su flexibilidad y aceptación en el comercio internacional.

Finalmente, será esencial implementar un plan de integración que preserve los activos clave de la empresa objetivo, como su equipo de investigación y desarrollo, contratos estratégicos y propiedad intelectual, incluyendo medidas para asegurar la continuidad operativa y la alineación cultural con Tecnomcom.

3. Constitución y examen de un Vehículo en España (SPV):

Para que Tecnomcom Aerospace Corporation adquiera el 65% del capital social de Aerosat, S.A., se sugiere establecer un Vehículo de Propósito Especial (SPV) en España. Esta entidad facilitaría la estructuración y centralización de la operación, optimizando tanto los aspectos jurídicos como fiscales, y allanando el camino para la futura integración de Aerosat en el grupo Tecnomcom.

3.1 Análisis de la forma societaria más eficiente:

Al considerar la constitución del SPV, las opciones más viables según la Ley de Sociedades de Capital (LSC) son la Sociedad de Responsabilidad Limitada (S.L.) y la Sociedad Anónima (S.A.). La S.L. se perfila como la elección más adecuada para esta operación por diversas razones. Primero, requiere un capital social mínimo de 3.000 euros, lo que simplifica su constitución.

Además, ofrece responsabilidad limitada a los socios, protegiendo el patrimonio de Tecnomcom Aerospace Corporation, la matriz estadounidense. Su estructura administrativa es flexible, permitiendo la designación de un administrador único o una administración mancomunada o solidaria, lo cual es ventajoso para una gestión ágil y eficiente.

Por otro lado, la S.A. podría considerarse en situaciones que requieran una imagen de mayor solidez financiera o la posibilidad de emitir acciones para captar financiación externa. Sin embargo, exige un capital social mínimo de 60.000 euros y conlleva procedimientos más complejos, lo que podría ser una desventaja en esta fase inicial de la operación.

3.1.2 Estructura de administración ágil y flexible:

Para la gestión del SPV, se recomienda una estructura administrativa que facilite la toma de decisiones rápidas y efectivas. La figura del administrador único es idónea en esta etapa inicial, ya que permite una dirección centralizada y una respuesta expedita ante cualquier eventualidad. Si se considera necesario involucrar a más responsables, se podría optar por una administración solidaria o mancomunada, proporcionando un control más detallado sin comprometer la agilidad operativa. En caso de prever la incorporación de más inversores o la necesidad de una supervisión más exhaustiva en el futuro, sería pertinente considerar la formación de un consejo de administración reducido, compuesto por tres a cinco miembros. Estas modalidades de administración están contempladas en los artículos 210 a 215 de la LSC.

3.2 Plazos y formalidades necesarias para la constitución de la SPV:

Para que Tecnomcom Aerospace Corporation adquiera el 65% del capital social de Aerosat, S.A., es fundamental establecer un Vehículo de Propósito Especial (SPV) en España. Este proceso implica una

serie de trámites legales y administrativos que, en conjunto, suelen completarse en un plazo aproximado de 15 a 20 días hábiles. Sin embargo, gracias a herramientas telemáticas como el sistema CIRCE (Centro de Información y Red de Creación de Empresas), este periodo puede reducirse a entre 7 y 10 días hábiles.²

Pasos esenciales para la constitución del SPV:

1. **Obtención de la denominación social:** Es necesario solicitar un certificado negativo de denominación social al Registro Mercantil Central para asegurarse de que el nombre elegido para la nueva sociedad no esté ya en uso. Este trámite suele resolverse en un plazo de 24 a 48 horas.
2. **Redacción de los estatutos sociales:** Se deben elaborar los estatutos que definirán el objeto social de la empresa, en este caso, la adquisición, tenencia y gestión de participaciones en otras sociedades, así como la administración de activos.
3. **Aportación del capital social:** Los socios deben abrir una cuenta bancaria a nombre del SPV y depositar el capital social mínimo requerido, que para una Sociedad de Responsabilidad Limitada (S.L.) es de 3.000 euros.
4. **Otorgamiento de escritura pública:** La constitución de la sociedad debe formalizarse mediante una escritura pública ante notario, incluyendo los estatutos sociales y la acreditación del capital social aportado.
5. **Inscripción en el Registro Mercantil:** La inscripción de la sociedad en el Registro Mercantil le otorga personalidad jurídica, permitiéndole operar legalmente.
6. **Obtención del NIF definitivo:** Finalmente, se debe solicitar el Número de Identificación Fiscal (NIF) definitivo a la Agencia Tributaria y dar de alta la sociedad en el régimen fiscal correspondiente.

Es importante destacar que, según la Ley de Sociedades de Capital, estos trámites son obligatorios para la constitución de una sociedad en España. Además, el uso del sistema CIRCE permite agilizar el proceso, ya que facilita la tramitación electrónica de muchos de estos pasos, reduciendo significativamente los plazos y simplificando la burocracia asociada a la creación de empresas.³

En resumen, la constitución de un SPV en España para la adquisición de Aerosat, S.A. por parte de Tecnocom Aerospace Corporation es un proceso bien definido que, con la correcta planificación y el uso de herramientas telemáticas, puede llevarse a cabo de manera eficiente y en un tiempo relativamente corto.

3.3. Estrategias para el examen de la SPV:

Una vez constituida la sociedad de propósito especial (SPV), es fundamental asegurar su financiación para acometer la adquisición del 65% del capital social de Aerosat, S.A. Existen diversas estrategias que permiten dotar de fondos a la sociedad de forma eficiente, cada una con sus particularidades y consideraciones legales y fiscales en el contexto español.

3.3.1 Opciones de financiación:

³ Gobierno de España. (s. f.). **Centro de Información y Red de Creación de Empresas (CIRCE)**. Recuperado de https://administracion.gob.es/pag_Home/Tramites/miEmpresaEnTramites/Iniciativas/CIRCE.html?utm

- Aportaciones de capital: La matriz, Tecnomcom Aerospace Corporation, puede realizar aportaciones directas al capital social del SPV, garantizando así el control absoluto sobre la operación. Es importante considerar las implicaciones fiscales tanto en España como en Estados Unidos debido a la transferencia internacional de fondos. En España, estas aportaciones están reguladas por la LSC, que establece los requisitos y formalidades para las ampliaciones de capital.
- Préstamos intragrupo: Tecnomcom puede financiar al SPV mediante préstamos entre empresas del mismo grupo. Es esencial cumplir con las normas de precios de transferencia establecidas en la Ley del Impuesto sobre Sociedades, asegurando que las condiciones del préstamo sean acordes al mercado para evitar sanciones fiscales. La Ley 27/2014, del Impuesto sobre Sociedades, en sus artículos 18 y siguientes, regula estas operaciones vinculadas, exigiendo que se realicen a valor de mercado y que se documente adecuadamente la operación.
- Financiación bancaria local: El SPV puede obtener financiación de entidades bancarias españolas, aportando garantías corporativas por parte de Tecnomcom. Esta estrategia permite un mayor apalancamiento financiero, aunque implica costes adicionales y la exigencia de garantías. La Ley 10/2014, de ordenación, supervisión y solvencia de entidades de crédito, establece el marco regulatorio para las operaciones de financiación bancaria en España.
- Emisión de deuda: En casos donde se necesite diversificar las fuentes de financiación, se puede recurrir a la emisión de deuda, como bonos o préstamos participativos. Aunque más compleja, esta opción proporciona liquidez adicional sin afectar la estructura accionarial. La Ley 211/1964 regula la emisión de obligaciones por parte de sociedades mercantiles, estableciendo los requisitos y límites para este tipo de financiación.

3.3.2 Ventajas e inconvenientes de las alternativas disponibles:

- Aportaciones de capital: Son rápidas y directas, pero pueden generar un impacto fiscal tanto en el país de origen como en España. Además, incrementan la exposición de la matriz al riesgo de la operación.
- Préstamos intragrupo: Ofrecen flexibilidad y pueden ser estructurados de acuerdo a las necesidades del grupo. Sin embargo, requieren un cumplimiento riguroso de la normativa fiscal sobre precios de transferencia para evitar ajustes por parte de la administración tributaria.
- Financiación bancaria: Facilita el apalancamiento y puede permitir acceder a montos significativos. No obstante, exige garantías adicionales y está sujeta a las condiciones del mercado financiero, que pueden variar.
- Emisión de deuda: Permite atraer inversores externos y no diluye la participación accionarial. Sin embargo, conlleva una mayor complejidad administrativa y puede implicar costes más elevados debido a las obligaciones de pago de intereses.

4. Aspectos clave del proceso de adquisición:

En el proceso de adquisición del 65% del capital social de Aerosat, S.A. por parte de Tecnomcom, es esencial abordar diversos aspectos jurídicos y operativos para garantizar el éxito de la operación. A continuación, se detallan los elementos clave a considerar en cada fase del proceso, con el objetivo de mitigar riesgos y asegurar una transición fluida.

4.1. Derecho aplicable al contrato de compraventa (SPA):

El contrato de compraventa de acciones, conocido como Share Purchase Agreement (SPA), es el documento central que formaliza la adquisición. En transacciones internacionales como esta, es crucial determinar la ley que regirá el contrato. Las opciones principales suelen ser el derecho español o el derecho de Nueva York.

4.1.1. Ventajas e inconvenientes de aplicar el derecho de Nueva York:

Ventajas:

- **Flexibilidad contractual:** el derecho de Nueva York permite a las partes una amplia libertad para definir los términos del contrato, facilitando la inclusión de cláusulas específicas adaptadas a las necesidades de la operación, como garantías, indemnizaciones y mecanismos de resolución de disputas.
- **Reconocimiento internacional:** para una empresa estadounidense como Tecnocom, aplicar el derecho de Nueva York proporciona seguridad jurídica y familiaridad con el marco normativo, lo que puede simplificar la aprobación interna y el cumplimiento de políticas corporativas.

Inconvenientes:

- **Costes elevados:** la resolución de disputas bajo el derecho de Nueva York puede implicar gastos significativos, especialmente si se recurre a litigios en tribunales estadounidenses, donde los procedimientos suelen ser costosos.
- **Desconexión con la jurisdicción española:** dado que Aerosat es una sociedad española, aspectos como los derechos de los accionistas minoritarios, obligaciones fiscales y la transferencia de activos están sujetos al derecho español, lo que podría generar conflictos normativos si se aplica una ley extranjera al contrato principal.

4.1.2. Recomendaciones para estructurar el contrato y el asesoramiento

Se sugiere adoptar un enfoque híbrido en la redacción del SPA:

- Aplicar el derecho de Nueva York a las obligaciones generales y disposiciones contractuales, incluyendo cláusulas de garantías, representaciones y acuerdos de no competencia. Esta elección se basa en la estabilidad y predictibilidad que ofrece este sistema legal en transacciones internacionales.
- Aplicar el derecho español a los aspectos estrictamente locales, como la transferencia de acciones, procedimientos registrales y cuestiones fiscales y laborales relacionadas con Aerosat y sus filiales. Esto garantiza el cumplimiento con las normativas locales y minimiza riesgos de invalidez o ineficacia en procedimientos ante autoridades españolas.

Además, es recomendable incluir una cláusula de jurisdicción dual, que permita recurrir al arbitraje internacional o a los tribunales locales según la naturaleza de la disputa. Esta flexibilidad facilita la resolución de conflictos en un entorno internacional, permitiendo a las partes elegir el foro más adecuado para cada caso. Es fundamental que dicha cláusula esté claramente definida para evitar ambigüedades que puedan comprometer su eficacia.

Para asegurar la validez y efectividad de estas disposiciones, es esencial una redacción precisa y equilibrada, evitando asimetrías que puedan llevar a la nulidad de las cláusulas. Un asesoramiento legal especializado en derecho internacional y en las jurisdicciones involucradas será crucial para estructurar adecuadamente el contrato y garantizar su cumplimiento.

4.1.3 Opciones estratégicas de adquisición y mecanismos de protección:

En el marco de la adquisición del 65% del capital social de Aerosat, S.A. por parte de Tecnocom Aerospace Corporation, es esencial considerar diversas estrategias que optimicen la estructura de la operación y protejan los intereses de las partes involucradas.

- **Adquisición directa del 65% del capital social:**

La opción principal implica negociar con Desarrollos Aeroespaciales, S.A., actual titular de dicha participación, para adquirir su 65% en Aerosat, S.A. Esta estrategia otorgaría a Tecnocom el control mayoritario de la empresa objetivo.

Sin embargo, es fundamental tener en cuenta la existencia de accionistas minoritarios, como Holding Familiar DXVL, S.L. (20%) y ABNEST BV (15%), así como las disposiciones del Pacto de Socios vigente. Este pacto podría contener cláusulas que regulen la transmisión de participaciones, tales como:

- **Derechos de preferencia:** Otorgan a los accionistas existentes la prioridad para adquirir las acciones en venta antes de que se ofrezcan a terceros.
- **Derechos de arrastre (drag-along):** Permiten a los accionistas mayoritarios obligar a los minoritarios a vender sus participaciones en caso de una venta a un tercero.
- **Derechos de acompañamiento (tag-along):** Conceden a los accionistas minoritarios el derecho a unirse a una venta de acciones iniciada por los mayoritarios, vendiendo sus participaciones en las mismas condiciones.

Estas cláusulas están contempladas en los artículos 107 y siguientes de la Ley de Sociedades de Capital (LSC), que regula las restricciones estatutarias sobre la transmisión de acciones.

- **Adquisición del negocio aeroespacial:**

Como alternativa, se podría considerar la segregación del negocio aeroespacial de Aerosat, S.A., adquiriendo únicamente los activos y pasivos relacionados con dicha unidad. Esta estrategia permitiría a Tecnocom enfocarse en los componentes más estratégicos, evitando posibles conflictos con otros interesados y facilitando una gestión más eficiente de los recursos adquiridos.

