

TRABAJO DE FIN DE MÁSTER

Dictamen jurídico sobre caso práctico de derecho de empresa

MÁSTER DE ACCESO A LA ABOGACÍA
Y PROCURA CON ESPECIALIDAD
EN DERECHO DE LA EMPRESA

Autor: Ana Gámir Portela.

Tutor: Ramón Fernández-Aceytuno Sáenz de Santa María

SUMARIO TRABAJO FIN DE MÁSTER

SUMARIO TRABAJO FIN DE MÁSTER	2
INDICE DE ABREVIATURAS	3
Primero. SEPARACION DE NEGOCIOS.....	4
A. Necesidad de una operación preparatoria	4
B. Propuesta de reorganización societaria del grupo.....	5
C. Opción seleccionada: la segregación.	9
Segundo. ACUERDOS Y AUMENTO DE CAPITAL.....	12
A. Calificación del acuerdo entre Industrias Corellia y socios de Desarrollos Yavin.	12
B. Argumentos de oposición al aumento de capital.	14
C. Soluciones e impugnación sobre el acuerdo de no aumento de capital.	16
D. Aprobaciones necesarias para la venta de las otras líneas de negocio.....	17
Tercero. REPARTO DE DIVIDENDO	22
A. Importe máximo del dividendo que podría repartirse.....	22
B. Procedimiento para el reparto y documentación.....	26
C. Impacto del reparto del dividendo en la compraventa.	28
Cuarto. VENTA DE INDUSTRIAS CORELLIA	30
A. Cuestiones legales que imposibiliten la compraventa en plazo de 1 mes.....	30
B. Índice del contenido del contrato de compraventa.	32
C. Elevación a público del contrato de compraventa	34
D. Elevación a público por videoconferencia.....	35
E. Sometimiento a juzgados y tribunales de Barcelona.	37
F. Mecanismos de protección del <i>Know-how</i> tecnológico de Industrias Corellia.	38
G. Solución a la extinción simultánea del Pacto de Socios.	40
H. Protección del daño real y cobertura del seguro.	41
Quinto. COINVERSIÓN	43
A. Alternativas de control de Tadium Investments.....	43
B. Regulación en estatutos sociales de Kyber BidCo.....	48
C. Pignoración e hipoteca de las participaciones de Industrias Corellia y sus filiales.	50
Sexto. DISPUTA POST M&A	52
A. Estrategia procesal	52
B. Información procesal	55
BIBLIOGRAFÍA.....	61

INDICE DE ABREVIATURAS

Abreviatura	Significado
Arancel de los procuradores	Arancel de derechos de los profesionales de la Procura (Real Decreto 434/2024, de 30 de abril).
Código Civil o CC	Código Civil (Real Decreto de 24 de julio de 1889 por el que se publica el Código Civil).
DGCI	Dirección General de Comercio Internacional e Inversiones.
LEC	Ley 1/2000, de 7 de enero, de Enjuiciamiento Civil (LEC).
Ley de Defensa de la Competencia o LDC	Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia.
Ley 19/2003	Ley 19/2003, de 4 de julio, sobre el régimen jurídico de los movimientos de capitales y de las transacciones económicas con el exterior y sobre determinadas materias de prevención del blanqueo de capitales.
Ley 1/2025	Ley 1/2025, de 2 de enero, de medidas en materia de eficiencia del Servicio Público de Justicia.
Ley del Notariado	Ley de 28 de mayo de 1862, del Notariado.
Ley Hipotecaria	Ley Hipotecaria, aprobada por Decreto de 8 de febrero de 1946.
LOPJ	Ley Orgánica 6/1985, de 1 de julio, del Poder Judicial (LOPJ).
LSC	Real Decreto Legislativo 1/2010, de 2 de julio, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley de Sociedades de Capital (LSC).
Ley de Modificaciones Estructurales o LME	Real Decreto-ley 5/2023, de 28 de junio, por el que se adoptan y prorrogan determinadas medidas de respuesta a las consecuencias económicas y sociales de la Guerra de Ucrania, de apoyo a la reconstrucción de la isla de La Palma y a otras situaciones de vulnerabilidad; de transposición de Directivas de la Unión Europea en materia de modificaciones estructurales de sociedades mercantiles y conciliación de la vida familiar y la vida profesional de los progenitores y los cuidadores; y de ejecución y cumplimiento del Derecho de la Unión Europea (mencionado como “Ley de modificaciones estructurales”, con referencia a la reforma de 2023).
Reglamento Bruselas I Bis	Reglamento (UE) n.º 1215/2012, de 12 de diciembre de 2012, relativo a la competencia judicial, el reconocimiento y la ejecución de resoluciones en materia civil y mercantil (Reglamento Bruselas I bis).

Primero. SEPARACION DE NEGOCIOS**A. Necesidad de una operación preparatoria**

La sociedad Industrias Corellia S.L. es una sociedad holding dedicada a la gestión y administración de participaciones sociales, activos operativos, licencias y varias sociedades que conforman un complejo grupo de empresas.

Está compuesta por:

- Sociedad 1: dedicada al negocio de telecomunicaciones (civil)
- Sociedad 2: dedicada al negocio de telecomunicaciones (defensa)
- El 45% de Desarrollos Yavin, S.L., empresa de software.
- Sociedad 4: especializada en otras líneas de negocio.
- Sociedad 5: enfocada en el negocio internacional.

De cara a una posible venta de la sociedad, **lo más apropiado para lograr mayores beneficios será realizar una debida reorganización societaria**. En su defecto, la operación sería jurídicamente arriesgada además de ineficiente por muchas razones, como la pérdida de valor de la sociedad o una reducción en la limpieza de la transacción.

En cuanto a la pérdida de valor de la sociedad, la apreciación que hace el fondo de capital riesgo Damask Holdings respecto de la separación de los negocios para la venta es más que acertada. Bajo las circunstancias actuales de mercado, una compraventa de participaciones de una sociedad vendida por trozos se cotiza a un precio más alto por los compradores que la venta de la sociedad en su conjunto.

Al vender la sociedad de forma disagregada se conseguirá atraer a compradores especializados en cada nicho de mercado. Permitirá que cada parte de la sociedad se negocie con compradores independientes, atrayendo a un mayor número de potenciales adquirientes, de tal forma que aumentaría la flexibilidad y se diversificaría el riesgo para el vendedor, en este caso, Industrias Corellia.

Igualmente, la consideración que tienen los Srs. Antilles, Ackbar y Ersu sobre el liderazgo de Industrias Corellia en el sector debe emplearse para ver la estructura por separado.

Para aprovechar al máximo todos los beneficios y puntos a favor de la venta de la sociedad por separado, **se recomienda realizar una reorganización previa para preservar la seguridad jurídica de la operación y la limpieza de la transacción**.

Recomendamos realizar un proceso de *Carve-out*¹ para que las sociedades no dependan directamente de Industrias Corellia, la sociedad holding.

Además, en un proceso de compraventa, lo más probable es que para el comprador tener que separar las sociedades *post-closing*² fuese una grave contingencia. **Todo será mucho más limpio si se “empaquetan” las sociedades en vehículos independientes.**

Consideramos absolutamente conveniente llevar a cabo una operación preparatoria para la venta de Industrias Corellia.

[Volver al índice.](#)

B. Propuesta de reorganización societaria del grupo.

Para lograr la separación de las sociedades identificadas como 1, 2 y 5, dedicadas al negocio de las telecomunicaciones; y la sociedad 4 y el 45% de Desarrollos Yavin, dedicadas a las restantes líneas de negocio, existen varias alternativas de reestructuración societaria que permitirían cumplir con el objetivo marcado.

Procedemos a analizar distintas propuestas:

1º. Segregación de las líneas de negocio.

La segregación consiste en el traspaso en bloque por sucesión universal a una Sociedad de Nueva Creación, “*NewCo*”. Está detallado en el artículo 61 del Real Decreto-Ley de 2023 que regula las Modificaciones Estructurales³ (LME):

“Artículo 61. Segregación.

Se entiende por segregación el traspaso en bloque por sucesión universal de una o varias partes del patrimonio de una sociedad, cada

¹ “El *carve out* se produce cuando una empresa separa una parte de la compañía que decide vender. Esto, dado que no quiere vender la empresa en su totalidad, sino únicamente una parte del negocio”
<https://economipedia.com/definiciones/carve-out.html>

² Después del cierre de la operación.

³ Real Decreto-ley 5/2023, de 28 de junio, por el que se adoptan y prorrogan determinadas medidas de respuesta a las consecuencias económicas y sociales de la Guerra de Ucrania, de apoyo a la reconstrucción de la isla de La Palma y a otras situaciones de vulnerabilidad; de transposición de Directivas de la Unión Europea en materia de modificaciones estructurales de sociedades mercantiles y conciliación de la vida familiar y la vida profesional de los progenitores y los cuidadores; y de ejecución y cumplimiento del Derecho de la Unión Europea.

una de las cuales forme una unidad económica, a una o varias sociedades, recibiendo a cambio la sociedad segregada acciones, participaciones o cuotas de las sociedades beneficiarias”.

Esta opción es la ideal para vender una rama de negocio. Es una alternativa que permite beneficiarse de la sucesión universal mediante un proceso simple y rápido, ya que posibilita trasladar en bloque la unidad económica de las sociedades (activos, pasivos, etc).

Aunque la operación sea más compleja que una simple venta de participaciones, al requerir mayor cantidad de requisitos y documentación a raíz de la modificación que hubo en 2023 respecto de la LME de 2009, es la vía más idónea dado que ofrece una mayor seguridad jurídica y transparencia.

En cuanto a su calendario, las principales fases son:

1. **Preparación para la modificación estructural.** Se deberá delimitar el concepto de unidad económica de la sociedad, revisando pasivos, posibles contingencias y diseñando la estructura de la Sociedad de Nueva Creación. La duración aproximada puede ser de entre 3 a 6 meses, dependiendo de la complejidad y organización de Industrias Corellia.
2. **Proyecto de segregación.** Posteriormente, se deberá redactar el proyecto de segregación (proyecto de escisión del artículo 64 de la LME) recomendando elaborar un informe para la Junta y posibles acreedores justificando la modificación estructural de la sociedad. La duración aproximada sería de 2 a 4 semanas.
3. **Aprobación por la Junta.** Tendrán que convocar Junta General para la posterior aprobación de la segregación y, más que recomendable, elevarlo a público ante notario. Esta fase duraría entre 2 a 3 semanas.
4. **Por último, la constitución de la NewCo para el cumplimiento y formalización de la segregación, así como la inscripción en el registro y comunicación a terceros,** que duraría entre 4 a 8 semanas.

Mediante la formalización de la operación de segregación se conseguiría separar las sociedades dedicadas al negocio de telecomunicaciones (sociedades 1, 2 y 5) y el resto de las sociedades de grupo (sociedad 4 y Desarrollos Yavin). Esas dos últimas pasarían a

formar parte de la Sociedad de Nueva Creación de la que Industrias Corellia tendría el 100% de las participaciones como socio único.

La principal ventaja, sumado a la sucesión universal y agilidad de la operación, es que los socios que están en contra de la reestructuración societaria no formarían parte de la NewCo, evitando posibles bloqueos societarios.

2º. Escisión parcial.

En virtud del artículo 63 de la LME:

“Artículo 63. Régimen jurídico de la escisión.

La escisión se regirá por las normas establecidas para la fusión en este real decreto-ley, con las salvedades contenidas en este capítulo, entendiendo que las referencias a la sociedad resultante de la fusión equivalen a referencias a las sociedades beneficiarias de la escisión”.

La escisión parcial es un mecanismo muy parecido a la segregación por el que se traspasa la rama de actividad a un NewCo mediante sucesión universal.

La distinción fundamental con la segregación radica en el destinatario de la contraprestación. Mientras que en la escisión parcial las participaciones de la sociedad beneficiaria se adjudican directamente a los socios, en la segregación es la propia sociedad segregada la que recibe las participaciones.