No obstante, esta opción requiere cumplir con ciertas normativas legales, tales como:

- **Transmisión de unidades económicas autónomas:** Según el artículo 44 del Estatuto de los Trabajadores, la adquisición de una unidad productiva autónoma implica la subrogación en los derechos y obligaciones laborales y de seguridad social de los trabajadores afectados.
 - **Implicaciones fiscales:** Es necesario analizar los impuestos aplicables a la transmisión de activos, como el Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados (ITP-AJD), y considerar posibles exenciones o beneficios fiscales.
- **Incorporación de mecanismos de ajuste y protección**

Independientemente de la estructura de adquisición elegida, es recomendable incluir en el SPA ciertas cláusulas que protejan los intereses de Tecnocom:

- **Cláusulas de ajuste de precio (earn-out):** Permiten que el precio final de la operación se ajuste en función del desempeño futuro de la empresa adquirida, alineando los intereses de ambas partes y mitigando riesgos asociados a proyecciones financieras inciertas.

- **Garantías específicas sobre activos clave:** Aseguran la titularidad y el estado de los activos más relevantes, como patentes, contratos estratégicos y derechos de propiedad intelectual, proporcionando seguridad jurídica al comprador.
- **Medidas de protección frente a contingencias:** Incluyen indemnizaciones o compensaciones en caso de que surjan pasivos ocultos o contingencias no reveladas durante el proceso de due diligence, protegiendo a Tecnocom de posibles responsabilidades inesperadas.

Estas disposiciones se enmarcan en la libertad contractual reconocida por el artículo 1255 del Código Civil, que permite a las partes establecer los pactos, cláusulas y condiciones que consideren convenientes, siempre que no sean contrarios a la ley, la moral o el orden público.

4.2. Mitigación de riesgos asociados a las Filiales:

Las filiales de Aerosat, S.A. son activos estratégicos que aportan un valor diferencial significativo a la empresa. Sin embargo, su adquisición conlleva riesgos que deben ser cuidadosamente mitigados durante el proceso de due diligence. A continuación, se detallan los aspectos clave a considerar:

- **Cumplimiento normativo local:**

Cada filial opera en jurisdicciones con normativas fiscales, laborales y sectoriales específicas, especialmente en sectores sensibles como el aeroespacial y de defensa. Es esencial garantizar que cada filial cumpla con las regulaciones locales para evitar sanciones y asegurar una integración exitosa. Por ejemplo, en México, las empresas deben cumplir con obligaciones fiscales como el pago de impuestos y la presentación de declaraciones, independientemente de si son filiales de empresas extranjeras.⁴

- **Valor estratégico y diferenciación**

Las filiales proporcionan a Aerosat acceso a mercados clave y tecnologías avanzadas que la distinguen de la competencia. Por ejemplo:

- Aerosat USA Corporation: Su presencia en el mercado estadounidense facilita contratos con organismos gubernamentales y de defensa.
- Aerosat UK Limited: Fortalece la posición de la empresa en Europa, mejorando relaciones con clientes clave y asegurando el cumplimiento de normativas europeas de defensa.
- Aerosat México, S.A.: Posee autorizaciones críticas para la gestión de satélites de comunicaciones y defensa, creando barreras de entrada difíciles de superar para competidores.

Estas filiales no solo son valiosas, sino también difíciles de replicar, ya que las licencias, capacidades desarrolladas y relaciones con actores estratégicos son el resultado de años de operación y posicionamiento.

- **Riesgo operativo y financiero:**

La complejidad de estos activos implica vulnerabilidades a riesgos financieros y operativos. Es fundamental realizar una revisión exhaustiva de:

1. Situación financiera: analizar deudas, litigios pendientes y contratos críticos para evaluar la estabilidad financiera de cada filial.

⁴ CICDE. (s. f.). **Obligaciones fiscales que debes cumplir si tienes una filial en México.** Recuperado de <https://cicde.mx/obligaciones-fiscales-debes-cumplir-tienes-una-filial-mexico/?utm>

2. Dependencia de autorizaciones y licencias: asegurar que todas las licencias y autorizaciones estén vigentes y en cumplimiento, ya que su falta o retraso en renovaciones podría paralizar operaciones.
3. Continuidad operativa: evaluar planes de contingencia y la capacidad de cada filial para mantener operaciones sin interrupciones que puedan afectar la ventaja competitiva.

- **Recomendaciones:**

Para mitigar estos riesgos, se aconseja:

- Informe de riesgos específico por país: elaborar un análisis detallado de los riesgos asociados a cada jurisdicción donde operan las filiales.
- Cláusulas de ajuste de precio o retenciones en el SPA: incluir mecanismos que permitan ajustar el precio de adquisición en función de contingencias identificadas durante la due diligence.
- Garantías específicas del vendedor: solicitar al vendedor garantías que cubran posibles indemnizaciones derivadas de contingencias locales, asegurando protección ante riesgos no detectados previamente.

4.3. Identificación de contingencias potenciales que puedan retrasar la operación

En el proceso de adquisición del 65% del capital social de Aerosat, S.A. por parte de TecnoCom, es esencial identificar y abordar las contingencias que podrían retrasar la operación. A continuación, se detallan algunos de los factores clave a considerar:

4.3.1 Derechos de los accionistas minoritarios:

Los accionistas minoritarios de Desarrollos Aeroespaciales, S.A., como Holding Familiar DXVL (20%) y ABNEST BV (15%), poseen derechos específicos establecidos en el Pacto de Socios de 2018. Entre estos, se encuentran las cláusulas de "drag-along" y "tag-along", que pueden influir en la venta o transferencia de participaciones de los accionistas mayoritarios.

- Derecho de arrastre (drag-along): Esta cláusula permite que, en caso de que los socios mayoritarios decidan vender su participación, puedan obligar a los socios minoritarios a vender sus acciones en las mismas condiciones al comprador. Aunque la LSC no regula explícitamente este derecho, su inclusión en los estatutos sociales es aceptada, siempre que se cumplan los requisitos legales pertinentes.
- Derecho de acompañamiento (tag-along): Este derecho otorga a los socios minoritarios la posibilidad de unirse a la venta que realicen los socios mayoritarios, asegurando que puedan vender sus participaciones en las mismas condiciones ofrecidas por el tercero comprador. Al igual que el drag-along, su validez depende de su correcta inclusión en los acuerdos societarios.

4.3.2 Autorizaciones regulatorias:

La operación, al involucrar el sector aeroespacial y de defensa, está sujeta a diversas autorizaciones regulatorias tanto a nivel nacional como internacional.

- **Marco normativo nacional:**

- Ley 53/2007, de 28 de diciembre, sobre el control del comercio exterior de material de defensa y de doble uso: Esta ley regula la exportación, transmisión y actividades relacionadas con bienes destinados a la defensa. Según sus disposiciones, cualquier operación que implique la transmisión o exportación de bienes estratégicos de defensa

requiere autorización previa emitida por la Junta Interministerial Reguladora del Comercio Exterior de Material de Defensa y de Doble Uso (JIMMDU).

- Ley Orgánica 5/2005, de 17 de noviembre, de la Defensa Nacional: Esta ley subraya la importancia de la seguridad estratégica nacional en operaciones relacionadas con el sector defensa, otorgando al Ministerio de Defensa la facultad de revisar operaciones que afecten directa o indirectamente a los recursos estratégicos militares.

- **Condiciones de aprobación:**

Las autorizaciones regulatorias estarán sujetas a las siguientes condiciones específicas:

- Evaluación del impacto en la seguridad nacional y la industria de defensa española: Las autoridades evaluarán cómo la operación afecta a la seguridad y defensa del país.
- Cumplimiento de los compromisos internacionales de España: Se verificará que la operación respete tratados y acuerdos internacionales suscritos por España en materia de defensa y control de armamentos.
- Acreditación de que los activos no vulneren restricciones en materia de control de exportación y doble uso: Se asegurará que los bienes y tecnologías involucrados no estén sujetos a restricciones que impidan su transferencia o uso.

- **Marco internacional:**

Debido a que la transacción involucra filiales en el extranjero, será necesario garantizar el cumplimiento de las normativas de exportación de cada país. Por ejemplo:

- Estados Unidos: La operación estaría sujeta a la normativa International Traffic in Arms Regulations (ITAR), que controla la exportación e importación de artículos y servicios de defensa.
- Reino Unido: Se aplican las disposiciones del Export Control Act 2002 y su normativa derivada, que regulan el control de exportaciones relacionadas con la defensa.

4.3.3. Auditorías de Propiedad Industrial:

La evaluación de las patentes y el know-how de la empresa objetivo es esencial en esta transacción, ya que estos activos son fundamentales para el valor a largo plazo de Tecnocom.

La Ley 24/2015, de 24 de julio, de Patentes, regula en España la titularidad y validez de las patentes. Es necesario realizar un análisis detallado de las patentes de la empresa objetivo para confirmar que están debidamente registradas, libres de cargas o litigios pendientes y que no infringen derechos de terceros. El artículo 34 de esta ley establece el procedimiento para la validación, defensa y resolución de conflictos relacionados con patentes.

Además, la Ley 1/2019, de 20 de febrero, de Secretos Empresariales, refuerza la importancia de verificar la propiedad intelectual de la empresa objetivo, asegurando que el know-how y otros activos intangibles estén correctamente protegidos.

Por lo tanto, se recomienda llevar a cabo una auditoría exhaustiva de la propiedad industrial de la empresa objetivo para identificar y mitigar posibles riesgos asociados a estos activos.

4.3.4. Propuesta de soluciones para eliminar barreras operativas:

Para abordar las contingencias que podrían retrasar la adquisición de la empresa objetivo, se proponen las siguientes soluciones:

- **Negociación con los accionistas minoritarios:**

Es aconsejable incluir en el SPA cláusulas de compensación y mecanismos de salida previamente acordados. Según el artículo 347 de la LSC, los socios pueden establecer pactos que faciliten la transmisión de sus participaciones, siempre que se respeten los estatutos sociales y se adopten por unanimidad.

- **Tramitación simultánea de autorizaciones:**

Se recomienda iniciar cuanto antes los procedimientos administrativos necesarios para obtener las autorizaciones regulatorias pertinentes. Dado que las autorizaciones del Ministerio de Defensa y las regulaciones sobre el comercio exterior de material de defensa pueden ser procesos prolongados, es prudente gestionarlos en paralelo a las negociaciones de la transacción. Esto implica que los asesores legales de TecnoCom deben interactuar con las autoridades regulatorias desde el inicio, asegurando que las autorizaciones estén en proceso antes de finalizar la operación.

- **Realización de una due diligence integral:**

Es esencial llevar a cabo una auditoría exhaustiva de la empresa objetivo y sus filiales, abarcando aspectos legales, financieros, operativos y de propiedad industrial. Este proceso debe ser supervisado por expertos en propiedad industrial para verificar la validez de los activos intangibles, la situación legal de las patentes y los derechos de propiedad intelectual. Además, cualquier disputa o litigio relacionado con estos activos debe identificarse y resolverse antes de concluir la operación.

4.3.5 Optimización fiscal y financiera:

La optimización fiscal y financiera en operaciones transfronterizas requiere una planificación meticulosa que cumpla con las normativas internacionales y nacionales vigentes. A continuación, se detallan los fundamentos legales y doctrinales aplicables:

- **Normativa fiscal internacional:**

- Convenio Modelo de la OCDE sobre la Doble Imposición: Este convenio establece directrices para evitar la doble tributación de ingresos entre diferentes jurisdicciones, lo cual es esencial para empresas como TecnoCom que operan en múltiples países.
- Normativa BEPS (Base Erosion and Profit Shifting): Impulsada por la OCDE, esta normativa busca prevenir prácticas fiscales agresivas y garantizar que las empresas multinacionales tributen donde realmente generan valor.
- Ley del Impuesto sobre Sociedades en España (Ley 27/2014), que regula aspectos clave como la exención por doble imposición de dividendos (artículo 21) y los beneficios relacionados con la internacionalización empresarial (artículo 36), aspectos relevantes para operaciones internacionales.
- Jurisdicciones offshore (Islas Vírgenes y Panamá): el artículo 91 de la Ley General Tributaria: Este artículo regula las obligaciones fiscales en operaciones con paraísos fiscales, estableciendo medidas para evitar la evasión fiscal y garantizar la transparencia en las transacciones internacionales.

- **Continuidad operativa:**

Asegurar la continuidad operativa de la empresa es fundamental para mantener su valor durante y después de la adquisición. Las siguientes consideraciones son esenciales:

1. Mantenimiento de contratos clave:

- Es crucial revisar y, si es necesario, renegociar los acuerdos comerciales existentes con clientes estratégicos para garantizar su vigencia tras la adquisición. Según el artículo 1203 del Código Civil Español, las obligaciones contractuales pueden ser modificadas o transmitidas previo consentimiento de las partes.

2. Transición fluida:

- Implementar planes de gestión del cambio es vital para asegurar la continuidad laboral y operativa del personal clave, minimizando interrupciones en las operaciones diarias. El artículo 44 del Estatuto de los Trabajadores en España regula la subrogación empresarial, garantizando los derechos de los empleados en casos de cambio de titularidad de la empresa.

3. Protección de activos críticos:

- Realizar auditorías técnicas y operativas permite identificar y proteger activos estratégicos, como patentes y know-how, evitando la pérdida de valor durante la transición. La Ley de Patentes, establece el marco legal para la protección de las invenciones industriales en España.

4.4. Comparativa entre arbitraje y tribunales españoles:

Al considerar cómo resolver posibles disputas en la adquisición de Aerosat, S.A., es esencial evaluar las ventajas y desventajas del arbitraje internacional frente a los tribunales españoles.

- **Arbitraje internacional:**

El arbitraje internacional se destaca por su rapidez, confidencialidad y la posibilidad de elegir árbitros especializados en disputas comerciales transfronterizas. La Convención de Nueva York de 1958 facilita la ejecución de laudos arbitrales en más de 170 países, lo que otorga una ventaja significativa en términos de cumplimiento internacional.