La escisión parcial vincula directamente a los socios, lo que, como hemos mencionado anteriormente, podría complicar la venta de las participaciones en caso de que se opongan a la separación. Además, si hay socios muy minoritarios, como los 8 Altos Directivos que tienen el 1% de Industrias Corellia, podrían dificultar futuros acuerdos.

Este inconveniente podría mitigarse en caso de que existiesen cláusulas de *drag-along*/cláusula de arrastre en el pacto de socios. Pero, aun así, no se considera como una opción ventajosa por los inconvenientes que puedan surgir.

El calendario sería idéntico al de la segregación.

3º. Venta directa de las participaciones de las sociedades del grupo de Industrias Corellia.

La última alternativa viable es la venta directa del 45% que tiene Industrias Corellia sobre las participaciones de Desarrollos Yavin y la sociedad 4 a un comprador independiente.

Es un mecanismo significativamente más rápido y sencillo que las otras dos alternativas, pero, aun así, esta opción tiene grandes dificultades.

La venta directa de las participaciones sociales es una transmisión inter vivos ordinaria (art. 107 de la LSC), que automáticamente activa el derecho de adquisición preferente del resto de socios del grupo que no hubiesen renunciado previamente a este derecho en el momento de la adquisición por Damask Holdings de la participación de control de Industrias Corellia en 2022.

En caso de que los socios estén en contra de la venta, podrían paralizar la operación de manera inmediata.

Además, no permitiría segregar ambas sociedades en una misma unidad funcional, siendo una opción no tan recomendada.

La duración de este procedimiento sería muchísimo menor, pero tiene mayor peligro de bloqueo.

1. En caso de elegir esta alternativa, deberá prepararse la documentación de la sociedad para un posterior proceso de Due Diligence por parte del comprador. Asimismo, comenzará el proceso de negociación entre la sociedad compradora y vendedora.
2. Se deberá comunicar al resto de socios la intención de vender a un tercero la sociedad, lo que activa el derecho de adquisición preferente y con ello un grave riesgo para la sociedad.
3. Si se logra concluir con una buena oferta tras el proceso de negociación, se procederá a la elevación a escritura pública y la actualización del libro de socios y registro mercantil.

Es un proceso bastante más rápido, pero con alto riesgo de encontrar dificultades en el proceso de formalización de la modificación estructural.

[Volver al índice.](#)

C. Opción seleccionada: la segregación.

Por todo lo expuesto anteriormente, **la mejor alternativa será la segregación del 45% de Desarrollos Yavin y la sociedad 4 creando una Sociedad de Nueva Creación, de la que será socio único Industrias Corellia, S.L.**

De esta forma, conseguiremos separar las sociedades para su posterior venta en dos bloques, por un lado, Industrias Corellia con las tres sociedades identificadas como 1, 2 y 5; y, por otro lado, una NewCo con la sociedad identificada como sociedad 4 y el 45% de Desarrollos Yavin.

Para su venta, debemos tener en cuenta el concepto de “actividad esencial” del artículo 10 de los estatutos sociales de Industrias Corellia para analizar las aprobaciones necesarias.

Para la transferencia de cualquier tipo de actividad esencial se requiere el voto favorable de 90%:

“Los acuerdos de la Junta General se entenderán válidamente adoptados si se aprueban con la mayoría exigida en la Ley de Sociedades de Capital o en otras Leyes que resulten de aplicación, si bien para la transferencia de actividades esenciales desarrolladas hasta ese momento por la sociedad se requerirá el voto favorable de al menos el 90% de los votos correspondientes a las participaciones sociales en que se divida el capital social”⁴.

Para poder concluir qué es lo que comporta como “actividad esencial” para Industrias Corellia, debemos analizar jurisprudencia reciente. Así pues, el Tribunal Supremo ha determinado que se deberá atender al impacto funcional de la actividad dentro de cada empresa para saber qué es realmente una actividad esencial.

Así lo considera el Tribunal Supremo (Sala 1^a) en su sentencia 1045/2023, de 27 de junio de 2023, que considera:

⁴ Artículo 10 de los Estatutos Sociales de Industrias Corellia.

“2.- Para decidir si un acuerdo tiene por objeto una operación sobre activos esenciales es necesario realizar una interpretación de la norma que priorice el criterio sistemático, porque la operación produzca un resultado funcionalmente equivalente al de aquellas operaciones que típicamente entran en el ámbito de competencias de la junta general, y el teleológico, pues la norma persigue residenciar en junta los acuerdos que inciden de modo sustancial en la posición jurídica y económica de los socios y/o en la estructura o la actividad de la sociedad.

Teniendo en cuenta estos criterios interpretativos, es fundamental atender a las consecuencias que la operación tiene desde el punto de vista de la actividad y estructura jurídica y económica de la sociedad, de su subsistencia o del riesgo inicialmente asumido por los socios”.

Industrias Corellia es una empresa que por el negocio de telecomunicaciones superó la facturación anual en 2024 de 700 millones de euros con más de 1.500 empleados.

Desarrollos Yavin no forma parte del negocio de telecomunicaciones de Industrias Corellia, pues está enfocada en mecanismos de software; y la sociedad 4 se dedica a otras líneas de negocio.

En caso de separar estas sociedades, no se vería influenciado el principal sector del que recibe la mayor parte de los ingresos Industrias Corellia. Asimismo, tampoco se pondría en riesgo la viabilidad de la sociedad, ni se modificaría el desarrollo de la actividad, ni se pondría en riesgo a sus socios.

La venta de las otras líneas de negocio y el 45% de Desarrollos Yavin no supondría que la sociedad holding, Industrias Corellia, dejase de tener presencia en el sector estratégico de su entidad corporativa.

Aunque Desarrollos Yavin ampliase el mercado y diese acceso a nuevos clientes, con el transcurso de los años, Industrias Corellia pasó a ser un “referente en el sector de las telecomunicaciones, no solo en España, sino en otros muchos países de Europa y también

*al otro lado del atlántico*⁵, lo que implica que es el sector de las comunicaciones la actividad que mayor impacto tiene en Industrias Corellia.

Al no formar parte la sociedad 4 y Desarrollos Yavin de los activos esenciales de Industrias Corellia, no sería necesario tener el 90% de los votos de la junta, y sería suficiente con la mayoría establecida en el artículo 199 de la LSC:

“Artículo 199. Mayoría legal reforzada.

Por excepción a lo dispuesto en artículo anterior:

a) El aumento o la reducción del capital y cualquier otra modificación de los estatutos sociales requerirán el voto favorable de más de la mitad de los votos correspondientes a las participaciones en que se divida el capital social”.

Hay que tener en cuenta que la votación de la Junta General para la modificación de los estatutos sociales, así como la votación del Consejo de Administración para la separación de las otras líneas de negocio, **será indispensable** (art. 209 de la LSC), pues sino podría generar graves consecuencias como la impugnación del acuerdo y su posterior nulidad del artículo 204 de la LSC, además de tener que responder de los daños y perjuicios que se generen por todos aquellos socios que permitirían la venta sin la aprobación de, al menos, el 50% de la Junta General.

En definitiva, **la opción más recomendable será la de segregar las otras líneas de negocio-** la sociedad 4 y el 45% de Desarrollos Yavin- **al no ser parte del activo esencial de Industrias Corellia y agrupándolos en una Sociedad de Nueva Creación, de la que sería socio único Industrias Corellia.**

Con una votación de más del 50% se podría llevar a cabo la segregación de los negocios para su venta por separado, pudiendo formalizarse la operación **incluso con la oposición del Sr. Antilles.**

[Volver al índice.](#)

⁵ Enunciado Trabajo Fin de Máster.

Segundo. ACUERDOS Y AUMENTO DE CAPITAL

A. Calificación del acuerdo entre Industrias Corellia y socios de Desarrollos Yavin.

El objeto de este pacto parasocial entre Industrias Corellia y los restantes socios de Desarrollos Yavin es regular una futura situación de la sociedad por la que se atribuye a Industrias Corellia la opción de capitalizar un crédito mediante la conversión de la deuda en participaciones con el compromiso de que los socios firmantes aumenten el capital de Desarrollos Yavin para la creación de nuevas participaciones sociales.

El acuerdo entre Industrias Corellia y los socios de Desarrollos Yavin es un **pacto parasocial**, que se define como:

“Acuerdo celebrado entre todos o algunos de los socios o administradores de una sociedad, o con terceros, con el fin de integrar, completar o modificar algunos aspectos de la vida de la sociedad o de la relación jurídico-societaria al margen de lo dispuesto en el contrato fundacional.”⁶

Es un contrato privado que se rige por la autonomía de la voluntad de las partes (art. 1255 del CC) y únicamente vincula a quienes lo han suscrito, en este caso, Industrias Corellia y los restantes socios de Desarrollos Yavin, sin que la entidad jurídica de Desarrollos Yavin forme parte del contrato. Es decir, tiene únicamente efecto *inter partes* (entre las partes).

Los pactos sociales se encuentran sujetos por el artículo 29 de la LSC, que determina que los pactos entre socios no serán oponibles a la sociedad. ¿Qué significa esto?

Conforme a la norma imperativa y como indican los socios de Desarrollos Yavin, esta sociedad no está vinculada por el acuerdo, ya que en este caso la personalidad jurídica no firmó el pacto. La obligación derivada del pacto parasocial es de los socios y no recae directamente sobre la sociedad. El deber de aumentar el capital recae sobre los socios que han firmado el acuerdo.

⁶ Definición pacto parasocial: <https://dpej.rae.es/lema/pacto-parasocial>

Por ejemplo, en caso de que los términos del artículo 10 de los estatutos sociales respecto de la obligación de voto de al menos el 90% para la transferencia de actividades esenciales únicamente se hubiese recogido en el pacto parasocial y no en los estatutos sociales, la sociedad no se vería implicada ni obligada a su cumplimiento, y la Junta podría aprobar la venta de las actividades esenciales. El Sr. Antilles en ese caso al oponerse, lo único que podría pedir a los socios son los daños y perjuicios derivados de acuerdo, pero no vincularía ese criterio a la sociedad.

Se debe mencionar que el Tribunal Supremo (Sala 1^a), en su sentencia 300/2022, de 7 de abril, considera que los pactos parasociales sí vincularán y obligarán a la sociedad en caso de que el acuerdo lo firmen todos los socios. Pero hace hincapié en que, además de estar firmado por la totalidad de socios, debe encontrarse en los estatutos sociales para que sea oponible y de obligado cumplimiento para la compañía. Por lo tanto, el Tribunal Supremo concluye que:

“En consecuencia, tanto en la vigente legislación de sociedades de capital como en los precedentes reseñados, los pactos parasociales son válidos y eficaces entre las partes que los suscriben, pero no oponibles, ni por tanto exigibles, a la sociedad.

(...)

[L]a defensa de la eficacia del pacto parasocial debe articularse ‘a través de una reclamación entre los contratantes basada en la vinculación negocial existente entre los firmantes del pacto’”.

Asimismo, cabe señalar que el hecho de que el pacto parasocial no esté elevado a público no implica que el acuerdo no sea válido. Conforme al artículo 1278 del CC, los contratos, siempre que se hayan celebrado con los requisitos básicos -es decir, concurriendo consentimiento, objeto y causa-, serán válidos y, por tanto, obligatorios. Así lo ha establecido el Tribunal Supremo en la sentencia 956/2011, de 5 de enero.

En este caso, el pacto parasocial será plenamente válido, aunque no se haya elevado a público al no requerirlo *ad solemnitatem*. Su elevación a público no es imperativa.

Sin embargo, **sí que es altamente recomendable elevarlo a público**, ya que **no hacerlo genera inconvenientes**.

Las principales desventajas son de índole probatoria y de oponibilidad *erga omnes*:

En caso de que el pacto se elevase a escritura pública facilitaría probar su contenido, ya que el notario da fe del fondo y de la identidad de los firmantes. Cualquier documento que se haya elevado a público tiene presunción de veracidad y legalidad ante los tribunales, conforme al artículo 319 de la LEC.

Igualmente, sin su elevación el pacto no podrá ser oponible frente a terceros, ni siquiera frente a Desarrollos Yavin. Es una gran limitación.

Es muy recomendable formalizar el pacto parasocial con su elevación a público, ya que así se garantizaría mayor fuerza probatoria, garantía del contenido y su oponibilidad frente a terceros.

[Volver al índice.](#)

B. Argumentos de oposición al aumento de capital.

Una vez hemos analizado las características y efectos del pacto parasocial entre Industrias Corellia y los restantes socios de Desarrollos Yavin, debemos analizar si son o no válidos los argumentos esgrimidos por los restantes socios para oponerse a la capitalización del crédito y la correspondiente ampliación de capital:

1º. Primero indican que no es imprescindible el aumento de capital al no ser necesario que el préstamo se repagara a su vencimiento, algo que consideramos ámbito de gestión de la Junta General. Conforme al artículo 160 d) de la LSC, la Junta General es la competente para acordar aumentar o reducir el capital social de la empresa, obteniendo la capacidad de valorar si es o no necesario realizarlo.

Con esto lo que queremos decir es que, si los socios de forma mayoritaria consiguen demostrar en la junta que no es necesario el aumento de capital, será una decisión legítima y podrán oponerse al aumento de capital.

Ahora bien, mediante este argumento olvidan del derecho de Industrias Corellia adquirido mediante la firma del pacto parasocial en 2018, por lo que en la Junta General no deberán analizar si es algo que se necesita o no, sino que **deberán cumplir con lo pactado**.

2º. En segundo lugar, señalan que el préstamo se pagará a su vencimiento. Realmente, como el préstamo tiene un plazo de amortización de 10 años tipo bullet, el pago de los intereses se realizaría trimestralmente y el principal al finalizar el plazo, es decir, en 2028.

Sin embargo, lo que el pacto establece es que, en caso de que se decida capitalizar el crédito, el préstamo se dará por vencido anticipadamente, transformándose la obligación de amortización tipo bullet a una obligación de conversión en participaciones.

Lo que se estableció como opción es la decisión de capitalizar o no el crédito, pero no el vencimiento anticipado en caso de que se capitalizase el crédito.

Por lo tanto, este argumento es jurídicamente débil.

3º. Como tercer argumento, defienden que la obligada a realizar el aumento de capital es Desarrollos Yavin, pero que la sociedad no se encuentra vinculada por un acuerdo celebrado por los socios.

Siguiendo lo mencionado sobre las características del pacto parasocial y conforme al artículo 29 de la LSC, el pacto es un contrato privado que solo produce efectos para las partes que lo han firmado (efecto *inter partes*).

El contrato no fue firmado por Desarrollos Yavin, S.L., sino por sus socios, por lo que no está obligada por el contenido del pacto.

En caso de que de los restantes socios de Desarrollos Yavin voten en contra de la adopción del acuerdo dentro de la junta celebrada a tal efecto, el aumento no se podría llevar a cabo.

Debido al porcentaje que tiene Industrias Corellia sobre Desarrollos Yavin (un 45%, y el de los restantes socios de la sociedad, un 55%) Industrias Corellia no tiene poder suficiente para poder aprobar el aumento por sí misma para cumplir con lo estipulado en el pacto parasocial.

Conforme al artículo 199 a) de la LSC, se requiere mayoría ordinaria (más de un 50% de votos favorables) para que se apruebe el aumento de capital, salvo disposición contraria en los estatutos sociales. Si la totalidad de los restantes socios de Desarrollos Yavin votasen en contra, no se aprobaría el aumento de capital.

Como consecuencia, la capitalización no se podrá llevar a cabo, viéndose frustrado el objeto de Industrias Corellia, y se produciría un grave incumplimiento del pacto de socios. Esto generará una responsabilidad contractual que conlleva una debida indemnización de daños y perjuicios (art. 1101 del CC).

[Volver al índice.](#)

C. Soluciones e impugnación sobre el acuerdo de no aumento de capital.

Ante la posible frustración del pacto parasocial firmado por Industrias Corellia y Desarrollos Yavin S.L. en 2018, Industrias Corellia tiene dos opciones, una más recomendable que otra.

Una primera, que tiene un perfil contractual, en el que se ejercitaría una acción por incumplimiento contractual; y la segunda, significativamente menos recomendable, una acción societaria, en la que se impugnaría el acuerdo de la Junta General.

La primera opción se basa en la responsabilidad que se les puede exigir a los socios que han incumplido el pacto al votar en contra del aumento de capital.

Por tanto, lo más recomendable será pedir el cumplimiento forzoso, mediante la aplicación del artículo 1098 del CC, que establece:

“Artículo 1098.

Si el obligado a hacer alguna cosa no la hiciere, se mandará ejecutar a su costa.

Esto mismo se observará si la hiciere contraviniendo al tenor de la obligación. Además, podrá decretarse que se deshaga lo mal hecho”.

Mediante la aplicación de este artículo, se obligaría a cumplir la obligación de hacer, de comprometerse a votar a favor del aumento de capital.

Ahora bien, la Junta General ya se habría celebrado y se habría frustrado la posibilidad de cumplir con su obligación de hacer en ese momento. En caso de que la Junta General no pueda o no quiera celebrar una nueva Junta General para que se vote a favor del aumento de capital, podrán solicitar sustitución de la prestación por su equivalente económico pidiendo la correspondiente indemnización por daños y perjuicios.

Alternativamente, en caso de no querer cumplir con lo pactado, se podrá solicitar la resolución del pacto parasocial conforme al artículo 1124 del CC, solicitando además daños y perjuicios.

En cuanto a la segunda opción, la única vía para poder dejar sin efecto la decisión de no aumentar el capital por la Junta General será mediante la acción de impugnación del acuerdo social, conforme a la vía del 204 de la LSC. Todo esto se debería sustentar en la demostración de que el acuerdo de no aumentar el capital de Desarrollos Yavin ha sido lesivo o ha sido aprobado con abuso de derecho.

No es algo que se recomiende, pues el Tribunal Supremo (Sala 1^a) en la sentencia 103/2016, de 25 de febrero, establece que **un simple incumplimiento no es causa suficiente para la impugnación de un acuerdo social** y vulneraría las exigencias de la buena fe.

Se recomendaría desistir de esta vía de impugnación debido a su baja probabilidad de éxito y el riesgo de tener un fallo no deseado.

Recomendación:

Lo más aconsejable no será solicitar la acción de impugnación del acuerdo social, sino pedir el cumplimiento forzoso o resolución con su debida indemnización por daños y perjuicios.

[Volver al índice.](#)

D. Aprobaciones necesarias para la venta de las otras líneas de negocio.

En caso de que finalmente quieran vender las otras líneas de negocio, recomendamos que se siga el siguiente procedimiento.

1º. Fase de preparación.

En esta primera fase, recomendamos comenzar con una valoración de la compañía con la intención de conocer explícitamente cuál es la situación de las sociedades que se pretenden vender y comenzar a contactar con potenciales compradores.

En esta fase es fundamental realizar un acuerdo de confidencialidad, un NDA. Mediante este acuerdo, se conseguirá proteger toda la información sensible que se intercambia en el proceso de negociación con los potenciales compradores y durante la Due Diligence.

2º. Acuerdo preliminar.

Durante el proceso de negociación se deberán plasmar todos los términos preliminares en una LOI, una carta de intenciones⁷. En este acuerdo se recomienda especificar datos como el precio, el plazo de exclusividad o algunas condiciones específicas que sean muy relevantes para alguna de las partes.

La venta de la sociedad se calificaría como una transmisión voluntaria por actos inter vivos, regulado en el artículo 107 de la LSC. Conforme a la normativa aplicable, el socio que quiere vender deberá realizar una comunicación al órgano de administración por escrito expresando su voluntad de transmitir la sociedad a un tercero.

En esta comunicación, el socio deberá especificar el número de participaciones, la entidad potencialmente compradora, el precio de la transacción, así como cualquier otra información que considere relevante.

La decisión de la transmisión quedará sometida al consentimiento de la Junta General y únicamente podrá adoptarse en caso de conseguir mayoría ordinaria favorable.

La Junta General podrá denegar la transacción únicamente en caso de que presente un adquiriente alternativo que tenga la intención de comprar la totalidad de las participaciones.

En este punto debemos hacer un inciso, conforme al artículo 160 f) de la LSC y la transmisión de activos esenciales:

“Artículo 160. Competencia de la junta.

f) La adquisición, la enajenación o la aportación a otra sociedad de activos esenciales. Se presume el carácter esencial del activo cuando el importe de la operación supere el veinticinco por ciento del valor de los activos que figuren en el último balance aprobado”.

⁷ “La carta de intenciones es un acuerdo formal en el que se establecen los términos y condiciones de una transacción”:

<https://www.ilpabogados.com/carta-de-intenciones-loi-y-oferta-indicativa-no-vinculante-nbio-y-nbo/>

Como hemos defendido al inicio del dictamen, consideramos que la venta de la Sociedad 4, al dedicarse a otras líneas de negocio no es indispensable para la continuidad de la actividad económica de Industrias Corellia ni supera el veinticinco por ciento de los activos de Industrias Corellia. Por tanto, no se considera que con su venta se esté transmitiendo activos esenciales al no modificar sustancialmente la actividad principal de la compañía.

En este caso, no se aplicaría la competencia que se le otorga específicamente a la Junta General mediante el 160 f) de la LSC al no ser una transmisión de actividades esenciales, debiendo cumplir con el 107 de la LSC.

Cabe señalar que en este momento de la venta se activa un derecho muy relevante, el **derecho de adquisición preferente**. En caso de que haya otros socios que deseen adquirir participaciones, lo podrán hacer proporcionalmente a su participación actual.

Mediante este derecho lo que se les permite a los socios de la sociedad dedicada a las otras líneas de negocio (Sociedad 4) es poder adquirir las nuevas participaciones de la transacción antes de que las pueda adquirir un tercero independiente.

Asimismo, se debe tener en cuenta que no hay limitaciones en el precio. Se podrá vender con la posibilidad de pactar el precio libremente con el tercero adquiriente. Sin embargo, en caso de que todo o parte del precio esté pactado mediante pago aplazado, la ley exige la contratación de un aval con una entidad de crédito para que puedan garantizar la solvencia del adquiriente, lo que hace que sea mucho más segura la operación para el comprador.

3º. Due Diligence.

La parte más importante de todo el proceso de compraventa es la realización de una auditoría altamente detallada de la compañía vendedora:

“Una ‘due diligence’ es una auditoría externa que ofrece una panorámica completa del estado en el que se encuentra una empresa. Estas operaciones se realizan cuando va a cerrarse la inversión en una compañía, ya sea grande o pequeña, una fusión o una adquisición con

el fin de analizar su situación completa: un estado financiero, fiscal tecnológico, o laboral, entre otros muchos ámbitos”⁸.

Mediante el proceso de Due Diligence se analizará toda la que se considere relevante para conocer a fondo la entidad que se va a comprar. Entre otras se analizarán los siguientes aspectos:

- **Finanzas:** se logrará confirmar la situación económica de la empresa, el balance, la deuda, el fondo de maniobra, las inversiones (CAPEX⁹), sus flujos de caja, entre otros.
- **Legal:** revisión de los estatutos sociales, libro de registro de socios, contratos más relevantes (como, por ejemplo, con proveedores, clientes o préstamos), litigios pendientes de resolución judicial o pleitos potenciales que puedan afectar al valor de la empresa, o derechos, como la titularidad de marcas o *know-how*.
- **Fiscal:** confirmación de que la sociedad se encuentra al corriente del pago de todos los tributos indispensables o si hay contingencias fiscales.
- **Laboral:** analizar los contratos de trabajo con especial hincapié en contratos de alta dirección, revisión de convenios colectivos, posibles reclamaciones o contingencias derivadas de, por ejemplo, despidos improcedentes y la comprobación de estar al corriente del pago con la Seguridad Social.