Tribunales españoles:

Por otro lado, los tribunales españoles son competentes para resolver disputas relacionadas con aspectos locales, como la transferencia de acciones o los derechos de los accionistas minoritarios. La Ley 60/2003 de Arbitraje, reformada por la Ley 11/2011, permite que el arbitraje se lleve a cabo tanto a nivel nacional como internacional, y la aplicación de convenios internacionales como la Convención de Nueva York de 1958 facilita el reconocimiento y la ejecución de laudos arbitrales en muchos países.

Recomendación:

Se sugiere establecer el arbitraje internacional como la opción prioritaria para resolver disputas generales, aprovechando su neutralidad y eficacia en el ámbito internacional. Para conflictos específicos en materia societaria local, los tribunales españoles serían la vía adecuada, dado su conocimiento del derecho mercantil y societario español. Esta combinación permite abordar eficazmente las particularidades de cada tipo de disputa, garantizando una resolución adecuada en cada caso.

4.5. Implicaciones de tratar con un accionista mayoritario cotizado:

Al interactuar con un accionista mayoritario que cotiza en bolsa, como Desarrollos Aeroespaciales, S.A., es esencial considerar diversas implicaciones legales y regulatorias en España. La condición de sociedad cotizada impone requisitos adicionales para garantizar la transparencia y el cumplimiento de las normativas del mercado de valores.

4.5.1 Obligación de comunicación a la CNMV:

La Ley del Mercado de Valores (LMV), específicamente la Ley 24/1988, de 28 de julio, establece que las empresas cotizadas deben cumplir con estrictas obligaciones de transparencia y comunicación al mercado. Las transacciones que involucren a un accionista mayoritario, como la venta significativa de acciones, deben notificarse a la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV) para asegurar que los inversores y el mercado estén debidamente informados. El artículo 225 de la LMV dispone que cualquier operación que implique una variación sustancial en el capital social de una empresa cotizada debe ser comunicada de inmediato a la CNMV. Esto abarca cambios en la propiedad que puedan afectar la estabilidad y las decisiones corporativas de la sociedad.

Además, el Reglamento (UE) 596/2014 sobre abuso de mercado regula la información privilegiada y la manipulación del mercado. En este contexto, si un accionista mayoritario realiza movimientos significativos que puedan influir en el precio de las acciones, es obligatorio informar a la CNMV para prevenir prácticas ilegales, como el uso indebido de información privilegiada.

4.5.2 Impacto en la cotización y volatilidad del mercado:

La venta de participaciones significativas en una empresa cotizada puede afectar la cotización de las acciones y aumentar la volatilidad del mercado. Este aspecto es crucial para el comprador, en este caso, Tecnocom Aerospace Corporation, ya que un análisis detallado de los posibles efectos de la operación en la percepción del mercado es fundamental para evaluar los riesgos asociados.

La LSC, mediante el Real Decreto Legislativo 1/2010, de 2 de julio, regula los derechos de los accionistas y las decisiones estratégicas que pueden verse alteradas por la venta de acciones significativas. Por ejemplo, si el accionista mayoritario decide vender una gran parte de sus acciones, esto puede modificar el control de la empresa, generando cambios en la estructura corporativa y, potencialmente, afectando la cotización.

La CNMV también supervisa la volatilidad del mercado para evitar manipulaciones y proteger a los inversores de fluctuaciones artificiales. Las empresas cotizadas deben ser transparentes respecto a la magnitud y las condiciones de la venta de acciones, lo que puede implicar la obligación de presentar un prospecto informativo o una comunicación relevante sobre la transacción, conforme al Real Decreto 1310/2005.

4.5.3 Estrategias de mitigación de riesgos:

Para mitigar los riesgos asociados a estas operaciones, se sugieren las siguientes estrategias:

- **Análisis previo de impacto en la cotización:** antes de ejecutar la transacción, es aconsejable realizar un estudio de la volatilidad de la cotización de la empresa, considerando las fluctuaciones históricas del precio de las acciones y las posibles reacciones del mercado ante la venta por parte del accionista mayoritario. Una estrategia podría ser la venta escalonada de las participaciones para reducir el impacto en el mercado.
- **Evaluación de derechos de control y protección en el pacto de socios:** si Tecnocom es el comprador, es esencial estructurar adecuadamente el acuerdo de compra de acciones para minimizar los riesgos derivados de la volatilidad del mercado. La LSC establece mecanismos de protección de los derechos de los socios en función de las participaciones adquiridas.

4.5.4 Consideraciones legales y regulatorias adicionales:

Además, es importante tener en cuenta la normativa sobre Ofertas Públicas de Adquisición (OPA). Según el artículo 34 de la LMV, cualquier adquisición que suponga el control de una empresa cotizada

puede obligar a realizar una OPA, permitiendo que otros accionistas vendan sus acciones en condiciones equitativas. En particular, si se adquiere una participación superior al 30% del capital social, se debe lanzar una oferta pública para garantizar que todos los accionistas tengan la oportunidad de vender sus acciones bajo las mismas condiciones.

En resumen, al negociar con un accionista mayoritario de una empresa cotizada como Desarrollos Aeroespaciales, S.A., es esencial considerar las obligaciones de comunicación a la CNMV, el posible impacto en la cotización y la volatilidad del mercado, y las implicaciones regulatorias relacionadas con la propiedad de las acciones y las posibles OPAs. Una planificación cuidadosa y el cumplimiento de las normativas vigentes son fundamentales para el éxito de la operación.

4.6. Cuestiones penales y diligencia debida necesaria:

En el ámbito de las adquisiciones en sectores estratégicos como el aeroespacial, es esencial llevar a cabo una diligencia debida penal exhaustiva. Este proceso garantiza que la empresa objetivo cumpla con las normativas anticorrupción y de prevención del blanqueo de capitales, tanto a nivel internacional como en España.

4.6.1 Normativas internacionales y nacionales relevantes:

- Foreign Corrupt Practices Act (FCPA): esta ley estadounidense prohíbe a las empresas y ciudadanos de EE. UU. sobornar a funcionarios extranjeros para obtener o mantener negocios. Su alcance extraterritorial implica que empresas extranjeras con operaciones en EE. UU. también deben cumplir con sus disposiciones.⁵
- Ley 10/2010, de 28 de abril, de Prevención del Blanqueo de Capitales y de la Financiación del Terrorismo, normativa española que establece medidas para prevenir el blanqueo de capitales y la financiación del terrorismo. Obliga a las empresas a implementar políticas de diligencia debida, identificar a sus clientes y reportar operaciones sospechosas.

4.6.2 Importancia de la Diligencia Debida penal:

Realizar una diligencia debida penal permite identificar posibles riesgos legales asociados con prácticas corruptas o de blanqueo de capitales en la empresa objetivo. Este análisis incluye la revisión de:

- Políticas internas de cumplimiento: verificar la existencia y eficacia de programas de compliance que prevengan conductas delictivas.
 - Historial de sanciones: investigar si la empresa ha sido objeto de sanciones o investigaciones relacionadas con corrupción o blanqueo de capitales.
 - Relaciones con terceros: evaluar las interacciones con proveedores, clientes y socios para detectar posibles vínculos con actividades ilícitas.
- **Consecuencias de la Falta de Diligencia:**

No realizar una diligencia debida penal adecuada puede derivar en:

- **Responsabilidad penal corporativa:** En España, las empresas pueden ser penalmente responsables por delitos cometidos en su nombre o beneficio, según el Código Penal.

⁵ Princeton University, Office of the General Counsel. (s. f.). **Frequently Asked Questions (FAQs) on the Foreign Corrupt Practices Act (FCPA)**. Recuperado de https://ogc.princeton.edu/sites/g/files/toruqf2461/files/media/508_fcpa_faqs.pdf#:~:text=The%20FCPA%20is%20a%20federal,obtaining%2C%20retaining%20or%20directing%20business.

- **Sanciones económicas y reputacionales:** Las multas y la pérdida de confianza pueden afectar gravemente la viabilidad de la empresa adquirente.

Recomendaciones:

- Implementar programas de Compliance: Establecer y mantener sistemas efectivos de prevención de delitos dentro de la organización.
- Formación continua: Capacitar al personal en normativas anticorrupción y de prevención del blanqueo de capitales.
- Monitoreo y auditorías periódicas: Realizar evaluaciones regulares para asegurar el cumplimiento de las normativas aplicables.

5. Modificaciones propuestas al Pacto de Socios:

Para facilitar la adquisición de Target por parte de Tecnocom, es esencial revisar y modificar el Pacto de Socios vigente desde 2018. Estas modificaciones buscan asegurar la viabilidad de la operación y eliminar posibles obstáculos legales y estructurales que puedan comprometer su éxito.

5.1 Legalidad de las modificaciones propuestas bajo el derecho español:

El artículo 1255 del Código Civil español otorga a los socios la libertad de establecer pactos y condiciones, siempre que no contravengan la ley, la moral o el orden público. Por lo tanto, las modificaciones al Pacto de Socios son válidas, siempre que respeten los límites legales y los derechos individuales de los socios. Sin embargo, en las sociedades de capital existen ciertas restricciones que deben observarse, especialmente en lo referente a la transmisión de participaciones, las cláusulas de arrastre (drag-along) y los derechos de veto.

5.1.1 Restricciones a la transmisión de participaciones:

La Ley de Sociedades de Capital (LSC) establece que las participaciones sociales no son libremente transmisibles, salvo disposición en contrario en los estatutos sociales o en el pacto de socios. El artículo 107 de la LSC permite a los socios restringir la transmisión voluntaria de participaciones, pero estas restricciones deben estar claramente estipuladas y no pueden imposibilitar la transmisión de forma absoluta.

El Pacto de Socios de 2018 podría incluir cláusulas que limiten la transmisión a terceros, como el derecho de adquisición preferente o el derecho de tanteo, otorgando a los socios existentes la prioridad de adquirir las participaciones en caso de venta. Estas cláusulas son legales, pero deben estar claramente formuladas y no resultar abusivas. Para Tecnocom, reducir las restricciones a la transmisión es esencial, ya que la libre transmisión de las participaciones facilitaría la adquisición de Target y evitaría obstáculos procedentes de los socios minoritarios.

Además, si existieran restricciones excesivas, como cláusulas de bloqueo sin límites temporales o criterios subjetivos de aprobación de nuevos socios, sería necesario renegociarlas para garantizar que Tecnocom pueda adquirir el 65% del capital social sin complicaciones.

• Consideraciones adicionales:

Es importante destacar que, según la LSC, las cláusulas estatutarias que permiten una transmisión prácticamente libre de las participaciones sociales son nulas, ya que contravienen el carácter cerrado de las sociedades limitadas. Por lo tanto, cualquier modificación al Pacto de Socios debe equilibrar la necesidad de flexibilidad en la transmisión de participaciones con las restricciones legales vigentes.

En conclusión, las modificaciones propuestas al Pacto de Socios deben alinearse con la normativa española, garantizando que no se vulneren los derechos de los socios y que se facilite la operación de adquisición por parte de Tecnocom. Es recomendable contar con asesoría legal especializada para llevar a cabo estas modificaciones de manera efectiva y conforme a la ley.

5.1.2 Cláusulas de arrastre obligatorias:

Las cláusulas de arrastre, conocidas como "drag-along", permiten que los socios mayoritarios obliguen a los minoritarios a vender sus participaciones en caso de una oferta de adquisición por parte de un tercero. El objetivo es evitar bloqueos que puedan frenar la operación. En el derecho español, estas cláusulas son legales siempre que sean proporcionales y respeten los derechos económicos de los socios minoritarios. El artículo 188.3 del Reglamento del Registro Mercantil (RRM) admite la inscripción de estas cláusulas en los estatutos sociales, siempre que las circunstancias para su ejercicio estén expresadas de forma clara y precisa.

En el caso de Target, donde Holding Familiar DXVL, S.L. posee el 20% y ABNEST BV el 15% del capital, es fundamental garantizar la existencia o incorporación de una cláusula de arrastre que permita a Tecnocom adquirir el 65% del capital sin riesgos de bloqueo. La modificación del pacto de socios para implementar esta cláusula se justifica como una medida que favorece la fluidez de la transacción y permite maximizar el valor del negocio en caso de venta.

5.1.3 Eliminación de derechos de veto:

Los derechos de veto permiten a un socio, generalmente minoritario, bloquear decisiones propuestas por otros, incluso si son mayoritarios. Aunque su propósito es proteger intereses particulares, en la práctica pueden convertirse en herramientas de presión que condicionen decisiones críticas, como ampliaciones de capital, contratación de directivos o endeudamiento.

El ejercicio abusivo de un derecho de veto puede considerarse contrario al principio de buena fe establecido en el artículo 7.1 del Código Civil, que prohíbe el abuso del derecho.

Desde una perspectiva práctica, la eliminación o limitación de los derechos de veto en el pacto de socios es necesaria para evitar bloqueos en decisiones estratégicas, como la venta del 65% del capital a Tecnocom.

Una estrategia recomendada sería proponer una modificación negociada en la que los derechos de veto se sustituyan por un mecanismo de mayorías reforzadas, garantizando así un equilibrio entre la protección de los intereses minoritarios y la viabilidad de la operación.

5.2 Estrategia para garantizar las modificaciones como condición previa a la adquisición:

Para que la operación de adquisición sea viable, Tecnocom debe asegurarse de que las modificaciones propuestas al pacto de socios se implementen antes de la conclusión del acuerdo de compraventa (SPA). Una estrategia eficaz consiste en establecer estas modificaciones como una "condición suspensiva" dentro del contrato de adquisición, de manera que la eficacia de la operación quede supeditada a la aprobación de las nuevas cláusulas. El artículo 1113 del Código Civil español establece que las obligaciones pueden quedar condicionadas, y la condición suspensiva pospone su eficacia hasta que se verifique el hecho pactado.

Además, se recomienda:

1. Negociación previa con los socios minoritarios, para obtener el consenso de Holding Familiar DXVL, S.L. y ABNEST BV antes de firmar el SPA, evitando futuras discrepancias que puedan retrasar la operación.
2. Incorporación de incentivos: se pueden ofrecer contrapartidas económicas o condiciones favorables en la transacción para asegurar la aceptación de los cambios.
3. Provisión de soluciones jurídicas alternativas, en caso de resistencia, considerar una adquisición parcial o mecanismos de arbitraje para resolver disputas rápidamente.

5.3. Coordinación con el Vendedor y los socios minoritarios:

La coordinación efectiva con Desarrollos Aeroespaciales, S.A. (el Vendedor) y los socios minoritarios es esencial para el éxito de la adquisición de Aerosat, S.A. Para lograrlo, se recomienda mantener una comunicación abierta y transparente con todas las partes involucradas, evaluar los intereses particulares de cada socio y considerar la incorporación de cláusulas de mediación o arbitraje para resolver posibles desacuerdos sobre las modificaciones propuestas.

5.4 Evaluación de la estructura accionarial y el Pacto de Socios vigente:

Un análisis detallado de la estructura accionarial y del Pacto de Socios vigente desde 2018 es fundamental para identificar las limitaciones y derechos de los accionistas en relación con la adquisición del 65% del capital de Aerosat, S.A.

La estructura actual se compone de Desarrollos Aeroespaciales, S.A. (accionista mayoritario con 65%), Holding Familiar DXVL, S.L. (accionista minoritario con 20%) y ABNEST BV (accionista minoritario con 15%).

El Pacto de Socios vigente puede contener mecanismos de protección habituales en operaciones societarias que buscan salvaguardar los intereses de los accionistas minoritarios y garantizar la transparencia.

Uno de los derechos más relevantes en este contexto es el derecho de adquisición preferente, que otorga a los accionistas existentes la prioridad para adquirir participaciones en caso de que un socio decida vender las suyas. Este derecho está contemplado en el artículo 107 de la Ley de Sociedades de Capital (LSC), que permite establecer este tipo de limitaciones en los estatutos sociales o en pactos parasociales. La existencia de este derecho puede ralentizar la transacción si los accionistas minoritarios deciden ejercerlo.

Por ello, es necesario evaluar si Holding Familiar DXVL o ABNEST BV tienen interés en hacer uso de esta prerrogativa y, en su caso, negociar las condiciones para facilitar la adquisición por parte de Tecnocom.

Además, es importante considerar otros derechos de los socios minoritarios, como el derecho a impugnar acuerdos sociales que puedan ser contrarios a la ley o lesivos para sus intereses, según el artículo 206 de la LSC.

- **Derecho de arrastre (drag-along):**

El derecho de arrastre, conocido como "drag-along", es una herramienta que permite al accionista mayoritario obligar a los socios minoritarios a vender sus participaciones en igualdad de condiciones durante una venta total de la empresa. Este mecanismo facilita la venta del 100% de la sociedad, maximizando el valor de la transacción y evitando bloqueos por parte de los socios minoritarios.

Legalmente, el derecho de arrastre se basa en la autonomía de la voluntad, recogida en el artículo 1255 del Código Civil español, que permite a las partes establecer pactos y condiciones siempre que no sean contrarios a las leyes, la moral ni el orden público.

Además, su validez ha sido confirmada por la jurisprudencia española, siempre que se incorpore expresamente en los estatutos o pactos parasociales y se respeten los principios de proporcionalidad e igualdad entre los socios.

En el caso de Aerosat, S.A., si el Pacto de Socios de 2018 incluye una cláusula de arrastre, Tecnocom podría exigir a los accionistas minoritarios, Holding Familiar DXVL (20%) y ABNEST BV (15%), la venta de sus participaciones junto con las de Desarrollos Aeroespaciales, S.A., permitiendo así a Tecnocom adquirir el control total del capital social.

Es importante destacar que la incorporación de una cláusula de arrastre en los estatutos sociales requiere el consentimiento unánime de todos los socios, según la Resolución de la Dirección General de los Registros y del Notariado de 4 de diciembre de 2017.

Esta resolución establece que, tanto si se considera una imposición de obligaciones a los socios (artículo 291 de la Ley de Sociedades de Capital) como una causa estatutaria de exclusión del socio (artículo 351 de la misma ley), es necesario el consentimiento unánime para su configuración estatutaria.

- **Derecho de acompañamiento (tag-along)**

El derecho de acompañamiento, conocido como "tag-along", es una cláusula diseñada para proteger a los socios minoritarios en una sociedad. Este mecanismo les permite vender sus participaciones en las mismas condiciones que el accionista mayoritario cuando este decide enajenar su participación a un tercero. De esta manera, se evita que los minoritarios queden en una posición desfavorable tras la entrada de un nuevo socio mayoritario.

Desde el punto de vista legal, el artículo 1255 del Código Civil español respalda la validez de este tipo de acuerdos, al establecer que los contratantes pueden pactar las cláusulas y condiciones que consideren oportunas, siempre que no sean contrarias a las leyes, la moral o el orden público.

En el contexto de la posible adquisición de Aerosat, S.A. por parte de Tecnocom, es fundamental que esta última verifique si en el Pacto de Socios vigente existe una cláusula de acompañamiento. La presencia de dicha cláusula implicaría que, si Tecnocom adquiere la participación de Desarrollos Aeroespaciales, S.A. (65%), los socios minoritarios, Holding Familiar DXVL (20%) y ABNEST BV (15%), tendrían el derecho de vender sus participaciones en las mismas condiciones. Esto obligaría a Tecnocom a negociar simultáneamente la adquisición de las participaciones de estos socios minoritarios en términos similares a los ofrecidos al accionista mayoritario.

Es importante destacar que la inclusión de cláusulas de "tag-along" en los pactos de socios es una práctica común en el derecho societario español, especialmente en acuerdos de inversión y en empresas con estructuras accionariales complejas. Estas cláusulas buscan equilibrar las relaciones entre socios mayoritarios y minoritarios, garantizando que estos últimos no se vean perjudicados ante cambios significativos en la composición accionarial de la sociedad.

La participación de los accionistas minoritarios, Holding Familiar DXVL (20%) y ABNEST BV (15%), que en conjunto poseen el 35% del capital de Aerosat, S.A., es esencial en la operación de adquisición propuesta por Tecnocom.

Escenarios de negociación con los accionistas minoritarios:

- Aceptación voluntaria de la transacción:
 - Los accionistas minoritarios podrían decidir vender sus participaciones si las condiciones ofrecidas por Tecnocom resultan atractivas.
 - En este contexto, sería aconsejable negociar cláusulas de salida pactada que aseguren la liquidez de su inversión y proporcionen seguridad en la transacción.
- Resistencia a la operación:
 - Si los minoritarios se oponen a la adquisición, sería necesario activar los mecanismos legales establecidos en el Pacto de Socios, como el derecho de arrastre ("drag-along"), que permite al accionista mayoritario obligar a los minoritarios a vender sus participaciones en determinadas circunstancias.
 - Alternativamente, se podrían explorar acuerdos que incluyan compensaciones económicas u otros incentivos para obtener su consentimiento.
- Negociación de términos adicionales:
 - Los accionistas minoritarios podrían solicitar condiciones adicionales para acceder a la venta, como un derecho de salida conjunta ("tag-along") que les permita vender sus participaciones en las mismas condiciones que el mayoritario, o una prima de control que reconozca el valor añadido de su consentimiento en la operación.

Propuesta de actuación para Tecnocom:

- Revisión exhaustiva del Pacto de Socios:
 - Es fundamental realizar un análisis legal detallado del Pacto de Socios vigente para identificar cláusulas que puedan influir en la transacción, como restricciones a la transferencia de participaciones o derechos especiales de los minoritarios.
- Negociación anticipada con los minoritarios:
 - Se recomienda iniciar conversaciones tempranas con Holding Familiar DXVL y ABNEST BV, presentando propuestas atractivas que faciliten su salida o alineen sus intereses con la operación, minimizando así posibles resistencias.
- Activación de mecanismos contractuales:
 - Si las negociaciones no alcanzan el resultado deseado, Tecnocom debería considerar la activación de los derechos previstos en el Pacto de Socios, como el derecho de arrastre, para asegurar la viabilidad de la adquisición.

6. Aprovechamiento de la Tecnología de la Target:

La tecnología desarrollada por Aerosat, S.A. constituye un activo estratégico de gran relevancia en la posible adquisición por parte de Tecnocom. La propiedad industrial y el conocimiento especializado de Aerosat pueden potenciar significativamente la posición competitiva de Tecnocom en el sector aeroespacial y de defensa.

La propiedad intelectual (PI) es esencial en la industria tecnológica, ya que permite a las empresas proteger sus innovaciones y productos únicos. La protección de la PI fomenta la inversión en investigación y desarrollo, impulsando la innovación y el progreso en la industria. Además, la PI es un activo valioso que puede generar ingresos a través de licencias o ventas de patentes y marcas registradas.

En el sector aeroespacial, la protección de la propiedad industrial es una práctica común, situándose históricamente en las primeras posiciones del ranking de sectores solicitantes de patentes a nivel europeo.

Para garantizar el aprovechamiento óptimo de los activos tecnológicos de Aerosat, es fundamental implementar estrategias legales que aseguren su protección y explotación efectiva. Esto incluye la gestión adecuada de patentes, marcas y secretos comerciales, así como la formalización de acuerdos de licencia y colaboración que permitan maximizar el valor de estas tecnologías.

En España, la protección de la propiedad industrial se rige por la Ley de Patentes y la Ley de Marcas, que establecen los procedimientos y requisitos para el registro y defensa de estos derechos. Además, la Ley de Secretos Empresariales protege el know-how y la información confidencial de las empresas, siendo crucial para mantener la ventaja competitiva en sectores altamente tecnológicos.

La adecuada gestión de la propiedad intelectual no solo protege las innovaciones de Tecnocom, sino que también puede desbloquear nuevas oportunidades de crecimiento y expansión en un mercado altamente competitivo.

6.1. Análisis del acceso al *know-how* y propiedad intelectual:

La tecnología y el conocimiento especializado de Aerosat, S.A. representan activos de gran valor en la posible adquisición por parte de Tecnocom. La empresa posee diversas patentes registradas en múltiples territorios, además de un valioso know-how y derechos derivados de información confidencial generada por su departamento de I+D+i. Estas innovaciones son especialmente relevantes para las industrias aeroespacial, aeronáutica y de defensa, aportando un valor añadido significativo a la operación.

- **Patentes y licencias vigentes:**

Aerosat cuenta con varias patentes críticas que han sido licenciadas a terceros bajo distintos modelos de explotación. Una de ellas es la licencia exclusiva otorgada a la sociedad holandesa ABNEST BV, la cual genera ingresos relevantes en forma de royalties. Es esencial analizar los términos de dicha licencia y las posibles restricciones relacionadas con su cesión, modificación o resolución anticipada en caso de un cambio en el control societario. Se debe revisar si la licencia incluye cláusulas de "change of control" que podrían otorgar a ABNEST BV el derecho de renegociar términos o incluso resolver el contrato. Además, es necesario verificar si la licencia ha sido debidamente inscrita en los registros de patentes correspondientes para asegurar su protección y evitar posibles litigios con terceros.

- **Know-How y secretos empresariales:**

El acceso al know-how de Aerosat, especialmente en su planta de Madrid, requiere una protección especial. Este conocimiento técnico y productivo, desarrollado por un equipo de ingenieros altamente cualificados, constituye un secreto empresarial conforme a la Ley 1/2019 de Secretos Empresariales. Para proteger estos activos, es fundamental garantizar la existencia de acuerdos de confidencialidad (NDAs) firmados con empleados, consultores y proveedores que tengan acceso a dicha información. Asimismo, se debe evaluar el marco contractual con las universidades y empresas, tanto nacionales como internacionales, que han compartido información confidencial con Aerosat, para confirmar los límites de uso y cesión de estos datos. Es recomendable incorporar cláusulas específicas en el contrato de compraventa (SPA) que aseguren la transmisión efectiva del know-how y establezcan acuerdos de no competencia con los equipos directivos de Aerosat.

- **Evaluación de la cartera tecnológica:**

Es fundamental realizar una auditoría tecnológica que incluya la revisión del estado jurídico de las patentes registradas, la identificación de posibles contingencias derivadas de litigios o reclamaciones sobre la titularidad de los derechos de propiedad intelectual, y la detección de vulnerabilidades en materia de ciberseguridad que puedan poner en riesgo el know-how. Este análisis permitirá a Tecnocom tomar decisiones informadas y mitigar riesgos asociados a la adquisición.

- **Consideraciones legales en el Ordenamiento jurídico español:**

La Ley 24/2015, de 24 de julio, de Patentes, regula en España la protección de las invenciones mediante patentes, estableciendo los procedimientos para su obtención y los derechos conferidos a sus titulares.

Por su parte, la Ley 1/2019, de 20 de febrero, de Secretos Empresariales, protege el conocimiento técnico y la información empresarial no divulgados, considerados secretos empresariales, contra su obtención, utilización y revelación ilícitas. Estas normativas son fundamentales para garantizar la protección y explotación adecuada de los activos intangibles de Aerosat en el contexto de la adquisición por parte de Tecnocom.

En resumen, una gestión cuidadosa y estratégica de las patentes, licencias, know-how y secretos empresariales de Aerosat es esencial para asegurar el éxito de la operación y maximizar el valor de los activos tecnológicos adquiridos. La consideración de las normativas legales vigentes en España proporcionará un marco sólido para la protección y explotación de estos activos intangibles.