En definitiva, mediante el proceso de Due Diligence el comprador podrá tener una visión muchísimo más amplia que la inicial de la sociedad que posiblemente compre.

De esta forma podrán ajustar el precio de la compra y negociar posibles garantías para cubrir riesgos específicos que se hayan detectado.

Es un procedimiento muy exigente y de alta complejidad técnica. Por eso, **recomendamos un asesoramiento especializado durante todo el proceso de venta de la Sociedad 4 para garantizar seguridad jurídica durante la transacción.**

4º. Cierre.

⁸ ¿Qué es una due Diligence? BBVA.

<https://www.bbva.com/es/innovacion/que-es-una-due-diligence-como-se-realiza-una-auditoria-antes-de-una-inversion-fusion-o-adquisicion/>

⁹ Gasto de capital. Inversión que realiza una empresa en activos a largo plazo.

<https://economipedia.com/definiciones/capex.html>

La última fase comenzará mediante la negociación, redacción y formalización del contrato de compraventa, también denominado *SPA*¹⁰, conforme a los resultados obtenidos en la fase de Due Diligence.

Una vez ya se haya firmado todo debidamente, se recomienda elevar a público el contrato ante notario para cumplir con el artículo 106.1 de la LSC.

Como se analizará más adelante en el apartado denominado “Elevación a público del contrato de compraventa”, aunque aparentemente parezca obligatorio elevar el contrato a documento público, el Tribunal Supremo ha indicado que, aunque no se cumpla con el requisito, los contratos son plenamente válidos entre las partes.

Ahora bien, es altamente recomendable por los beneficios que genera una escritura elevada a documento público, como es la oponibilidad frente a terceros o la facilidad probatoria.

Después de cierre, se procederá a las debidas modificaciones sobre los estatutos sociales y el nombramiento de nuevos administradores con su posterior inscripción en el Registro Mercantil.

Para recapitular, **las aprobaciones necesarias para la venta de las otras líneas de negocio serán:**

1. Autorización de la Junta General de la Sociedad 4, conforme al 107 de la LSC.
2. Elevación a público, que, aunque no sea indispensable, sí es necesario para lograr seguridad jurídica en el proceso de compraventa.

En caso de no cumplir con la aprobación necesaria de autorización de la Junta General, la venta de la Sociedad 4 no surtirá efectos. Principalmente, no podrán reconocer a los nuevos socios dentro de la sociedad, perdiendo con ello todos los derechos inherentes a la tenencia de participaciones, como el derecho a dividendos o el derecho a voto (salvo que se establezca lo contrario en los estatutos sociales).

Además, a la sociedad que haya tratado de esquivar la autorización de los socios se le podrá pedir responsabilidad patrimonial a la parte contraria pidiendo los daños causados.

En definitiva, **para la venta de las otras líneas de negocio se recomienda seguir los pasos especificados, incluyendo la autorización de la Junta General, aunque no se**

¹⁰ Sale and Purchase Agreement.

trate de una transmisión de activos esenciales, para cumplir con el artículo 107 de la LSC; y elevar a público la compraventa para poder aprovechar las consecuencias de su elevación.

[Volver al índice.](#)

Tercero. **REPARTO DE DIVIDENDO**

Para conceptualizar, el dividendo es:

“En su acepción más genérica, dividendo es la cuota de dinero que se reparte entre los accionistas de una sociedad”¹¹.

El reparto de dividendos es esencial para rentabilizar la inversión en el capital social de una sociedad. Su distribución está supeditada al cumplimiento riguroso de la Ley de Sociedades de Capital.

Se distinguen dos grandes categorías en función del momento en el que se acuerden repartir:

1. Dividendo ordinario: aquel reparto que se realiza con cargo al beneficio del ejercicio cerrado y aprobado por Junta General.
2. Dividendo a cuenta: toda distribución anticipada que se realiza en medio de transcurso del ejercicio en curso.

En este caso, dado que la intención es el reparto sobre un balance de situación del 30 de junio de 2025 nos encontramos ante un reparto de **dividendos a cuenta**, puesto que no se ha cerrado el ejercicio. Las cuentas anuales no corresponden a la terminación del ejercicio.

A. Importe máximo del dividendo que podría repartirse.

Siguiendo el balance de situación aportado a 30 de junio de 2025, el patrimonio neto total es de 250 millones de euros, dividido entre capital social (10 millones de euros), prima

¹¹ Definición de dividendo, guías jurídicas:

https://guiasjuridicas.laleg.es/Content/Documento.aspx?params=H4sIAAAAAAAEAMtMSbF1jTAAAU MTM2MztbLUouLM_DxbIwMDCwNzA0uQQGZapUt-ckhlQaptWmJOcSoA9wD6lDUAAA=WKE

de asunción (40 millones), reservas (50 millones, de las cuales 2 millones son legal y 48 millones voluntarias), otras aportaciones de socios (50 millones) y el resultado del ejercicio (100 millones). No se incluyen pérdidas de ejercicios anteriores que pudieron acumularse.

Resultado del análisis: El importe máximo que podría repartirse será de 100 millones de euros, al ser la cuantía final de los resultados del ejercicio, el único importe que, como se analizará a continuación, pueden distribuirse por tratarse de un dividendo a cuenta.

Fundamentación:

Si nos encontrásemos ante un caso en el que se tuviesen que distribuir dividendos sobre un balance de un ejercicio cerrado, hablaríamos de un reparto de dividendos ordinarios. En este caso, y en base al artículo 273 de la LSC, solo podrían repartirse dividendos con cargo a los beneficios del ejercicio o reservas disponibles, y siempre teniendo en cuenta que el patrimonio neto de la sociedad nunca podrá ser inferior al capital social a consecuencia del reparto. De esta forma, protegiendo a los acreedores y garantizando la solvencia de la sociedad a corto o incluso a largo plazo:

“los beneficios imputados directamente al patrimonio neto no podrán ser objeto de distribución, directa ni indirecta”¹²

Para poder llegar a una conclusión sobre el reparto de dividendos ordinarios, se deberá analizar de forma pautada cada uno de los conceptos incluidos en el balance:

- 1º. **Capital social:** Representa *“las aportaciones realizadas por los socios a una sociedad mercantil a cambio de unos títulos de propiedad de la misma”*¹³. Conforme al artículo 317 y siguientes de la LSC, este concepto no es distribuible como dividendo ordinario. Solo podrá minorarse mediante reducción de capital.
- 2º. **Prima de asunción:** Es aquel importe que los socios deben aportar adicionalmente a la hora de adquirir nuevas participaciones o acciones. Al no constituir ni reserva de libre disposición ni constituye beneficio, a primera vista no podría considerarse como un concepto distribuible como dividendo ordinario. Pero, se deberá destacar que, conforme a la Resolución del 5 de

¹² Artículo 273 de la Ley de Sociedades de Capital.

¹³ Definición extraída de la web del Instituto Nacional de Estadística:
<https://ine.es/DEFIne/es/concepto.htm?c=4255>

marzo de 2019 del Instituto de Contabilidad y Auditorías de cuentas (ICAC)¹⁴, establece en el artículo 9.5:

“Las aportaciones de los socios reguladas en este artículo constituyen beneficios distribuibles, igual que la prima de emisión o la prima de asunción”.

Además, se confirma con el artículo 3.5 de la misma resolución:

“La prima de emisión y la prima de asunción constituyen patrimonio aportado que puede ser objeto de recuperación por los socios, en los mismos términos que las reservas de libre disposición, y las aportaciones de los socios reguladas en el artículo 9”.

En conclusión, sí podrían repartirse los 40 millones en concepto de prima de asunción en caso de reparto de dividendos ordinarios.

3º. Reserva:

- a. **Legal:** Conforme al artículo 274 de la LSC, deberá dotarse de, como mínimo, el 20% del capital. En este caso, al tener la sociedad 10 millones de euros en concepto de capital social, el 20% de ese importe sería de 2 millones de euros. En este caso sí cumplen con ese límite, por lo que no podrá utilizarse para la distribución, sino únicamente para cubrir pérdidas (art. 274.2 de la LSC)
- b. **Voluntaria:** Por la propia definición, es partida disponible y libre para poder distribuirse como dividendo, salvo causas que puedan restringir su disponibilidad, una excepción que no cumple este caso. Podría repartirse los 48 millones de euros que forman parte de la reserva voluntaria.

- 4º. **Resultado de ejercicios anteriores:** A pesar de que en el balance aportado aparezca en 0, merece la pena remarcar que, en caso de existir cuantía en concepto de beneficios acumulados, sí serán distribuibles como dividendo ordinario. Ahora bien, si son pérdidas,

¹⁴ **Resolución del Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas de 5 de marzo de 2019:**
BOE-A-2019-3422 Resolución de 5 de marzo de 2019, del Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas, por la que se desarrollan los criterios de presentación de los instrumentos financieros y otros aspectos contables relacionados con la regulación mercantil de las sociedades de capital.

deberán compensarse con el beneficio del ejercicio y reservas disponibles antes de proceder a una posible distribución (art. 273.2 párrafo segundo de la LSC).

- 5º. Otras aportaciones de socios:** Conforme a la Resolución del ICAC¹⁵ y el extracto mostrado anteriormente, sí podrían repartirse los 50 millones de euros en concepto de dividendo ordinario.
- 6º. Resultado del ejercicio:** Siendo la principal fuente de distribución en caso de tener beneficios, sí podrán repartirse tanto para dividendo ordinario como para dividendo a cuenta. Primero, y antes de repartirlo en posibles dividendos, deberán compensarse pérdidas y dotar reserva legal, algo que no parece necesario en este supuesto de hecho. El remanente de esa distribución, en este caso 100 millones de euros, sí podría repartirse como dividendo (273 y 274 LSC).

En definitiva, en caso de que se realice sobre un balance de un ejercicio cerrado y aprobado por Junta General, el importe máximo será de 238 millones de euros como resultado de la suma de los conceptos distribuibles solo en caso de repartir dividendos ordinarios.

Ahora bien, como se ha comentado con anterioridad, no estamos ante un supuesto de reparto de dividendos ordinarios, sino de dividendos a cuenta, por el que se aplicará el artículo 277 b) de la LSC, que establece:

Artículo 277. Cantidades a cuenta de dividendos.

La distribución entre los socios de cantidades a cuenta de dividendos sólo podrá acordarse por la junta general o por los administradores bajo las siguientes condiciones:

b) La cantidad a distribuir no podrá exceder de la cuantía de los resultados obtenidos desde el fin del último ejercicio, deducidas las pérdidas procedentes de ejercicios anteriores y las cantidades con las que deban dotarse las reservas obligatorias por ley o por disposición estatutaria, así como la estimación del impuesto a pagar sobre dichos resultados.

¹⁵ Idem.

Es por esta razón por la que, al encontrarse las reservas correctamente distribuidas y cubiertas, y al no haber pérdidas de ejercicios anteriores, únicamente podrá repartirse el resultado del ejercicio al no poder excederse de esa cuantía la cantidad distribuible en función de la ley aplicable.

En conclusión, **podrá repartirse un total de 100 millones de euros.**

[Volver al índice.](#)

B. Procedimiento para el reparto y documentación.

El reparto de dividendos es el culmen del ciclo económico de una sociedad, en este caso de Industrias Corellia, y se encuentra con una regulación estricta para proteger a acreedores y capital de la empresa. El procedimiento se desarrolla en distintas fases, en las que se ven muy involucrados tanto la Junta General como el Órgano de Administración.

1º. Fase de preparación y formulación: La primera fase comienza con el Órgano de administración (bien sea Consejo, administrador único o más de dos administradores solidarios o mancomunados), quienes tendrán la obligación de formular el informe donde demuestren que hay liquidez suficiente para no comprometer la solvencia de la sociedad en el reparto de dividendos (art. 277 de la LSC). Además, deberán realizar el balance y cuenta de pérdidas y ganancias que abarquen desde el inicio del año hasta el momento en el que se quiera repartir los dividendos.