6.2. Estrategias legales para garantizar la explotación tecnológica:

Para que Tecnocom pueda maximizar el valor de los activos tecnológicos adquiridos de Aerosat, S.A., es esencial implementar una estrategia legal sólida que garantice el acceso, uso y explotación sin restricciones de dichos activos. Las acciones principales a considerar incluyen:

- **Formalización de acuerdos de cesión de derechos:**

Es fundamental que la operación de adquisición contemple una cesión expresa de los derechos de propiedad intelectual e industrial de Aerosat. Esta cesión debe detallarse específicamente en el contrato de compraventa (SPA), enumerando todas las patentes, marcas, diseños y otros activos intangibles objeto de la transferencia. La Ley 24/2015, de 24 de julio, de Patentes, y la Ley 17/2001, de 7 de diciembre, de Marcas, establecen que la transmisión de estos derechos no ocurre automáticamente en una adquisición; por lo tanto, debe acordarse de manera detallada y específica. Una cesión formal asegura la titularidad legal de los derechos por parte de Tecnocom, protegiendo la operación frente a terceros y permitiendo su inscripción en registros oficiales como la Oficina Española de Patentes y Marcas (OEPM). Esto es crucial en sectores como el aeroespacial, donde los activos intangibles representan un valor estratégico y económico fundamental. Además, se debe incluir una cláusula de garantía de titularidad, mediante la cual el vendedor asegure que los derechos transmitidos están libres de cargas, gravámenes y disputas judiciales.

- **Protección del know-how post-transacción:**

Dado que gran parte del conocimiento técnico reside en el equipo humano, es esencial implementar mecanismos que aseguren la retención del talento. Esto incluye la negociación de acuerdos de permanencia con los ingenieros más cualificados, la inclusión de cláusulas de no competencia y no captación en los contratos laborales, y el fortalecimiento de los sistemas de protección del conocimiento mediante el uso de tecnologías de encriptación y ciberseguridad.

6.3. Recomendaciones sobre licencias y acuerdos tecnológicos:

Para que Tecnocom pueda maximizar el valor de los activos tecnológicos adquiridos de Aerosat, S.A., es esencial implementar una estrategia legal sólida que garantice el acceso, uso y explotación sin restricciones de dichos activos. Las acciones principales a considerar incluyen:

Formalización de acuerdos de cesión de derechos

Es fundamental que la operación de adquisición contemple una cesión expresa de los derechos de propiedad intelectual e industrial de Aerosat. Esta cesión debe detallarse específicamente en el contrato de compraventa (SPA), enumerando todas las patentes, marcas, diseños y otros activos intangibles objeto de la transferencia. La Ley 24/2015, de 24 de julio, de Patentes, y la Ley 17/2001, de 7 de diciembre, de Marcas, establecen que la transmisión de estos derechos no ocurre automáticamente en

una adquisición; por lo tanto, debe acordarse de manera detallada y específica. Una cesión formal asegura la titularidad legal de los derechos por parte de Tecnom, protegiendo la operación frente a terceros y permitiendo su inscripción en registros oficiales como la Oficina Española de Patentes y Marcas (OEPM). Esto es crucial en sectores como el aeroespacial, donde los activos intangibles representan un valor estratégico y económico fundamental. Además, se debe incluir una cláusula de garantía de titularidad, mediante la cual el vendedor asegure que los derechos transmitidos están libres de cargas, gravámenes y disputas judiciales.

- **Protección del know-how post-transacción:**

Dado que gran parte del conocimiento técnico reside en el equipo humano, es esencial implementar mecanismos que aseguren la retención del talento. Esto incluye la negociación de acuerdos de permanencia con los ingenieros más cualificados, la inclusión de cláusulas de no competencia y no captación en los contratos laborales, y el fortalecimiento de los sistemas de protección del conocimiento mediante el uso de tecnologías de encriptación y ciberseguridad. La Ley 1/2019, de 20 de febrero, de Secretos Empresariales, proporciona el marco legal para proteger este tipo de información confidencial en España.

- **Revisión de licencias existentes:**

Como parte del proceso de due diligence, es necesario revisar y, si es posible, renegociar las licencias concedidas a terceros. Esto implica evaluar posibles límites a la cesión de dichas licencias y explorar oportunidades para mejorar las condiciones económicas de los royalties. En el caso de la licencia exclusiva concedida a ABNEST BV, se recomienda analizar la posibilidad de lograr una mayor flexibilidad en su uso o, si es factible, proceder a su rescisión con una compensación económica adecuada.

- **Registro y protección internacional de patentes:**

La expansión internacional de Tecnom requerirá revisar el estado de protección de las patentes en mercados estratégicos como Estados Unidos, Europa y Asia. Se deberá actualizar y fortalecer los registros en estas jurisdicciones para evitar el riesgo de infracciones por parte de competidores. La Ley 24/2015 de Patentes y el Reglamento (UE) 2017/1001 sobre la Marca de la Unión Europea proporcionan el marco legal para estas acciones.

- **Estrategia de sublicencias:**

Tecnom podría considerar otorgar sublicencias a terceros, permitiendo la explotación tecnológica en mercados no estratégicos para la compañía y generando así ingresos adicionales a través de royalties. Esta estrategia debe implementarse cuidadosamente para no comprometer la posición competitiva de Tecnom en sus mercados clave.

- **Protección contractual:**

Todos los contratos de licencias y acuerdos tecnológicos deben incluir cláusulas específicas de confidencialidad, resolución por incumplimiento y jurisdicción aplicable. Se recomienda optar por el derecho español o el derecho de Nueva York, conocidos por su predictibilidad y equilibrio contractual. La inclusión de estas cláusulas proporcionará una mayor seguridad jurídica en las relaciones contractuales.

Empresas líderes en el sector aeroespacial, como Boeing y Airbus, han demostrado la importancia de una gestión efectiva de la propiedad intelectual. Estas compañías han protegido sus innovaciones mediante patentes y acuerdos estratégicos, lo que les ha permitido mantener una ventaja competitiva en

el mercado global. Por ejemplo, Boeing, fundada en 1916, ha expandido sus operaciones a nivel mundial, empleando a más de 170,000 personas y generando ingresos significativos en el sector aeroespacial.

7. Alternativa: adquisición de Activos y Pasivos del negocio aeroespacial:

La adquisición de activos y pasivos de una empresa, como Aerosat, S.A., permite a una compañía como Tecnom com tomar control de segmentos específicos del negocio sin asumir todos los riesgos asociados a la compra de acciones. Este enfoque ofrece ventajas en términos de control sobre los activos adquiridos, pero también presenta desafíos que deben ser gestionados desde perspectivas legales, fiscales, laborales y operativas.

En España, la cesión global de activo y pasivo está regulada por la Ley 3/2009, de 3 de abril, sobre modificaciones estructurales de las sociedades mercantiles. Esta normativa establece el procedimiento para transferir en bloque el patrimonio de una sociedad a otra entidad, diferenciándolo de otras operaciones como la fusión o la escisión.

7.1. Características generales de la Operación:

Optar por la adquisición de activos y pasivos permite a Tecnom com seleccionar los elementos específicos del negocio aeroespacial que desea incorporar, excluyendo aquellos que no sean estratégicos o que representen riesgos. Sin embargo, esta modalidad implica una revisión detallada de los activos operativos, como patentes, equipos, instalaciones y contratos clave con clientes, así como de los pasivos asociados, incluyendo deudas y responsabilidades laborales.

Es fundamental realizar una due diligence exhaustiva para identificar posibles contingencias y asegurar que la transacción se realice conforme a la normativa vigente. Además, deben considerarse las implicaciones fiscales de la operación, ya que la adquisición de activos puede tener un tratamiento diferente al de la compra de acciones en términos de impuestos.

En el sector aeroespacial, donde los activos intangibles como patentes y know-how son especialmente valiosos, es crucial garantizar la correcta transferencia y protección de estos derechos. La Ley 24/2015, de 24 de julio, de Patentes, y la Ley 1/2019, de 20 de febrero, de Secretos Empresariales, proporcionan el marco legal para la protección de estos activos en España.

7.2. Información necesaria para Identificar una Unidad de negocio autónoma:

La adquisición de activos y pasivos de una empresa, en lugar de la compra de sus acciones, permite a la empresa compradora seleccionar los elementos específicos que desea adquirir, evitando aquellos que no son estratégicos o que conllevan riesgos. Este enfoque es particularmente útil en sectores como el aeroespacial, donde ciertos activos pueden estar sujetos a litigios o deudas que no aportan al crecimiento futuro.

Para que esta adquisición sea efectiva, es esencial que la unidad de negocio en cuestión pueda operar de manera independiente tras la transacción. Esto implica que la unidad debe contar con los recursos necesarios para funcionar sin depender de la empresa vendedora.

Al evaluar una posible adquisición, es fundamental realizar un inventario detallado de los activos tangibles e intangibles, como maquinaria, patentes, marcas y contratos clave. Además, es necesario

analizar los pasivos asociados, incluyendo deudas, obligaciones laborales y posibles contingencias legales. La revisión de contratos con proveedores y clientes es crucial para asegurar su transferibilidad y verificar que no contienen cláusulas que puedan obstaculizar la operación futura.

En España, la transmisión de una unidad de negocio autónoma puede tener implicaciones fiscales específicas. Por ejemplo, este tipo de operaciones puede no estar sujeto al Impuesto sobre el Valor Añadido (IVA), pero podría estar gravado por el Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales (ITP) en relación con ciertos elementos del activo.

Además, es importante considerar las implicaciones laborales de la adquisición de una unidad de negocio. La legislación española establece que, en caso de transmisión de una unidad productiva autónoma, el nuevo empleador se subroga en los derechos y obligaciones laborales y de seguridad social del anterior empleador.

Por lo tanto, es esencial llevar a cabo una diligencia debida exhaustiva que incluya aspectos legales, fiscales, laborales y operativos para garantizar una transición sin contratiempos y el éxito de la adquisición.

7.3. Implicaciones legales y fiscales:

La adquisición de activos y pasivos de una empresa, como la que TecnoCom considera respecto a Aerosat, S.A., conlleva diversas implicaciones legales y fiscales que deben ser analizadas detenidamente para asegurar una transición exitosa y conforme a la normativa española.

7.3.1. Perspectiva fiscal:

Desde el punto de vista tributario, la compra de activos puede ofrecer oportunidades para optimizar la carga fiscal. Este tipo de transacciones se consideran ventas de bienes, lo que implica la aplicación de impuestos indirectos como el Impuesto sobre el Valor Añadido (IVA) o, en ciertos casos, el Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales (ITP). La correcta determinación de la naturaleza de los activos es esencial para aplicar el régimen fiscal adecuado y evitar contingencias futuras.

Además, la revalorización de los activos adquiridos en los libros contables de TecnoCom puede tener consecuencias fiscales a largo plazo. Es fundamental evaluar cómo esta revalorización afectará la base imponible del Impuesto sobre Sociedades y considerar las posibles amortizaciones fiscales derivadas de los nuevos valores asignados a los activos.

7.3.2. Perspectiva laboral:

En cuanto al ámbito laboral, la legislación española establece que, en caso de transmisión de una unidad económica autónoma, los empleados adscritos a dicha unidad mantienen sus derechos laborales, incluyendo contratos, antigüedad y condiciones de trabajo. Esto implica que TecnoCom deberá subrogarse en las relaciones laborales existentes, asumiendo las obligaciones salariales y demás compromisos con los trabajadores.

Es recomendable elaborar un plan de integración laboral que facilite la adaptación de los empleados al nuevo entorno empresarial, garantizando la continuidad operativa y preservando la motivación y el rendimiento del personal.

7.3.3. Perspectiva penal:

Desde una perspectiva penal, es crucial que TecnoCom realice una diligencia debida exhaustiva para identificar posibles responsabilidades derivadas de las actividades previas de Aerosat, S.A. La

adquisición de activos podría conllevar la asunción de ciertas responsabilidades legales, especialmente en sectores altamente regulados como el aeroespacial. Es esencial detectar cualquier litigio pendiente, investigaciones en curso o infracciones normativas que puedan implicar sanciones o responsabilidades futuras.

Para mitigar estos riesgos, se aconseja incluir en el contrato de compraventa cláusulas que limiten la responsabilidad de Tecnom com respecto a contingencias anteriores a la adquisición, así como garantías específicas por parte del vendedor sobre la inexistencia de pasivos ocultos o infracciones legales.

En resumen, la adquisición de activos y pasivos de Aerosat, S.A. por parte de Tecnom com requiere un análisis detallado de las implicaciones fiscales, laborales y penales asociadas. Una planificación adecuada y la implementación de estrategias legales sólidas permitirán a Tecnom com optimizar los beneficios de la operación y minimizar los riesgos inherentes a este tipo de transacciones.

7.4 La cartera de intangibles:

En el sector aeroespacial, los activos intangibles, como patentes, marcas, know-how y derechos de propiedad intelectual, son esenciales para mantener la competitividad. Tecnom com debe llevar a cabo una revisión minuciosa de estos activos en Aerosat, asegurándose de su correcta inscripción y transferibilidad. Además, es crucial analizar los acuerdos de licencia existentes, ya que podrían contener restricciones que limiten su explotación futura. La Ley 24/2015, de 24 de julio, de Patentes, y la Ley 17/2001, de 7 de diciembre, de Marcas, establecen el marco legal para la protección y transferencia de estos derechos en España.

7.5. Cautelas para garantizar una adquisición segura

Tecnom com debe considerar las siguientes precauciones:

- Garantías contractuales: incluir en el contrato de adquisición cláusulas de manifestaciones y garantías que protejan frente a riesgos no detectados durante la due diligence. Estas cláusulas deben cubrir aspectos como la titularidad de los activos, ausencia de litigios, cumplimiento normativo y situación financiera de la unidad de negocio. Según la práctica mercantil, estas garantías ofrecen al comprador remedios en caso de inexactitud o falsedad de las declaraciones realizadas por el vendedor.
- Planificación de la integración: desarrollar un plan detallado que facilite la integración operativa y cultural de la unidad de negocio adquirida. Esto incluye la alineación de procesos, sistemas y equipos humanos para maximizar las sinergias y asegurar una transición eficiente. Una integración bien planificada es clave para el éxito post-adquisición y para la creación de valor a largo plazo.

7.6 Segmentos clave involucrados en las adquisiciones:

El sector aeroespacial ha experimentado un notable incremento en las actividades de fusiones y adquisiciones en los últimos años. Según un informe de HigherGov,⁶ 2022 registró 433 transacciones en los sectores aeroespacial, de defensa y gubernamental, consolidándose como el segundo año con mayor número de operaciones, aunque con una disminución del 10% respecto al récord de 2021.

⁶ HigherGov. (2022). **Year-End M&A Review 2022**. Recuperado de <https://www.highergov.com/reports/year-end-ma-review-2022/?utm>

Dentro de este ámbito, el sector espacial ha dejado de ser un nicho para convertirse en un componente esencial, contabilizando 38 transacciones en 2022.

Entre los segmentos más dinámicos destacan:

- **Inteligencia geoespacial:** La adquisición de empresas especializadas en análisis y explotación de datos geoespaciales refleja el creciente interés en este campo, con aplicaciones que abarcan desde la seguridad y defensa hasta la gestión de recursos naturales.
- **Comunicaciones por satélite:** Este segmento ha mostrado un crecimiento exponencial, impulsado por la demanda de conectividad en áreas rurales y desatendidas. Se prevé que el mercado de comunicaciones por satélite alcance los 193.300 millones de dólares en 2024 y crezca a una tasa compuesta anual del 8,99% hasta alcanzar los 297.250 millones de dólares en 2029.

Las empresas están reconociendo el valor estratégico de las tecnologías espaciales y geoespaciales, lo que se traduce en un aumento de las inversiones y adquisiciones en estos sectores clave.

7.7 Activos y pasivos excluidos de la Operación:

En el proceso de adquisición de Aerosat, S.A. por parte de TecnoCom, es esencial definir con precisión los activos y pasivos que se excluirán de la transacción. Esta delimitación permite a TecnoCom centrarse en los elementos estratégicos del negocio aeroespacial, evitando la asunción de riesgos o responsabilidades no deseadas.

Activos excluidos:

1. **Bienes inmuebles no operativos:** se excluirán propiedades que no estén directamente relacionadas con las operaciones principales de Aerosat, como oficinas secundarias o terrenos sin uso productivo. Esta exclusión se basa en la autonomía de la voluntad de las partes en la contratación, conforme al artículo 1255 del Código Civil español.
2. **Inversiones financieras no estratégicas:** participaciones en empresas o proyectos ajenos al sector aeroespacial serán omitidas de la adquisición, permitiendo a TecnoCom enfocarse en sus objetivos principales. La Ley de Sociedades de Capital (Real Decreto Legislativo 1/2010) regula la transmisión de este tipo de activos, permitiendo su exclusión mediante acuerdo entre las partes.
3. **Propiedad Intelectual irrelevante:** patentes o marcas que no aporten valor al negocio aeroespacial no formarán parte de la transacción, garantizando que TecnoCom adquiera únicamente los activos intangibles pertinentes. La Ley 24/2015 de Patentes permite la exclusión de estos derechos si se acuerda expresamente en el contrato.
4. **Activos en litigio:** bienes sujetos a disputas legales serán excluidos para evitar que TecnoCom asuma riesgos jurídicos innecesarios. El artículo 111 del Código de Comercio exige transparencia en las operaciones mercantiles, permitiendo la exclusión de activos litigiosos mediante acuerdo contractual.

Pasivos excluidos:

1. **Deudas intragrupo:** obligaciones financieras entre Aerosat y sus filiales o accionistas, como préstamos internos, no serán asumidas por TecnoCom, evitando la incorporación de pasivos ajenos al negocio adquirido. La Ley de Sociedades de Capital permite la exclusión de estos pasivos mediante acuerdo entre las partes.
2. **Obligaciones fiscales previas:** pasivos tributarios generados antes de la adquisición, especialmente los no relacionados con el negocio aeroespacial, serán excluidos para proteger a

Tecnocom de responsabilidades fiscales anteriores. El artículo 42.1.c de la Ley General Tributaria permite limitar la responsabilidad del adquirente en estos casos.

3. Responsabilidades laborales de Unidades no adquiridas: compromisos con empleados de áreas que no forman parte de la transacción serán omitidos, asegurando que Tecnocom solo asuma obligaciones laborales pertinentes. El artículo 44 del Estatuto de los Trabajadores regula la sucesión empresarial y permite la exclusión de estas obligaciones mediante acuerdo.
4. Garantías y vales externos: compromisos financieros otorgados por Aerosat en favor de terceros, sin relación directa con el negocio aeroespacial, serán excluidos para evitar que Tecnocom asuma riesgos financieros no deseados. La normativa mercantil española permite la exclusión de estas garantías mediante acuerdo contractual.
5. Litigios pendientes: Pasivos derivados de procesos judiciales en curso, relacionados con áreas no incluidas en la adquisición, serán excluidos para evitar que Tecnocom enfrente contingencias legales imprevistas. El artículo 111 del Código de Comercio exige la declaración de contingencias en las operaciones mercantiles, permitiendo la exclusión de estos pasivos mediante acuerdo.

8. Conclusiones y próximos pasos:

La operación de adquisición que Tecnocom está llevando a cabo con Aerosat, S.A. representa un proyecto de gran envergadura que, aunque presenta retos significativos, también ofrece importantes oportunidades para fortalecer su posición estratégica en el sector aeroespacial y de defensa. La complejidad de esta transacción radica no solo en las características técnicas de la Target, sino también en la diversidad de aspectos legales, fiscales, laborales y operativos que deben ser considerados. Para garantizar el éxito de la operación, es esencial abordar cada etapa con rigor, precisión y una visión estratégica a largo plazo.

Uno de los elementos más relevantes identificados a lo largo del análisis es la necesidad de definir la estructura societaria más adecuada para la operación. Tecnocom debe evaluar cuidadosamente las ventajas y desventajas de adquirir el 65 % de las acciones de Aerosat frente a la posibilidad de optar por la adquisición de activos y pasivos del negocio aeroespacial. La compra de acciones otorga un control total sobre la compañía, pero también implica asumir riesgos asociados a los pasivos históricos y las contingencias jurídicas existentes. Por otro lado, la adquisición de activos permite seleccionar con mayor precisión los elementos estratégicos del negocio, excluyendo aquellos que no aportan valor o presentan riesgos significativos, como litigios pendientes o deudas no relacionadas con el sector principal.

En este contexto, el análisis del know-how y la propiedad intelectual de Aerosat emerge como un aspecto clave. El sector aeroespacial se caracteriza por una intensa competencia basada en la innovación tecnológica, lo que hace que los activos intangibles, como patentes, licencias y secretos empresariales, sean fundamentales para la creación de valor a largo plazo. Garantizar que estos activos estén debidamente registrados, protegidos y transferidos sin restricciones es un paso indispensable. Además, Tecnocom deberá renegociar los acuerdos de licencia existentes para maximizar su capacidad de explotación comercial y mitigar posibles conflictos legales en el futuro.

Otro aspecto crítico identificado es la mitigación de riesgos laborales y fiscales asociados a las filiales y empleados de Aerosat. Tecnocom debe asegurarse de que las filiales cumplen con todas las normativas locales en mercados clave como Estados Unidos, Reino Unido y México, dado que estos territorios presentan requisitos específicos en materia de exportación, defensa y comercio internacional. En el ámbito laboral, la transición de los empleados de Aerosat a la estructura de Tecnocom debe ser cuidadosamente gestionada, garantizando el respeto de sus derechos y condiciones laborales, así como su integración efectiva en el nuevo entorno empresarial.

La revisión y posible modificación del pacto de socios de Aerosat es otro factor determinante para el éxito de la operación. Tecnocom debe evaluar la necesidad de introducir cláusulas estratégicas, como la eliminación de derechos de veto que puedan limitar la toma de decisiones o la incorporación de derechos de arrastre (drag-along) para facilitar futuras transacciones. Estas modificaciones deben ser negociadas de manera eficaz con los socios minoritarios, asegurando que las condiciones finales del pacto se alineen con los objetivos estratégicos de integración y control de Tecnocom.

8.2. Planificación de las etapas siguientes:

Para avanzar hacia la ejecución de la operación, Tecnocom deberá implementar un plan detallado que contemple las siguientes etapas:

- Negociación y estructuración del contrato. La revisión final del SPA será imprescindible para definir los términos de la operación. Esto incluye establecer el precio de compra, las cláusulas de indemnización, las condiciones de cierre y cualquier modificación al pacto de socios. Además, será necesario resolver cualquier controversia pendiente entre los accionistas de Aerosat y Tecnocom antes de proceder al cierre de la transacción.
- Due diligence adicional. Aunque se ha realizado una revisión preliminar, será imprescindible profundizar en el análisis de los activos clave, como las patentes, contratos de licencia y obligaciones fiscales y laborales. La revisión exhaustiva de las filiales permitirá identificar posibles contingencias legales o financieras que puedan surgir tras la adquisición.
- Ajustes fiscales y laborales. Tecnocom deberá desarrollar una estrategia fiscal que optimice la carga tributaria de la operación. Esto incluye aprovechar posibles incentivos fiscales y estructurar la transacción de manera eficiente. En el ámbito laboral, será necesario gestionar la transición de los empleados de Aerosat, asegurando el cumplimiento de todas las normativas laborales españolas.
- Revisión de la cartera de propiedad intelectual. La protección de los activos intangibles, incluidos las patentes y el know-how, es prioritaria. Tecnocom deberá trabajar con expertos en propiedad intelectual para garantizar que estos activos se transfieran sin restricciones legales y que las licencias existentes sean renegociadas para maximizar su valor estratégico.
- Planificación de la integración post-adquisición. Una vez concluida la transacción, se requerirá una integración efectiva de las operaciones de Aerosat en la estructura de Tecnocom. Esto incluirá la alineación de estrategias de negocio, la unificación de sistemas operativos y la integración cultural y organizativa del personal de la Target.

8.3. Compromiso del despacho en la ejecución de la operación:

Nuestro despacho reafirma su compromiso de proporcionar un asesoramiento integral y especializado durante todo el proceso de adquisición. Nos encargaremos de coordinar el proceso de due diligence, asegurando que todos los riesgos asociados a la operación sean identificados y mitigados desde el principio. Además, brindaremos apoyo en la negociación del SPA, la revisión del pacto de socios y la estructuración fiscal de la transacción.

En la fase de integración post-adquisición, trabajaremos estrechamente con los equipos internos de Tecnocom para garantizar que la transición se lleve a cabo de manera fluida y eficiente. Nuestro objetivo es maximizar los beneficios estratégicos de la adquisición, minimizando riesgos y asegurando que todas las etapas de la operación estén alineadas con los intereses y objetivos de Tecnocom.

Esta transacción representa una oportunidad única para TecnoCom de consolidarse como un actor clave en el sector aeroespacial. Desde nuestro despacho, estamos comprometidos a garantizar que esta operación sea gestionada con el máximo rigor y profesionalidad, contribuyendo al éxito de nuestros clientes en un entorno tan competitivo y especializado.

❖ ANEXOS

DIAGRAMA DE ESTRUCTURA DE LA TRANSACCIÓN

Tecnocom Aerospace Corporation (Comprador):

- Sede en Florida.
- Estructura de capital: 70% en manos de una persona física de las Islas Vírgenes Británicas, 25% por una sociedad panameña y 5% por una sociedad estadounidense

Desarrollos Aeroespaciales S.A. (Vendedor):

- ❖ Propietario del 65% de las acciones de Aerosat.

Aerosat, S.A. (Target):

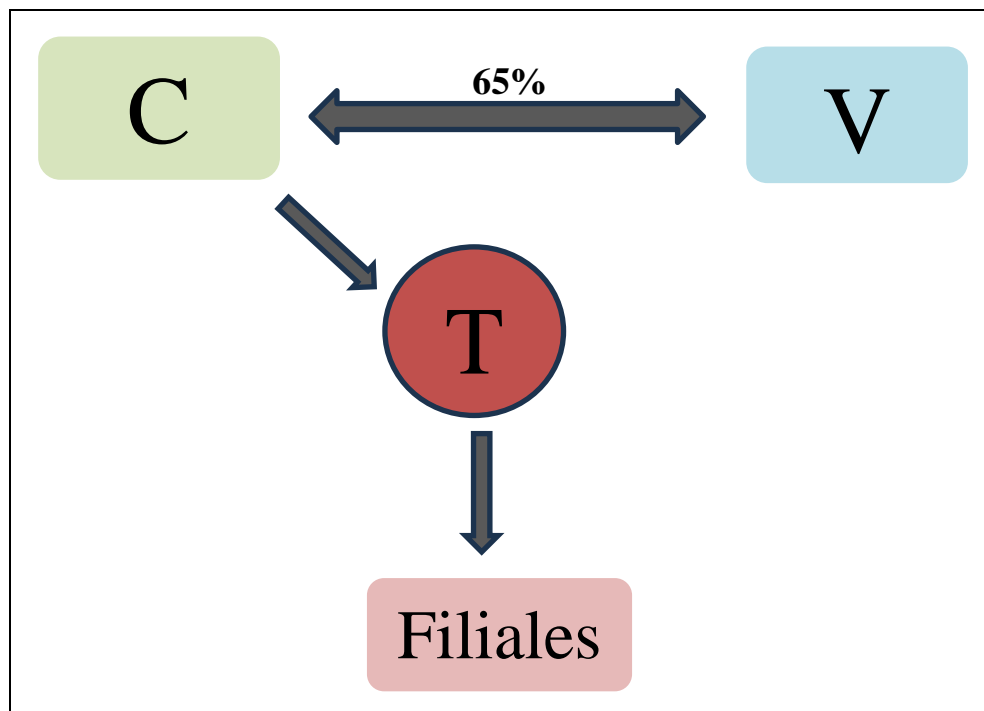
- Ubicada en Barcelona, Madrid y Bilbao.
- Principal empresa objetivo de la transacción.

Accionistas Minoritarios de Aerosat:

- Holding Familiar DXVL, S.L.: 20% del capital.
- ABNEST BV (Holanda): 15% del capital.