Acompañando al informe, deberá incluirse una propuesta de aplicación del resultado del ejercicio, en el que analizan cómo se podría asignar ese beneficio, en caso de que haya.

Los administradores deberán garantizar que se cumplen las reglas del artículo 273 de la LSC, el test del balance que, en definitiva, trata en verificar que el patrimonio neto sea o no tras el reparto inferior al capital social.

2º. Fase de decisión y aprobación: Conforme al artículo 277 de la LSC, los dividendos a cuenta podrán acordados, indistintamente, por la Junta General o por los Administradores.

Por rapidez y agilidad, se recomienda que sea el Órgano de Administración quien apruebe la distribución de dividendos a cuenta, ya que convocar Junta General retrasaría la aprobación por la necesidad de publicar la convocatoria.

En base a esta aprobación, se decidirá la aplicación del resultado del ejercicio indicando la cantidad exacta a repartir, de dónde nace el reparto y el momento y forma de pago.

Para proceder al reparto se deberá cumplir con la regla de la proporcionalidad, por la que se debe tener en cuenta la participación de cada socio en el capital social, salvo que los estatutos prevean otra cosa.

- 3º. Fase de control y cumplimiento:** Aunque en este supuesto no hayan comunicado o realmente no existen pérdidas, cabe señalar que lo primero por realizar será destinar los beneficios a cubrir pérdidas hasta que el patrimonio neto sea igual o superior que el capital social.

Posteriormente, se deberá detraer como mínimo el 10% del beneficio del ejercicio destinándolo a la reserva legal hasta que alcance el 20% del capital social, algo que se cubre sin problema.

Nunca podrá exceder la cuantía de los resultados de último ejercicio, deduciendo pérdidas de ejercicios anteriores e impuestos.

- 4º. Fase de documentación y registro:** El acuerdo deberá reflejarse en el Libro de Actas de la sociedad.

Asimismo, al final del ejercicio al formular las cuentas definitivas, se deberá tener en cuenta la inclusión del importe distribuido durante el año.

- 5º. Fase de pago, liquidación y ejecución del reparto:** Siguiendo el momento y forma de pago que se haya determinado en el acuerdo de distribución, los administradores son los responsables de ejecutar el pago, siguiendo las facultades del artículo 209 de la LSC y su función de gestión de la sociedad.

Este reparto se realizará, salvo que se haya dispuesto otra cosa en los estatutos de la sociedad, proporcionalmente en base a su participación en el capital social, al ser Industrias Corellia una sociedad de responsabilidad limitada.

- 6º. Restitución de dividendos:** En caso de realizarse una errónea distribución de los dividendos, deberán restituirla los socios que hubieran percibido con el interés legal que corresponda (art. 278 de la LSC).

Requisito clave: Para que Industrias Corellia pueda acordar su distribución, al tratarse de una distribución de un dividendo a cuenta, el Órgano de Administración deberá emitir un documento específico, tal y como establece el artículo 277 de la LSC.

En concreto, se deberá elaborar el mencionado informe en el que se **formule un estado contable** para poner de manifiesto la liquidez de la sociedad para la distribución de los dividendos.

En caso de estar distribuyendo dividendos ordinarios no sería necesario el informe, ya que la solvencia se verificaría a través de las cuentas anuales previamente aprobadas. Pero en este caso, al tratarse de un dividendo a cuenta, la LSC obliga a realizar un estado contable.

Por tanto, el Órgano de Administración está obligado a formular un informe de estado contable, siguiendo el 277 de la LSC.

Documentación indispensable para el reparto de dividendos a cuenta:

- a. Cuentas aprobadas: en las que deberán incluirse el balance de situación, cuenta de pérdidas y ganancias, y memoria.
- b. Informe del estado contable de liquidez: documento necesario al tratarse de un reparto de dividendos a cuenta (art. 277 de la LSC).
- c. Acuerdo de distribución: documento provisional en el que se fija momento y forma de pago de los dividendos.
- d. Certificación del acuerdo de distribución: documento formal y definitivo en el que se ha determinado el momento y forma de pago, se han aprobado las cuentas anuales y está debidamente firmada.

[Volver al índice.](#)

C. Impacto del reparto del dividendo en la compraventa.

El reparto de dividendos, o en general cualquier tipo de distribución de fondos propios de una sociedad, tiene impacto directo y gran relevancia en una operación de compraventa. En definitiva, implica una salida de fondos en la que se reduce el valor de lo que el comprador está adquiriendo.

El principal efecto incidirá directamente en el valor de Industrias Corellia.

En última instancia, lo que se está produciendo es una reducción del patrimonio neto (el *Equity Value*) al distribuir fondos a los socios. El comprador en su momento valoraría la compra de la empresa en base al balance del 30 de junio de 2025, lo que implicaría que

la pérdida de valor a causa del reparto de dividendos se debería descontar del precio final de la compra.

- Se debe destacar un modelo de compraventa muy común en el mercado, el modelo *Cash Free* o *Debt Free*¹⁶. Este modelo se basa en el *Enterprise Value*¹⁷, es decir, el valor de la empresa descontando la deuda de la sociedad. En caso de realizarse la compraventa a través de este sistema, el comprador únicamente pagará por el valor neto de la empresa, es decir, el valor ajustado a la deuda financiera neta.

Si se da una distribución de dividendos, lo que se está produciendo es una reducción de la caja por la que paga el comprador. El precio siempre deberá ajustarse a la baja para reflejar la bajada de activos de la empresa y, por ende, la reducción de su valor (*leakage*¹⁸).

Además, el reparto de dividendos en el proceso de vender Industrias Corellia podría traer como consecuencia una **percepción negativa del comprador**. Lo que la otra parte ve es que el vendedor “descapitaliza” el negocio que le está transfiriendo, lo que puede llegar incluso a derivar en una gran desconfianza poniendo en peligro la venta de la compañía.

Para gestionar este tipo de reducciones de valor en el proceso de cierre de una compraventa, se podrán incluir cláusulas específicas para que el comprador no se vea perjudicado, como, por ejemplo:

1. Cláusula de bloqueo de caja o *Locked-Box*¹⁹. Mediante la implementación de este mecanismo se lograría fijar el precio de compra en una fecha determinada, llamada *Locked-box date*²⁰. Desde esa fecha se prohibiría cualquier tipo de salida de fondos de la sociedad hasta el momento del cierre.

Con ello lo que se conseguiría es que, en caso de realizarse un reparto de dividendos antes de la finalización de la compraventa, se verá la parte vendedora obligada a ajustar el precio o incluso a restituir los fondos repartidos a la sociedad.

¹⁶<https://lex.ahk.es/actualidad-juridica/clausulas-sobre-el-precio-en-los-contratos-de-compraventa-de-empresas-precio-variable-ajuste-cash-free-debt-free>

¹⁷ Valor de la empresa:

<https://economipedia.com/definiciones/valor-empresa-enterprise-value.html>

¹⁸ Salida indebida de valor.

¹⁹ Precio Cerrado o bloqueo de precio.

<https://www.leyesyjurisprudencia.com/2016/08/locked-box-o-precio-cerrado-en.html>

²⁰ Fecha específica de cierre de precio.

2. Cláusula de Representations & Warranties (R&W o cláusula de Representaciones y Garantías). Un conjunto de declaraciones que actúan como un seguro *ex post* para que, en caso de repartir el dividendo y se vulnere normas pactadas o imperativas, el comprador tenga derecho a una indemnización. Es una cláusula que se le recomendaría introducir junto con un *Locked-box*.

En conclusión, dentro de esta operación de compraventa el reparto de dividendos tendría un gran impacto en la valoración de Industrias Corellia, ya que implica una salida de caja viéndose reducido el patrimonio neto. Asimismo, podría generar que la compraventa no se llevase a cabo por una percepción negativa del potencial vendedor.

Este riesgo podría controlarse contractualmente, de tal forma que ninguna de las partes se viese afectada y pudiese llevarse a cabo tanto la operación de compraventa como el reparto de dividendos, mediante la implementación de una cláusula *Locked-box* acompañada de la cláusula de *Reps & Warranties*.

[Volver al índice.](#)

Cuarto. VENTA DE INDUSTRIAS CORELLIA

Tradium Investments es la oferta más atractiva para la venta de la sociedad Industrias Corellia. Para lograr el objetivo de un cierre bajo unos términos favorables y conforme a derecho, procedemos a analizar la viabilidad de la operación:

A. Cuestiones legales que imposibiliten la compraventa en plazo de 1 mes.

El plazo de un mes para ejecutar la compraventa, pese a que no hay ninguna prohibición expresa que pueda limitar el proceso de ejecución de la operación, es insuficiente. Existen una serie de plazos legales que hacen altamente improbable que pueda culminar y finalizar la compraventa en un mes desde la Oferta No Vinculante (NBO).

Una de las principales barreras es el **Control de Inversiones Extranjeras**. En todas aquellas situaciones en las que el adquiriente es una entidad que no es residente de la Unión Europea, la operación, en este caso de compraventa, deberá someterse a una autorización previa, conforme a la Ley 19/2003, de 4 de julio, sobre el régimen jurídico de los movimiento de capitales y de transacciones económicas con el exterior y sobre determinadas materias de prevención de blanqueo de capitales, específicamente, el artículo 7 bis.

En aplicación de esta norma, para determinadas inversiones en determinados sectores estratégicos (**como defensa** o tecnologías), se requiere autorización previa por parte de la Administración.

Este procedimiento administrativo, que es gestionado por la Dirección General de Comercio Internacional e Inversiones (DGCI), tiene un plazo máximo de 3 meses. En caso de que la Administración no resuelva expresamente, aplicará el silencio administrativo negativo.

Simplemente con este análisis, **el plazo de un mes sería insuficiente** para obtener este requisito indispensable.

Además, se deberá tener en cuenta el derecho de adquisición preferente. Siguiendo el artículo 107.2. c) de la LSC:

"Los socios concurrentes a la junta general tendrán preferencia para la adquisición".

En caso de existir derecho de adquisición preferente de los socios de Industrias Corellia, se podrán transmitir las participaciones tras el transcurso de tres meses desde que se haya comunicado a la sociedad, plazo para ejercer el derecho de adquisición preferente (art. 107.2.f de la LSC).

Asimismo, debemos destacar otro factor a tener en cuenta, el **Control de Concentraciones Económicas**, sujeto por la Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia.

Dada la alta facturación anual tanto de Industrias Corellia (700 millones de euros en 2024) y de Tradium Investments (1.00 millones de euros), lo más probable es que superen con gran diferencia el umbral de cuota de mercado que hacen que sea obligatorio notificar sobre la concentración a la Comisión Nacional de Mercados y Competencia (CNMC).

Tras la notificación, en virtud del artículo 57 de la Ley de Defensa de la Competencia, la CNMC tendrá un mes para decidir sobre si es válida o no la concentración. En caso de que sea altamente compleja la operación, podrán someterlo a una investigación que dure muchos meses más.

Simplemente con el transcurso de la primera fase ya se habría excedido el límite de un mes.

Si la CNMC pasa a la segunda fase por la alta complejidad de la concentración (art. 58 de la LDC) se extendería muchísimo más el plazo. Deberían interponer una solicitud para alegaciones a terceros y realizar un pliego de los hechos.

Asimismo, si finalmente se prohíbe la concentración por el examen riguroso de la CNMC, el Ministro de Economía y Hacienda podría elevar el asunto al Consejo de Ministros, en virtud del artículo 60 de la Ley de Defensa de la Competencia.

Concluyendo, **existen impedimentos que, aunque no sean prohibiciones expresas, imposibilitan que la compraventa pueda llevarse a cabo en el plazo de un mes.**

Recomendamos no aceptar el plazo de 1 mes y negociar su ampliación.

[Volver al índice.](#)

B. Índice del contenido del contrato de compraventa.

TÍTULO I: Declaraciones y objeto del contrato.

1. **Identificación de las partes:** identidad y capacidad legal de ambas partes.
2. **Capacidad jurídica y representación:** Declaración de las partes de su plena capacidad para poder vincularse mediante la firma de este contrato, así como de la validez de la representación.
3. **Antecedentes:** Breve descripción de la sociedad vendedora (Industrias Corellia) junto con la compradora (, cómo se realizó la oferta de compraventa y el interés de la compradora en formalizar el contrato.
4. **Objeto del contrato:** La transmisión del 100% participaciones sociales de Industrias Corellia, enfatizando en que están libres de cargas.

TÍTULO II: Precio y forma de pago.

5. **Precio de la compraventa:** Especificar el precio total de la compraventa del 100% de las participaciones sociales.
6. **Forma de pago:** Establecer en detalle la forma de pago y, en caso de ser necesario, precisar la cuenta bancaria de destino.

TÍTULO III: Garantías, declaraciones y obligaciones.

7. Garantías de las partes.

- 1º. **Vendedor:** Garantías específicas sobre la sociedad, como la situación financiera, laboral, titularidad de participaciones, etc.).
- 2º. **Comprador:** Garantías sobre el contrato, capacidad y fondos para poder llevar a cabo la adquisición de las participaciones cumpliendo con la obligación de pago.
8. **Condiciones suspensivas.** Disposiciones o hitos necesarios para que la compraventa pueda perfeccionarse.
9. **Pactos complementarios.** Obligaciones o pactos que quieran incluirse, como por ejemplo el pacto de no competencia.
10. **Régimen de responsabilidad.** En caso de incumplimiento de las garantías de la cláusula 7ª, establecer responsabilidades de las que debería responder el vendedor.
11. **Cláusula de indemnización.**

TÍTULO IV: Aspectos fiscales y gastos.

12. **Gastos de la venta:** Determinar qué gastos asumirá cada parte derivados del contrato de compraventa o de su elevación a público, por ejemplo.
13. **Aspecto fiscal:** Relacionada con los gastos de la cláusula anterior, pero específicamente en cuanto a qué parte asumirá la carga tributaria.

TÍTULO V: Disposiciones generales.

14. **Confidencialidad:** las partes se verán obligadas a mantener en secreto todo lo derivado de este proceso de compraventa, así como la información obtenida por la Due Diligence.
15. **Notificaciones:** Determinación de los domicilios de las partes para notificaciones y comunicaciones entre las partes.
16. **Ley aplicable y jurisdicción:** Cumplimiento de la ley española como ley aplicable al contrato de compraventa y el sometimiento a los Juzgados y Tribunales específicos (por ejemplo, Barcelona)

FIRMAS Y ANEXOS

17. Firmas

18. Anexos: documentación soporte.

[Volver al índice.](#)

C. Elevación a público del contrato de compraventa

En cuanto a la elevación a público del contrato de compraventa, la LSC establece en el artículo 106.1 que la transmisión de participaciones de una Sociedad Limitada deberá constar en documento público, debiendo elevarlo a escritura pública ante Notario.

A pesar de la exigencia formal de la norma imperativa, **el Tribunal Supremo ha interpretado que no es indispensable la elevación a público para que el contrato de compraventa sea válido.**

El Alto Tribunal ha considerado, como, por ejemplo, en la sentencia 956/2011, de 5 de enero²¹, que, en virtud del principio de libertad de forma del contrato del artículo 1278 del Código Civil, los contratos serán válidos y obligatorios entre las partes siempre que concurren las condiciones esenciales, es decir, consentimiento, objeto y causa.

“Para la validez de los negocios jurídicos nuestro ordenamiento exige formalidades en función de su relevancia y valor económico, ya que, como regla, rige el principio espiritualista que inspiró las Decretales “pacta, quantumcumque nuda, servanda sunt” y hoy consagra el artículo 1278 del Código Civil “[l]os contratos serán obligatorios, cualquiera que sea la forma en que se hayan celebrado, siempre que en ellos concurren las condiciones esenciales para su validez”, afirmando la sentencia 133/2004, de 19 febrero , reproduciendo la 182/1999, de 27 febrero , que “el artículo 1278 de manera terminante y sin admitir excepción alguna, consagra en nuestro ámbito jurídico una vez más el principio espiritualista del Ordenamiento de Alcalá.”, y la 441/2007, de 24 de abril, que en nuestro sistema rige el principio de libertad de forma, “de acuerdo con el criterio espiritualista con el que el Ordenamiento de Alcalá reaccionó ante el formalismo de las Partidas («mandamos que todavía vala la dicha obligación

²¹ <https://www.poderjudicial.es/search/AN/openDocument/bf87d8741b048100/20120206>

y contrato que fuere hecho, en cualquier manera que parezca que uno se quiso obligar»: libro X, título I, Ley I, de la Novísima Recopilación)".

Por ello, no sería indispensable elevar a público el contrato de compraventa de las participaciones de Industrias Corellia al ser válido y producir efectos entre las partes, siendo obligatoria la transmisión de participaciones.

Aun así, **la no elevación a público lleva consigo unas consecuencias de las que deriva una clara inseguridad jurídica y falta de oponibilidad frente a terceros.** Esa validez y efectos que derivan de la formalización del contrato como documento privado no se extendería a terceras personas o a la propia sociedad.

- a. **Frente a terceros de buena fe.** Será altamente complejo poder demostrar la titularidad de las participaciones ante terceros, pues el efecto de la elevación a público de un documento es la fe pública, y en este caso se carecería de ella.

Además, el comprador tendría menor protección ante posibles litigios sobre el contenido del acuerdo.

- b. **Frente a la sociedad.** La relación con la sociedad para el nuevo socio que adquiera las participaciones de Industrias Corellia se vería altamente perjudicada. El nuevo adquiriente no podría ejercer los derechos de socios hasta que este no se inscriba en el Libro de Registro de Socios de la sociedad. Para la compañía, al no ser parte en el contrato de compraventa, es como si no hubiese existido.

Hasta que no se subsane el defecto, el vendedor seguirá figurando como socio a efectos internos.

Conclusión: A pesar de que **el contrato privado entre Industrias Corellia y Tadium Investments fuese plenamente válido** entre ellos sin que se eleve a público, ello conllevaría grandes consecuencias muy poco recomendables por los posibles problemas que llevarían consigo. Se generaría una grave inseguridad jurídica y se impediría al comprador ejercer los derechos de socio.

D. Elevación a público por videoconferencia.

Ante la imposibilidad de que el Sr. Galen Erso venga a España para la elevar a público el contrato de compraventa, se debe analizar las diferentes alternativas para elevar a público

el contrato de compraventa de participaciones para que no sea un impedimento que no esté físicamente.

Existen varias opciones:

1. Otorgamiento por videoconferencia. Para poder confirmar que la opción principal es válida, se acude al artículo 17 ter 1. b) de la Ley del Notariado:

1. Se podrá realizar el otorgamiento y autorización a través de videoconferencia como cauce para el ejercicio de la función pública notarial, en los siguientes actos o negocios jurídicos:

b) La constitución de sociedades, nombramientos y apoderamientos mercantiles de toda clase previstos en la legislación mercantil, así como el otorgamiento de cualquier otro acto societario, siempre que en caso de contener aportaciones de los socios al capital social sean dinerarias.

La compraventa de participaciones sociales no entra dentro de los supuestos por los que se puede realizar videoconferencia.

Podría considerarse la operación como un “acto societario” pero, viendo las características de los asuntos expresamente admitidos, los actos societarios estarían centradas en asuntos de mayor índole interna.

La compraventa de participaciones no es un acto societario, sino una operación societaria, por lo que no sería viable el otorgamiento de la escritura de elevación a público por videoconferencia.

2. Otorgamiento de poder notarial. Cabe la posibilidad de que el Sr. Ersó otorgue ante un notario británico un poder para que en España a través de un tercero se firme la escritura en su nombre y se eleve a público por un notario español.

El Sr. Ersó acudiría a un *solicitor* (notario británico) en el que se otorgaría a un tercero el poder de firmar en su nombre. Ese poder, al ser Reino Unido parte del Convenio de la Haya, podrá ser apostillado. Este poder deberá ser traducido al español por un traductor jurado oficial y se enviará el documento físico a España.

3. Otorgamiento ante Cónsul español. Aunque sea menos frecuente que la anterior, puede realizarse ante un Cónsul español en Londres ya que tiene funciones similares a las notariales.

El Sr. Erso deberá acudir al Consulado de España en Londres, sito en 20 Draycott Place, Londres, SW3 2RZ²². El Cónsul autorizará la escritura de compraventa y la remitirá a España, operando exactamente igual que si hubiese sido otorgado por un notario en España.

En definitiva, existen varias alternativas para la elevación a público de la escritura de compraventa, **sin ser posible la formalización por videoconferencia**. Aun así, tanto el otorgamiento de un poder notarial por un notario extranjero, como el otorgamiento ante Cónsul español desplegarían los mismos efectos que si se realizarse viajando a España.

[Volver al índice.](#)

E. Sometimiento a juzgados y tribunales de Barcelona.

El deseo de querer someter cualquier tipo de controversia a los juzgados y tribunales de Barcelona **es plenamente posible**, además de ser una condición ventajosa ya que las oficinas de Tradium Investments están ahí localizadas.

Siguiendo la Ley de Enjuiciamiento Civil, existe la posibilidad de elegir un fuero distinto al que se determinaría por defecto (art. 50 y 51 de la LEC) ya que la competencia territorial tiene una naturaleza dispositiva en el derecho civil y mercantil español.

El artículo 55 de la LEC permite la posibilidad de pactar expresamente la sumisión a unos juzgados y tribunales específicos, pactándolo por escrito de forma clara y precisa.

Se recomienda que se incluya una cláusula de sumisión expresa en el contrato de compraventa para cumplir con su objetivo.

El fuero que se elija expresamente se aplicará en todo momento salvo que la controversia esté reservada a un fuero imperativo por la LEC, conforme al artículo 54.1 y 52 de la LEC.

[Volver al índice.](#)

²² <https://www.exteriores.gob.es/Consulados/londres/es/Paginas/index.aspx>

F. Mecanismos de protección del *Know-how* tecnológico de Industrias Corellia.

Para que no se vea afectado el valor de la compañía ante la imposibilidad de acreditar la titularidad de los desarrollos tecnológicos, se recomienda que en el contrato de compraventa se incluyan varias cláusulas específicas:

1. **Cláusula de Reps & Warranties.** Los vendedores deberán manifestar fehacientemente que Industrias Corellia es la legítima y única titular de determinados desarrollos tecnológicos y que no existen amenazas de terceros sobre su uso.
2. **Cláusula de indemnización específica.** Esta cláusula podría, de manera mucho más concreta y precisa, identificar el riesgo y pactar indemnización en caso de pérdidas derivadas de la imposibilidad de acreditar la titularidad de los desarrollos tecnológicos.
3. **Cláusula de retención de precio (*Escrow*²³).** Este tipo de cláusulas están centradas en garantizar la disponibilidad de fondos en caso de pérdidas derivadas de los derechos de los desarrollos tecnológicos. En una cuenta específica para el cumplimiento de esta cláusula (*escrow account*) se depositaría un porcentaje específico que se pacte en la cláusula por un plazo determinado. Con estos fondos se garantizaría que el comprador pueda cubrir las pérdidas derivadas del riesgo asegurándole que no va a asumir las consecuencias de la contingencia.
4. **Cláusula de condición suspensiva al cierre.** Se supedita el cierre de la operación de compraventa a que, en una fecha concreta pactada en la cláusula, puedan acreditar fehacientemente que ya no existe riesgo con la titularidad de los desarrollos tecnológicos. En caso de no cumplirse, la compraventa no llegaría a cerrarse.
5. **Cláusula de seguro de garantías (W&I).** Con la intención de que el comprador no responda de la posible contingencia, se transferiría el riesgo mediante la interposición de esta cláusula en el contrato de compraventa a una aseguradora.