Filiales de Aerosat:

- ❖ Aerosat USA Corporation (Texas, EE.UU.)
- ❖ Aerosat UK Limited (Manchester, Reino Unido)
- ❖ Aerosat México, S.A. (México)



❖ ANEXO

MODELO DE PACTO DE SOCIOS MODIFICADO

El presente modelo de pacto de socios incluye las modificaciones clave necesarias para facilitar la adquisición de Aerosat, S.A. por parte de Tecnocom Aerospace Corporation. Las principales propuestas son las siguientes:

- I. Restricciones a la transmisión de participaciones: eliminación de la cláusula que condiciona la venta de participaciones al consentimiento de los socios restantes.
- II. Cláusulas de arrastre: actualización de las disposiciones para que, en caso de que Tecnocom adquiriera una participación mayoritaria, los accionistas minoritarios estén obligados a vender sus participaciones bajo las mismas condiciones.
- III. Eliminación de derechos de veto: supresión de los derechos de veto de los accionistas minoritarios en decisiones estratégicas clave, garantizando una mayor fluidez en la toma de decisiones.

Modelo de pacto de socios:

Preámbulo

En Madrid, a 14 de noviembre de 2024, se reúnen:

1. *Francisco Pérez García, mayor de edad, con DNI 92780192K y domicilio en C/ Cea Bermudez, 43*
2. *Alberto Martín Fernández, mayor de edad, con DNI nº 50721238F y domicilio en C/ Alberto Aguilera, 23.*

Ambas partes, reconociendo su plena capacidad para este acto, acuerdan formalizar el presente pacto de socios con el objetivo de regular sus relaciones como socios de Aerosat, S.A. (en adelante, la "Target") y establecer las bases para la adquisición de un 65 % del capital social de la empresa por parte de Tecnocom Aerospace Corporation (en adelante, "Tecnocom").

Reparto de participaciones:

En el inicio, las participaciones sociales estarán distribuidas de la siguiente manera: [Nombre del socio 1] tendrá un [XX]% y [Nombre del socio 2] un [XX]%. En caso de que Tecnocom adquiriera el 65% de las participaciones, los porcentajes se ajustarán conforme al acuerdo firmado con Desarrollos Aeroespaciales, S.A., actual accionista mayoritario de la Target.

Asimismo, se establece un mecanismo de stock options para los socios fundadores. Estos podrán recibir hasta un [XX]% adicional de participaciones en función del cumplimiento de objetivos estratégicos y operativos previamente definidos.

Responsabilidades de los socios

- *Francisco Pérez García, encargado de la gestión tecnológica, supervisará la planta de I+D+I en Madrid, la administración de patentes y licencias, y los proyectos de investigación con universidades y empresas externas.*
- *Alberto Martín Fernández, responsable de la gestión comercial y estratégica, supervisará la expansión internacional, las relaciones con inversores y clientes clave, y la operativa de las filiales en Estados Unidos, Reino Unido y México.*

- *Tecnocom: asumirá la dirección financiera y administrativa, garantizando la integración del 65% de las participaciones en su estructura global.*

Objetivos:

- *Corto plazo (3 meses): formalizar la adquisición e iniciar la integración operativa. [Nombre del socio 1] gestionará el cierre del SPA y [Nombre del socio 2] liderará las comunicaciones con clientes y proveedores.*
- *Medio plazo (6 meses): optimizar la estructura interna y fortalecer la gestión de activos tecnológicos. [Nombre del socio 1] integrará los activos tecnológicos y [Nombre del socio 2] trabajará en la expansión internacional.*
- *Largo plazo (12 meses): consolidar la posición de Aerosat en el sector aeroespacial, aumentando los ingresos de I+D+I y atrayendo nuevas inversiones.*

Salarios y compensaciones:

Cada socio recibirá un salario bruto anual de [XXX€] por 40 horas semanales. Los gastos comerciales estarán sujetos a acuerdos específicos entre los socios.

Reparto de beneficios:

Durante los primeros tres años, los beneficios serán reinvertidos en la empresa, priorizando el fortalecimiento financiero y operacional.

Confidencialidad:

Los socios se comprometen a mantener la confidencialidad de toda información estratégica. En caso de abandono, el socio saliente no podrá divulgar información sensible bajo riesgo de sanciones por daños y perjuicios.

Permanencia y diferenciación entre buen socio y mal socio:

- *Un "buen socio" que abandone por motivos externos (como enfermedad) podrá vender sus participaciones bajo condiciones justas.*
- *Un "mal socio" que perjudique el proyecto podrá perder sus participaciones tras decisión de los demás socios.*

Comité de dirección y reuniones:

Se creará un Comité de Dirección compuesto por los socios fundadores y representantes de Tecnocom, que se reunirá mensualmente para evaluar resultados, analizar estrategias y tomar decisiones clave.

Penalizaciones por incumplimiento:

El incumplimiento de las responsabilidades, objetivos o cláusulas de confidencialidad será penalizado con sanciones que pueden incluir la venta forzosa de participaciones y la indemnización por daños y perjuicios.

FIRMADO XXX

FIRMADO XXX

❖ ANEXO

INFORME DE EVALUACIÓN DE ACTIVOS INTANGIBLES DE AEROSAT, S.A.

El presente informe tiene como finalidad proporcionar un análisis detallado y exhaustivo de los activos intangibles de Aerosat, S.A. (en adelante, "Aerosat"), una empresa especializada en el sector aeroespacial. Este análisis incluye un enfoque específico en sus patentes, marcas, licencias de explotación y know-how, evaluando su valor actual, su relevancia estratégica para el funcionamiento y expansión de la empresa, así como su impacto en la operación de adquisición en curso por parte de Tecnocom Aerospace Corporation.

Patentes clave:

A lo largo de su trayectoria, Aerosat ha protegido sus innovaciones tecnológicas mediante un conjunto significativo de patentes que destacan por su relevancia en el sector aeroespacial. A continuación, se presentan las más destacadas:

I. Patente sobre materiales compuestos para aerestructuras

Número de patente: EPXXXXXXX

Esta patente cubre una tecnología innovadora en la fabricación de materiales compuestos destinados a aerestructuras, ofreciendo mayor resistencia a la fatiga, durabilidad mejorada y reducción de peso. Estos avances son esenciales para el diseño y fabricación de componentes clave en aeronaves y satélites. Su aplicabilidad directa en la industria aeronáutica y aeroespacial, unida al crecimiento sostenido de la demanda de materiales avanzados, eleva su valor estimado a €25 millones, basado en los ingresos generados y las proyecciones futuras.

II. Patente de sistema de propulsión aeroespacial de baja emisión

Número de patente: USXXXXXXX

Esta patente protege un sistema de propulsión innovador diseñado para reducir emisiones y mejorar la eficiencia energética en aeronaves de última generación. Desarrollada en colaboración con universidades y centros de investigación, se posiciona como un pilar clave para la sostenibilidad en la industria aeronáutica.

Se estima su valor en €30 millones, considerando su exclusividad y potencial de aplicación en flotas comerciales y sistemas satelitales de comunicación.

III. Patente de tecnología para satélites de comunicación y defensa

Número de patente: ESXXXXXXX

Esta tecnología patentada se centra en sistemas avanzados de transmisión de datos de alta seguridad, específicamente para satélites de defensa. La innovación optimiza la conectividad y garantiza un alto nivel de seguridad en la transmisión de información sensible.

Su relevancia en los sectores militar y de defensa, junto con contratos exclusivos con entidades gubernamentales, eleva su valor estimado a €20 millones.

Licencias de explotación:

Aerosat ha aprovechado su propiedad intelectual otorgando licencias de explotación a terceros, generando ingresos recurrentes y fomentando la colaboración tecnológica. Entre las más destacadas se encuentran:

I. Licencia exclusiva a Abnest BV:

Esta licencia permite a ABNEST BV, especializada en telecomunicaciones, explotar en exclusiva la patente sobre satélites de comunicación de alta seguridad en Europa. Con ingresos anuales por royalties de aproximadamente €5 millones, su exclusividad y potencial de expansión refuerzan su valor estratégico.

II. Licencias no exclusivas de tecnología aeroespacial avanzada:

Aerosat ha concedido licencias no exclusivas de sus tecnologías de materiales compuestos y propulsión a diversas empresas internacionales. Aunque no exclusivas, estas licencias generan ingresos anuales de €8 millones, con expectativas de crecimiento a medida que la industria adopte estas soluciones innovadoras.

Know-How:

El Know-How acumulado por Aerosat constituye uno de los pilares estratégicos de su competitividad, destacándose por su valor intangible y su impacto en la innovación. Este conocimiento se centra en tres áreas principales:

- I. Tecnologías avanzadas de fabricación de aeroestructuras
Aerosat ha desarrollado procesos de fabricación aditiva y control de calidad que cumplen con los estándares más exigentes de la industria aeroespacial.
- II. Sistemas de integración de satélites y componentes aeroespaciales
La planta de I+D+I en Madrid ha creado soluciones innovadoras para la conectividad satelital y la navegación, consolidando a Aerosat como líder en este segmento.
- III. Gestión de Propiedad Intelectual y licencias
La compañía ha implementado un sistema eficiente para proteger y gestionar su cartera de activos intangibles, maximizando los ingresos derivados de su explotación.

Valoración del Know-How: aunque difícil de cuantificar, su estimación alcanza los €50 millones, reflejando su relevancia en la ventaja competitiva de la empresa.

Impacto en la Operación:

La adquisición de Aerosat por parte de Tecnom Aerospace Corporation tiene el potencial de maximizar el valor estratégico de estos activos intangibles. Las patentes, licencias exclusivas y el know-how acumulado no solo refuerzan la posición de Tecnom en el sector aeroespacial, sino que también ofrecen oportunidades significativas de expansión en mercados internacionales clave.

La adecuada valoración, gestión e integración de estos activos será determinante para el éxito de la operación. Garantizar el acceso sin restricciones legales y optimizar la explotación comercial de estos recursos permitirán a Tecnom consolidarse como un actor líder en el mercado global. La cartera de activos intangibles de Aerosat, por tanto, no solo destaca por su relevancia estratégica, sino que también proporciona la base necesaria para un crecimiento sostenido y una ventaja competitiva diferenciada en el sector aeroespacial y de defensa.

❖ ANEXO

INFORME DE RIESGOS PAÍS ESPECÍFICO PARA CADA FILIAL DE AEROSAT, S.A.

I. Aerosat USA Corporation – Riesgo País: Estados Unidos (Texas, EE.UU.)

Estados Unidos, y en particular Texas, representa un entorno operativo atractivo para Aerosat USA Corporation debido a su economía robusta, estabilidad política relativa y costos laborales competitivos. Sin embargo, el país también plantea riesgos significativos que deben ser gestionados cuidadosamente para garantizar el éxito de las operaciones.

Desde una perspectiva política y regulatoria, Estados Unidos se caracteriza por un marco institucional sólido, aunque la creciente polarización política podría influir en futuras decisiones fiscales y de defensa. Además, las actividades de la filial están sujetas a estrictas normativas de seguridad nacional, como las regulaciones de International Traffic in Arms Regulations (ITAR) y Export Administration Regulations (EAR), que controlan la exportación de tecnologías sensibles. Cualquier incumplimiento de estas normativas podría acarrear sanciones severas, lo que subraya la necesidad de un cumplimiento riguroso. Por otro lado, las tensiones comerciales con países clave como China y México pueden generar incertidumbre en las políticas arancelarias, impactando potencialmente en los costos operativos y en las cadenas de suministro internacionales.

En términos económicos, aunque la economía estadounidense es una de las más robustas del mundo, enfrenta riesgos relacionados con presiones inflacionarias y tasas de interés elevadas, factores que podrían reducir el gasto gubernamental en defensa y telecomunicaciones, sectores clave para la filial. Texas, sin embargo, ofrece costos laborales más competitivos que otros estados, lo que constituye una ventaja estratégica, especialmente en sectores intensivos en tecnología como el aeroespacial.

Los riesgos operativos incluyen vulnerabilidades ante catástrofes naturales, como huracanes y tormentas severas, que son frecuentes en Texas y pueden afectar la continuidad operativa y la infraestructura crítica. Además, la amenaza de ciberataques sigue siendo elevada en sectores como defensa y aeroespacial, lo que requiere implementar sistemas avanzados de ciberseguridad para proteger los activos tecnológicos y la información sensible.

Estados Unidos sigue siendo un mercado estratégico clave, pero requiere una gestión activa de sus estrictas normativas regulatorias, posibles fluctuaciones económicas y riesgos operativos inherentes.

II. Aerosat UK Limited – Riesgo País: Reino Unido (Manchester, UK)

El Reino Unido representa un mercado maduro y altamente regulado para Aerosat UK Limited, pero las incertidumbres derivadas del Brexit y las condiciones económicas actuales plantean desafíos significativos.

Desde el punto de vista político y regulatorio, aunque el Brexit ya se ha materializado, aún persisten incertidumbres respecto a los acuerdos comerciales con la Unión Europea. Esto puede afectar las cadenas de suministro y las relaciones con clientes europeos, aumentando los costos de operación. El Reino Unido mantiene un régimen regulatorio estricto y transparente en los sectores de defensa y telecomunicaciones, lo que exige el cumplimiento de normativas locales e internacionales.

En términos económicos, el país enfrenta una expansión económica limitada, con riesgos de recesión y una inflación elevada que podrían reducir la inversión gubernamental en sectores clave como defensa y telecomunicaciones. Además, la volatilidad de la libra esterlina frente al dólar y el euro añade incertidumbre financiera, impactando los costos de exportación e importación y generando presiones adicionales sobre la rentabilidad.

Operativamente, aunque el Reino Unido cuenta con una infraestructura desarrollada, los altos costos energéticos y las huelgas laborales recientes han afectado la continuidad de las operaciones. Otro factor preocupante es la fuga de talento técnico tras el Brexit, lo que dificulta la atracción y retención de personal especializado.

Pese a estos desafíos, el Reino Unido sigue siendo un mercado atractivo debido a su transparencia regulatoria y su proximidad a clientes europeos clave, aunque es necesario gestionar de manera proactiva las incertidumbres económicas y los retos operativos.