Existen muchas formas de protección ante la contingencia de la titularidad del desarrollo tecnológico de Industrias Corellia, preferiblemente **destacando la cláusula de Reps & Warranties, la implementación de una retención del precio mediante la creación de una escrow account, y la confición suspensiva**. De esta forma se crearía un fuerte

²³ <https://maraz.es/el-escrow-en-las-operaciones-de-ma/>

sistema de protección donde el riesgo sobre la titularidad del *know-how* tecnológico no sea un problema para la compraventa.

A continuación, se exponen varios ejemplos de redacción de las cláusulas propuestas:

Cláusula de Reps & Warranties:

“Los Vendedores garantizan, a la fecha de la formalización del presente Contrato de SPA, que Industrias Corellia es la única y legítima titular de los Desarrollos Tecnológicos, libres de gravámenes, cargas o limitaciones.

El incumplimiento material o cualquier inexactitud de esta garantía faculta al Comprador a resolver el Contrato y reclamar daños y perjuicios”.

Cláusula de indemnización específica:

“Los Vendedores se obligan a indemnizar íntegramente al Comprador por cualquier pérdida, coste, daño o concepto similar que genere un detrimiento al comprador derivado de la imposibilidad de acreditar la plena titularidad de los Desarrollos Tecnológicos

El Comprador se compromete a notificar a los Vendedores tan pronto como tenga conocimiento del hecho de manera fehaciente”.

Cláusula de Retención de Precio (Escrow):

“Se retendrá la cantidad de [CANTIDAD] del Precio de la compraventa en una Escrow account administrada por [Agente] por un plazo de [PLAZO EN MESES]. Dichos fondos garantizan exclusivamente la cobertura de las pérdidas derivadas de la Contingencia Tecnológica descrita en la Cláusula de Indemnización Específica [Número de la cláusula]

Si al vencimiento del plazo especificado no existiese ninguna reclamación pendiente o no se hubiese interpuesto ninguna reclamación, se liberarán la totalidad de los fondos a favor de Los Vendedores”.

Cláusula de Condición Suspensiva al Cierre:

“El Cierre de la Compraventa está supeditado a la acreditación fehaciente por los Vendedores, a más tardar el [FECHA LÍMITE], de que la Contingencia Tecnológica sobre los Desarrollos ha sido subsanada integralmente. En caso de

incumplimiento, el Contrato quedará resuelto automáticamente y sin efecto. Las partes quedarían liberadas de todas sus obligaciones sin responsabilidad frente a las partes”.

Cláusula de Seguro de Garantías (W&I):

*“Se contratará una póliza de **Seguro W&I** a favor del Comprador para cubrir las Manifestaciones y Garantías (incluida la Titularidad Tecnológica).*

La póliza se contratará a favor del Comprador, con una cobertura mínima de [CANTIDAD].

La reclamación contra la aseguradora será el único recurso del Comprador frente a los Vendedores por estas contingencias”.

[Volver al índice.](#)

G. Solución a la extinción simultánea del Pacto de Socios.

Para que los intereses del Sr. Krennic y de Damask Holdings vayan alineados y no surjan complicaciones, el Pacto de socios de Industrias Corellia deberá dejarse sin efecto en el mismo instante en el que se cumplimente el contrato de compraventa.

Las partes podrán pactar:

- 1º. Acuerdo de resolución simultánea. Las partes podrán firmar, como escrito a parte o como anexo al contrato de compraventa, un documento en el que se acuerde la resolución del pacto de socios en el momento exacto del cierre de la compraventa.

Con esto se lograría dar la certeza a Damask Holdings de que el Pacto de Socios seguirá vigente hasta que tengan la certeza de que la compraventa se ha llevado a cabo, y al Sr. Krennic, al garantizar que una vez adquiera las participaciones, el Pacto de Socios se hará rescindido.

- 2º. Cláusula de condición suspensiva en el momento del cierre. De esta forma, sin necesidad de tener que realizar un acuerdo específico, en el propio contrato de compraventa se establecerá una cláusula en la que, para que la compraventa pueda cerrarse, sea necesario firmar la resolución del pacto de socios.

En caso de que los socios se nieguen a firmar la resolución del acuerdo, la operación nunca llegará a formalizarse.

3º. Escritura cero. Este tipo de documento se utilizaría como una herramienta formal (autorizada ante Notario) firmada justo antes de la escritura principal, la escritura de compraventa. En esta escritura se dejaría constancia fehaciente ante Notario del condicionante de dejar sin efecto el pacto parasocial desde el momento de formalización de la compraventa, y así poder solucionar la controversia entre ambas partes.

Este modelo de escritura es muy recomendable para solucionar la contingencia, pues de esta forma el comprador tendrá total certeza de que pondrá solución a sus problemas, y no solo mediante un acuerdo privado entre las partes, sino mediante una escritura previa (escritura cero) en la que quede reflejado en escritura pública.

En conclusión, la disparidad de opiniones entre el Sr. Krennic y Damask Holdings respecto al pacto de socios no será un problema para la formalización de la compraventa. Existen varias soluciones para poder extinguir el pacto de socios en el momento de cierre de la operación, mediante un acuerdo simultáneo, una cláusula suspensiva o, la más recomendable por su carácter solemne y fehaciente, la formalización de una escritura cero.

[Volver al índice.](#)

H. Protección del daño real y cobertura del seguro.

Es claro que existe una falta de certeza en el importe del daño del siniestro y sobre la cobertura real del seguro. Por consiguiente, deberá ser prioridad proteger el riesgo del déficit de cobertura sin que afecte a Tradium Investments.

Se recomiendan las siguientes cláusulas:

1º. Cláusula de retención del precio o Escrow. Al igual que para la protección ante los derechos de desarrollos tecnológicos de Industrias Corellia, serviría en este caso poder crear una *escrow account* en la que se deposite una cuantía determinada para actuar como garantía financiera.

Debemos dejar claro que, según las diferentes versiones de la cobertura del seguro, podría llegar a pagar la empresa hasta 1 millón de euros, por lo que la cuantía debería asemejarse lo máximo posible a dicha cuantía al ser la cantidad en riesgo.

De esta forma se conseguirá tener un fondo líquido disponible para compensar los daños derivados del siniestro y el comprador se vea protegido.

2º. Cláusula de Indemnización específica. Mediante esta disposición, se obligará al Industrias Corellia a indemnizar a Tradium Investments por la diferencia entre el daño total y lo que la aseguradora cubra en caso de que sea mayor el importe real del daño que lo mencionado.

Si esta cláusula se incluyese junto con el *Escrow*, podría especificarse que la indemnización se hiciese con cargo a los fondos retenidos.

Como ejemplo, las cláusulas podrían redactarse de la siguiente forma:

Cláusula de Retención del Precio (*Escrow*):

“A la fecha de cierre, el comprador retendrá la cantidad de (1.000.000€) del precio de compra (en adelante, Cantidad Retenida). Esta cantidad se depositará en una Escrow account y servirá como garantía principal para compensar los daños y perjuicios derivados del siniestro del 28/04/2025. El remanente de la Cantidad Retenida se liberará al Vendedor una vez liquidada la totalidad de los daños y perjuicios específicos”.

Cláusula de indemnización específica por siniestro:

“El Vendedor indemnizará al Comprador y a la Sociedad por todos los daños y pérdidas (en adelante, Daños Indemnizables) derivados de Siniestro. Los Daños Indemnizables incluyen todas las pérdidas que no sean cubiertas por la póliza de seguro. El pago de indemnización se efectuará con cargo a la Cantidad Retenida. En caso de que los Daños Indemnizables superen la Cantidad Retenida, el Comprador en un plazo de [DÍAS] hábiles abonará el exceso”.

CONCLUSIÓN DE LA TOTALIDAD DE PREGUNTAS SOBRE LA VENTA DE INDUSTRIAS CORELLIA:

En el transcurso de la formalización de la operación de compraventa se encuentran grandes desafíos críticos en cuanto al tiempo, formalización de la escritura y protección contra determinados riesgos para las partes contratantes.

En primer lugar, el plazo de un mes sería insuficiente para poder llevar a cabo la compraventa. Existen una serie de plazos que, inevitablemente, harían que se alargue todo el proceso, como la necesidad imperativa de una autorización previa, con un plazo máximo de 3 meses o la notificación a la CNMC para el control de concentraciones.

Seguidamente, es preciso señalar, a pesar de que el contrato privado de compraventa sea válido y de obligado cumplimiento entre las partes, que su elevación a público se considera como un elemento imprescindible para poder garantizar la oponibilidad frente a terceros y una buena seguridad jurídica. La elevación a público no podrá realizarse por videoconferencia, debiendo realizarse por otros medios, como el otorgamiento de un poder notarial apostillado.

Es legalmente posible someter las controversias que puedan surgir entre las partes a los juzgados y tribunales de Barcelona.

Por último, para que los riesgos no sean un problema en la compraventa, se podrán implementar las siguientes cláusulas contractuales con la intención de proteger a las dos partes contratantes:

- Cláusula de retención de previo (*Escrow*) y la cláusula de indemnización específica. Para cubrir el déficit del siniestro o el *Know-How* de los desarrollos tecnológicos.
- Cláusula de Manifestaciones y Garantías. Se garantizará que Industrias Corellia es el titular de los desarrollos tecnológicos.
- Cláusula de condición suspensiva. Enfocado, sobre todo, a la protección del *Know-How* y de la resolución del pacto de socios.
- Escritura cero. Con la idea de poder pactar que el Pacto de Socios se resuelva en el momento de cierre del contrato de compraventa.

En definitiva, deberán combinarse determinadas cláusulas específicas para que el contrato de compraventa sea sólido y seguro.

[Volver al índice.](#)

Quinto. COINVERSIÓN

A. Alternativas de control de Tadium Investments.

El objetivo de Tadium Investments e Incom Capital es crear un vehículo de inversión en el que los dos fondos inviertan exactamente lo mismo pero que Tadium Investments mantenga el control de la sociedad vehículo, Kyber BidCo.

Existen varias alternativas, tanto societarias como extrasocietarias, para alcanzar la capacidad de control de Tadium Investments:

ALTERNATIVAS SOCIETARIAS: podemos encontrar varias posibilidades en las que, mediante la modificación de los estatutos sociales de la sociedad Kyber BidCo, y su elevación a público, se conseguiría el objetivo de control de Tadium Investments.

1º. Creación de participaciones con Voto Diferenciado.

Conforme al artículo 188 de la LSC, cada participación concede a su titular un derecho de voto, salvo que se indique lo contrario en los estatutos sociales.

En este caso, se podrá establecer en los estatutos de la sociedad Kyber BidCo que todas las participaciones de Tadium Investments tengan mayor número de votos que las de Incom Capital, respetando siempre la idea de que cada uno de los fondos invertirá exactamente el mismo capital y tendrá el mismo número de participaciones.

2º. Participaciones sin derecho a voto.

Otra de las opciones será crear participaciones sociales sin derecho a voto, conforme a lo que se establece en el artículo 98 de la LSC.

La estrategia sería especificar en los estatutos sociales de la sociedad vehículo que, una pequeña parte de las participaciones de Incom Capital, no tendrán derecho a voto.

De esta forma se garantizaría el control de Tadium Investments. El 100% de las participaciones de Tadium Investments tendrá derecho a voto, garantizando así el control frente a Incom Capital.

3º. Nombramiento de órganos de administración.

Una forma de controlar la sociedad sería dominar en el órgano de administración, al ser la institución que controla la gestión y la representación de la sociedad.

Este mecanismo ya está pactado en el acuerdo alcanzado entre ambos fondos, por lo que acuerdan que Tadium Investments tendrá mayoría en el Consejo de Administración e Incom Capital podrá contar con, al menos, un consejero.

El artículo 214.1 de la LSC otorga la competencia para el nombramiento de los administradores a la junta de socios, por lo que Tadium Investments e Incom Capital sí pueden designar libremente a los consejeros de la sociedad Kyber BidCo. Por lo tanto, el sistema que pretenden alcanzar de 4 consejeros de Tadium Investments y 1 de Incom Capital es legalmente posible si así ha sido acordado por ambos socios.