III. Aerosat México, s.a. – Riesgo País: México

México ofrece a Aerosat México, S.A. una posición estratégica para acceder a los mercados de América Latina y Estados Unidos, pero también plantea riesgos sustanciales que deben ser abordados con diligencia.

Desde una perspectiva política y regulatoria, México enfrenta cierta inestabilidad política, exacerbada por políticas intervencionistas del gobierno actual, especialmente en sectores estratégicos como comunicaciones y defensa. La filial depende de autorizaciones gubernamentales específicas para operar su satélite, y cualquier retraso o negativa en estos permisos podría paralizar las actividades. Además, el sector estratégico en el que opera la filial puede atraer un escrutinio gubernamental adicional, lo que limita su flexibilidad operativa.

En términos económicos, México muestra un crecimiento moderado, pero su dependencia de la economía estadounidense y los riesgos asociados a la inflación y la devaluación del peso representan desafíos significativos. Además, la incertidumbre regulatoria puede disuadir a inversores extranjeros en sectores estratégicos, complicando el panorama de inversión para la filial.

Desde una perspectiva operativa, la seguridad sigue siendo un tema crítico. Los altos niveles de inseguridad en ciertas regiones del país afectan el transporte de bienes críticos y plantean riesgos para la continuidad de las operaciones. Aunque la infraestructura ha mejorado, aún existen retos logísticos que podrían afectar negativamente las actividades de la filial.

México sigue siendo un mercado estratégico debido a su acceso a mercados clave, pero los riesgos regulatorios, políticos y de seguridad exigen una gestión cuidadosa y estrategias de mitigación específicas.

Recomendaciones generales

- Estados Unidos: Tecnomcom debe priorizar el cumplimiento regulatorio en ITAR y EAR, establecer planes de contingencia ante desastres naturales y fortalecer sus sistemas de ciberseguridad para proteger los activos críticos.
- Reino Unido: Es recomendable mitigar los riesgos derivados del Brexit mediante acuerdos claros de suministro y gestión activa de divisas para minimizar el impacto de la volatilidad de la libra esterlina.
- México: Tecnomcom debería gestionar activamente las autorizaciones gubernamentales con asesoría local especializada y reforzar la seguridad operativa en zonas de alto riesgo mediante protocolos avanzados y alianzas estratégicas.

REFERENCIAS LEGALES Y BIBLIOGRÁFICAS CONSULTADAS

NORMATIVA:

- ❖ Ley 9/2017, de 8 de noviembre, de Contratos del Sector Público. Boletín Oficial del Estado, núm. 272, de 9 de noviembre de 2017. Recuperado de <https://www.boe.es>
- ❖ Real Decreto Legislativo 1/2010, de 2 de julio, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley de Sociedades de Capital. Boletín Oficial del Estado, núm. 161, de 3 de julio de 2010. Recuperado de <https://www.boe.es>
- ❖ Ley 58/2003, de 17 de diciembre, General Tributaria. Boletín Oficial del Estado, núm. 302, de 18 de diciembre de 2003. Recuperado de <https://www.boe.es>
- ❖ Directiva 2011/96/UE del Consejo, de 30 de noviembre de 2011, relativa al régimen fiscal común aplicable a las sociedades matrices y filiales de Estados miembros diferentes. Recuperado de <https://eur-lex.europa.eu>
- ❖ Ley 27/2014, de 27 de noviembre, del Impuesto sobre Sociedades. Boletín Oficial del Estado, núm. 288, de 28 de noviembre de 2014. Recuperado de <https://www.boe.es>
- ❖ Reglamento (CE) N° 593/2008 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 17 de junio de 2008, sobre la ley aplicable a las obligaciones contractuales (Roma I). Diario Oficial de la Unión Europea, L 177, de 4 de julio de 2008. Recuperado de <https://eur-lex.europa.eu>
- ❖ Convención sobre el Reconocimiento y Ejecución de Sentencias Arbitrales Extranjeras (Convención de Nueva York), 10 de junio de 1958. Naciones Unidas. Recuperado de <https://uncitral.un.org>
- ❖ Ley 24/2015, de 24 de julio, de Patentes. Boletín Oficial del Estado, núm. 177, de 25 de julio de 2015. Recuperado de <https://www.boe.es>
- ❖ Ley 10/2010, de 28 de abril, de Prevención del Blanqueo de Capitales y de la Financiación del Terrorismo. Boletín Oficial del Estado, núm. 103, de 29 de abril de 2010. Recuperado de <https://www.boe.es>
- ❖ Ley 1/2019, de 20 de febrero, de Secretos Empresariales. Boletín Oficial del Estado, núm. 45, de 21 de febrero de 2019. Recuperado de <https://www.boe.es>
- ❖ Estatuto de los Trabajadores. Boletín Oficial del Estado, núm. 75, de 29 de marzo de 1995. Recuperado de <https://www.boe.es>
- ❖ Código Civil. Boletín Oficial del Estado, núm. 206, de 24 de julio de 1889. Recuperado de <https://www.boe.es>

OTRA BIBLIOGRAFÍA CONSULTADA:

APARTADOS 2 Y 3

- ❖ FasterCapital. (s. f.). Vehículo de propósito especial: Impulsar la innovación, vehículos de propósito especial y el ecosistema empresarial. Recuperado de <https://fastercapital.com/es/contenido/Vehiculo-de-proposito-especial--Impulsar-la-innovacion--vehiculos-de-proposito-especial-y-el-ecosistema-empresarial.html>
- ❖ FlexFunds. (s. f.). Ventajas y desventajas de un SPV (Vehículo de Propósito Especial). Recuperado de <https://www.flexfunds.com/es/flexfunds/ventajas-desventajas-spv-vehiculo-proposito-especial/>

- ❖ Autónomos y Emprendedor. (2023, 9 de junio). Cómo crear una sociedad limitada: Guía paso a paso. Recuperado de <https://www.autonomosyemprendedor.es/articulo/guias-emprendimiento/como-crear-sociedad-limitada-guia-paso-paso/20230609135724030875.html>
- ❖ MyInvestor. (s. f.). ¿Qué es una SPV o Vehículo de Propósito Especial? Recuperado de <https://myinvestor.es/blog/que-es-una-spv-o-vehiculo-de-proposito-especial/>
- ❖ Giménez-Salinas. (s. f.). Compraventa de empresas: Guía completa. Recuperado de https://gimenez-salinas.es/compraventa-de-empresas-guia/?utm_
- ❖ Registro Mercantil Central. (s. f.). Recuperado de <https://www.rmc.es/>
- ❖ Deloitte. (2022). Mergers and Acquisitions Trends Report. Recuperado de <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/us/Documents/mergers-acquisitions/us-deloitte-2022-mna-trends-report.pdf>

APARTADO 4

Artículos y publicaciones:

- ❖ Araoz Rueda. (s. f.). Ajuste de precio en contratos de compraventa: limitaciones legales. Recuperado de <https://www.araozrueda.com>
- ❖ LV Legal Services. (s. f.). Cláusulas de Ajuste de Precio en Acuerdos de M&A. Recuperado de <https://www.lvlegalservices.com>
- ❖ Argalia Abogados. (s. f.). Compraventa de empresas: principales mecanismos de ajuste de precio. Recuperado de <https://www.argaliaabogados.com>
- ❖ Iurisprudente. (s. f.). La enajenación, adquisición y aportación a sociedad de activos. Recuperado de <https://www.iurisprudente.com>
- ❖ Ruiz Ballesteros. (s. f.). Compraventa de empresas: ¿Compro las participaciones o compro directamente los activos de la empresa? Recuperado de <https://www.ruizballesteros.es>
- ❖ Dialnet. (s. f.). Los ajustes de precio en los contratos de compra de empresas. Recuperado de <https://dialnet.unirioja.es>
- ❖ Dialnet. (s. f.). El ajuste de precio en un contrato de compraventa de acciones. Recuperado de <https://dialnet.unirioja.es>
- ❖ Open Access UOC. (s. f.). Fiscalidad de las fusiones y adquisiciones de empresas. Recuperado de <https://www.uoc.edu>
- ❖ JL Casa Juana Abogados. (s. f.). Ajuste de precio y locked box en operaciones de compraventa. Recuperado de <https://www.jlcasaabogados.com>
- ❖ Mariscal Abogados. (s. f.). Transmisión de empresas mediante compraventa de activos. Recuperado de <https://www.mariscalabogados.com>
- ❖ Togas. (s. f.). Cuáles son las limitaciones legales aplicables al ajuste de precio en los contratos de compraventa de empresas. Recuperado de <https://www.togas.com>
- ❖ Lex AHK. (s. f.). Cláusulas y contenido básico del contrato de compraventa de acciones. Recuperado de <https://www.lexahk.com>

- ❖ Merac Legal & Tax Lawyers. (s. f.). Cláusulas Drag Along y Tag Along y su inclusión en los Estatutos Sociales. Recuperado de <https://www.meraclegal.com>
- ❖ ILP Abogados. (s. f.). Fusiones y adquisiciones en sectores regulados: Retos y oportunidades. Recuperado de <https://www.ilpabogados.com>

Documentos y recursos:

- ❖ BOE. (s. f.). Código de Lucha contra el Fraude y la Corrupción. Recuperado de <https://www.boe.es>
- ❖ ADVISORIA by Talenom. (s. f.). Su empresa puede ser responsable de un delito penal sin un servicio integral de "due diligence" para "compliance penal". Recuperado de <https://www.advisoria.com>

APARTADO 5:

Artículos y publicaciones:

- ❖ Derecho UNED. (s. f.). Régimen de transmisión de participaciones sociales. Recuperado de <https://derechouned.com/mercantil/sociedades/regimen-de-transmision-de-participaciones-sociales?utm>
- ❖ Andersen. (s. f.). La introducción de la cláusula drag-along (derecho de arrastre) en los estatutos sociales exige el consentimiento de todos los socios. Recuperado de <https://es.andersen.com/es/blog/la-introduccion-de-la-clausula-drag-along-derecho-de-arrastre-en-los-estatutos-sociales-exige-el-consentimiento-de-todos-los-socios.html?utm>
- ❖ Economist & Jurist. (s. f.). Derecho societario: naturaleza de las cláusulas de arrastre. Recuperado de <https://www.economistjurist.es/articulos-juridicos-destacados/derecho-societario-naturaleza-de-las-clausulas-de-arrastre/>
- ❖ Franco Romero. (s. f.). ¿Qué son las cláusulas Tag Along y Drag Along en un pacto de socios? Recuperado de <https://franco-romero.com/que-son-las-clausulas-tag-along-y-drag-along-en-un-pacto-de-socios/?utm>

APARTADO 6:

Artículos y publicaciones:

- ❖ Aertec Solutions. (2015, 14 de abril). **La propiedad industrial y el sector aeronáutico**. Recuperado de <https://aertecsolutions.com/2015/04/14/la-propiedad-industrial-y-el-sector-aeronautico/?utm>
- ❖ Mascalvet. (s. f.). **Propiedad intelectual en el sector espacial: New Space**. Recuperado de <https://mascalvet.com/propiedad-intelectual-en-el-sector-espacial-new-space/?utm>
- ❖ Legal Today. (2019, 5 de junio). **Medidas a adoptar tras la Ley 1/2019, de 20 de febrero, de secretos empresariales**. Recuperado de <https://www.legaltoday.com/actualidad-juridica/noticias-de-derecho/medidas-a-adoptar-tras-la-ley-1-2019-de-20-de-febrero-de-secretos-empresariales-2019-06-05/>
- ❖ Cheque Formación. (s. f.). **Ley 24/2015 de 24 de julio, de Patentes**. Recuperado de <https://chequeformacion.es/legislacion/ley-24-2015-de-24-de-julio-de-patentes/>
- ❖ Business Model Analyst. (s. f.). **Principales empresas aeroespaciales**. Recuperado de <https://businessmodelanalyst.com/es/Principales-empresas-aeroespaciales/?utm>
- ❖ SpaceX. (s. f.). Recuperado de <https://www.spacex.com/>

- ❖ Airbus. (s. f.). Recuperado de <https://www.airbus.com/en>
- ❖ Boeing. (s. f.). Recuperado de <https://www.boeing.com/>
- ❖ Lockheed Martin. (s. f.). Recuperado de <https://www.lockheedmartin.com/>

APARTADO 7:

Artículos y publicaciones:

- ❖ PwC. (s. f.). Consideraciones fiscales y legales iniciales de cara a una reestructuración empresarial. Recuperado de https://www.pwc.com/ia/es/Tax-legal-news/notas-tecnicas/Consideraciones-fiscales-y-legales-iniciales-de-cara-a-una-reestructuracion-empresarial.html?utm_
- ❖ Jones Abogados. (s. f.). Unidad productiva y sucesión de empresas. Recuperado de https://jonesabogados.com/unidad-productiva-y-sucesion-de-empresas/?utm_
- ❖ Uría. (s. f.). Enajenación de Unidades productivas. Recuperado de https://www.uria.com/documentos/publicaciones/7202/documento/art01.pdf?id=12055&utm_
- ❖ AGM Abogados. (s. f.). Sucesión de empresas: efectos laborales en la compra de unidades productivas. Recuperado de https://www.agmabogados.com/sucesion-empresas-efectos-laborales-compra-unidades-productivas/?utm_
- ❖ Latam Space. (s. f.). Durante 2022 hubo 38 acuerdos de fusiones y adquisiciones en el sector espacial. Recuperado de https://latam.space/durante-2022-hubo-38-acuerdos-de-fusiones-y-adquisiciones-en-el-sector-espacial/?utm_
- ❖ Mariscal Abogados. (s. f.). Cesión global de activo y pasivo en España. Recuperado de https://www.mariscal-abogados.es/cesion-global-de-activo-y-pasivo-en-espana/?utm_
- ❖ Devesa Law. (s. f.). ¿En qué consiste la compraventa de una unidad de negocio? Recuperado de https://www.devesa.law/en-que-consiste-la-compraventa-de-una-unidad-de-negocio/1/?utm_