De este modo, Tadium Investments conseguirá mayoría absoluta en el órgano dedicado a la gestión y control de la sociedad, algo clave desde el punto de vista estratégico.

Sin embargo, esta decisión genera una serie de riesgos para la validez de los acuerdos sociales.

La regla de los cuatro consejeros frente a uno podría causar una grave desproporción e Incom Capital podría llegar a impugnar el acuerdo debido al abuso de derecho generado por la composición del Consejo.

El acuerdo de 4 consejeros frente a 1 no está enfocado en un interés general de Kyber BidCo, sino únicamente de Tadium Investments. Esto generaría un detrimento injustificado para Incom Capital, privándole de tener una representación proporcional respecto al 50% de su capital.

Aunque el acuerdo sea legal, en caso de que Incom Capital demuestre que el objetivo del acuerdo era perjudicarle, podría ser declarado nulo (art. 204 de la LSC). Es un grave riesgo que no se recomendaría tomar.

Así lo ha establecido el Tribunal Supremo (Sala 1^a) en la sentencia 830/2011, de 24 de noviembre, por la que declaraba nulo el acuerdo que constituía el órgano de administración al considerarlo desproporcional al constituir un abuso de derecho de la mayoría.

Se recomienda, antes que establecer un consejo de administración de 4 consejeros frente a uno, intentar equipararlo lo máximo posible sin que haya tanta desproporcionalidad, como puede ser un sistema de 3 consejeros de Tadium Investments frente a 2 de Incom Capital, de tal forma que tenga una clara mayoría, no fuese tan desproporcionado.

Cabe reseñar que tampoco se recomienda al Sr. Krennic ser uno de los consejeros designados.

En base al artículo 212 de la LSC, pueden ser designados administradores tanto personas físicas como personas jurídicas. En este último caso, deberán designar a una persona física para el ejercicio del cargo (art. 212 bis de la LSC)

La responsabilidad de los administradores está desarrollada en el 236 de la LSC, y en su punto 5 establece que la persona física responderá **solidariamente** con la persona jurídica:

“Artículo 236. Presupuestos y extensión subjetiva de la responsabilidad.”

5. La persona física designada para el ejercicio permanente de las funciones propias del cargo de administrador persona jurídica deberá reunir los requisitos legales establecidos para los administradores, estará sometida a los mismos deberes y responderá solidariamente con la persona jurídica administrador”.

La responsabilidad solidaria implica que responderán todos los administradores por la totalidad de daño, y cualquier tercero perjudicado podrá dirigirse contra el patrimonio de cualquiera de los administradores para reclamar el daño, sin tener la obligación de reclamar primero a persona jurídica.

Tiene el mismo deber de diligencia y la misma responsabilidad que si fuese nombrado a título personal.

Al no existir diferencias desde el punto de vista de la responsabilidad en cuanto a si se le designa directamente como persona física o a través de una persona jurídica, deberemos atender a otros aspectos.

Ser designado como persona física tiene ventajas, como la simplicidad operativa o la facilidad de cese o dimisión; pero es más ventajoso y común realizarlo a través de una persona jurídica.

A pesar de ser más complejo y necesitar mayor formalidad, el nombramiento a través de la persona jurídica tiene un tratamiento fiscal mucho más favorable que si se realiza a través de la persona física. Además, de esta forma Tradium Investments como sociedad mantendría un mayor control.

Aunque no se limite la responsabilidad de ejercer el cargo de consejo como representante de una persona jurídica, realizarlo de este modo tiene mayores ventajas que si se hace directamente como persona física.

En definitiva, tomar el control desde el órgano de administración es una muy buena estrategia, teniendo en cuenta que el nombramiento del Consejo debe ser proporcional evitando el abuso de derecho. Asimismo, se confirma que los consejeros responderán solidariamente sean nombrados como personas físicas o como representantes de personas jurídicas.

4º. Regla de quórum y mayorías reforzadas.

En los estatutos sociales se podrá prever que, para determinadas decisiones -como para las modificaciones estatutarias- se exija una mayoría superior al 50%.

De esta forma lo que se conseguiría, aunque para ambas partes, sería que el umbral para llegar a un acuerdo se tuviese que alcanzar con las dos partes de acuerdo.

Tradium Investments podrá alcanzar o bloquear acuerdos.

ALTERNATIVAS EXTRASOCIETARIAS: También se podrán acordar mecanismos mediante contratos privados entre las partes que complementen o refuercen lo establecido en los estatutos sociales de Kyber BidCo.

1º. Pactos parasociales.

Las partes podrán firmar un acuerdo privado que regule el control y la gestión de la sociedad vehículo.

En este pacto extraestatutario las partes podrán firmar cláusulas en las que se favorezca a Tradium Investments, como, por ejemplo, estableciendo una delegación de voto en la Junta.

Otro ejemplo de cláusula, que seguramente sea de las más favorables para el pacto parasocial, será establecer una cláusula de desempate (*Dedlock clauses*) siempre a favor de Tradium Investments.

Como ambos fondos tienen el mismo número de participaciones sociales, podría darse la situación en la que no lleguen a un acuerdo y haya un empate en la votación. Con esta cláusula lo que se conseguiría es que siempre se cumpliese con la decisión estratégica de Tradium Investments y, de este modo, mantuviese el control en todo momento.

2º. Acuerdos de sindicación de voto.

Este mecanismo consta en la formalización de un contrato privado por el que los dos fondos -Tradium Investments e Incom Capital- establezcan un compromiso de voto en la Junta General de Kyber BidCo.

Mediante este acuerdo, Incom Capital se compromete a someter su voto a la dirección estratégica que, previamente, ha marcado Tradium Investments con el objetivo de que ambos fondos voten en el mismo sentido.

Antes de la Junta, los miembros se reúnen para acordar la posición que tomarán en la votación.

De esta forma, Tradium Investments logra controlar de nuevo la sociedad vehículo con solo el 50% de las participaciones. Tendría su 50% de votos libres y habría captado el otro 50% de Incom Capital.

Mediante este sistema se garantizaría el liderazgo de Tradium Investments sobre Kyber BidCo.

En conclusión, para poder conseguir el control efectivo podemos combinar, por un lado, alternativas societarias, modificando los estatutos mediante la creación de votos diferenciados, la emisión de participaciones sin voto o logrando el control de órgano de administración de forma proporcional. Y, por otro lado, las alternativas extrasocietarias, destacando la posibilidad de crear una sindicación de voto o pactos sociales con cláusulas de desempate.

[Volver al índice.](#)

B. Regulación en estatutos sociales de Kyber BidCo

Asimismo, en el caso en el que ambos fondos quieran garantizar que, para determinadas materias, se requiera un acuerdo unánime entre ambos socios, se deberán incluir en los estatutos sociales de la sociedad vehículo, Kyber BidCo, una mayoría estatutaria reforzada, conforme al artículo 200 de la LSC.

Este artículo establece:

Artículo 200. Mayoría estatutaria reforzada.

1. Para todos o algunos asuntos determinados, los estatutos podrán exigir un porcentaje de votos favorables superior al establecido por la ley, sin llegar a la unanimidad.

2. Los estatutos podrán exigir, además de la proporción de votos legal o estatutariamente establecida, el voto favorable de un determinado número de socios.

En base a lo que se establece en este artículo, pueden exigirse porcentajes de voto favorables superiores a los establecidos, pero **se prohíbe la unanimidad**.

Para ello, se deberá **ajustar la redacción en los estatutos** para lograr un consenso funcional evitando que se incurra en esa prohibición.

Por ejemplo, se podría exigir el 99% de los votos correspondientes a las participaciones sociales. Técnicamente no podría considerarse una exigencia de unanimidad, pues tendría un 1% en la oposición, un porcentaje insuficiente para bloquear las cualquier decisión que se tome sobre sobre las materias concretas.

Complementariamente, conforme al artículo 200.2 de la LSC mencionado, se puede exigir en esta misma redacción la necesidad de un voto favorable de un determinado número de socios.

Se exigiría el voto favorable de, al menos, más de la mitad de las participaciones de los dos socios para que pueda salir adelante la votación.

La opción más viable será cumplir con la exigencia del 99% de los votos sobre las materias específicas:

Ampliaciones de capital sin derechos de preferencia para todos los socios, implementación de modificaciones estructurales, el nombramiento o reelección de una firma de auditoría distinta de una Big Four y la suscripción de acuerdos por Kyber BidCo con sus administradores o personas vinculadas a sus administradores, entre otras que puedan añadir y complementar.

Así lo ha especificado el Tribunal Supremo en su sentencia 1713/2025, de 26 de noviembre²⁴, en el que analiza una cláusula específica que exige la mayoría del 90% para determinadas materias concluyendo que es perfectamente válida:

“En conclusión, es válida la cláusula del pacto de socios (como lo es también en estatutos) de incremento o refuerzo de las mayorías necesarias para la adopción de determinados acuerdos en la junta general de socios. Y ello por más que, ante la situación coyuntural provocada por la concreta distribución del capital, se requiera el consentimiento de todos los socios, su consenso, para la adopción de tales acuerdos”.

[Volver al índice.](#)

C. Pignoración e hipoteca de las participaciones de Industrias Corellia y sus filiales.

Ante la financiación de la entidad bancaria Niro Eleven del 50% del valor de adquisición, se preguntan si es posible pignorar las participaciones de Industrias Corellia y sus filiales como garantía y si se podría otorgar hipoteca sobre inmuebles de la sociedad holding.

Para poder dar respuesta a estas dos preguntas primero debemos tener en cuenta la prohibición de asistencia financiera que establece la norma imperativa aplicable.

La asistencia financiera se conceptualiza como:

*“[A]quella situación en la que una sociedad hace uso de sus propias acciones o participaciones con una finalidad prohibida por la ley, en especial dar como garantía sus propias acciones o participaciones precisamente para que alguien las adquiera”.*²⁵

²⁴ Sentencia del Tribunal Supremo (Sala 1ª) 1713/2025, de 26 de noviembre.

²⁵ <https://vlex.es/vid/asistencia-financiera-sociedad-limitada-44378585>

El objetivo al prohibir la asistencia financiera es proteger la integridad del capital social evitando que los recursos de una sociedad se desvíen para autofinanciarse, ya que podría descapitalizar la sociedad perjudicando a los acreedores y socios minoritarios.

Se encuentra amparado en el artículo 143 de la LSC, que indica:

Artículo 143. Negocios prohibidos a la sociedad de responsabilidad limitada.

- 1. La sociedad de responsabilidad limitada no podrá aceptar en prenda o en otra forma de garantía sus propias participaciones ni las participaciones creadas ni las acciones emitidas por sociedad del grupo a que pertenezca.*

 - 2. La sociedad de responsabilidad limitada no podrá anticipar fondos, conceder créditos o préstamos, prestar garantía, ni facilitar asistencia financiera para la adquisición de sus propias participaciones o de las participaciones creadas o las acciones emitidas por sociedad del grupo a que la sociedad pertenezca.*
-

En caso de incurrir en asistencia financiera, el contrato podría ser declarado nulo al contravenir una norma imperativa, conforme al 6.3 del CC y la entidad financiera se quedaría sin garantía sobre los inmuebles, además de tener que responder por daños y perjuicios.

Por tanto, consideramos indispensable tener especial cuidado ante la posibilidad de incurrir en una prohibición expresa por ley.

En cuanto a la primera pregunta, sí podrán pignorar las participaciones de Industrias Corellia como garantía en la financiación, siempre y cuando se otorgue la prenda cuando el titular de las participaciones fuese Kyber BidCo, la sociedad de nueva creación.

Conforme al artículo 106 de la LSC, existe la posibilidad de constituir prenda sobre las participaciones de sociedades, en este caso de Industrias Corellia. Asimismo, siguiendo el apartado primero de mismo artículo, recomendamos que el otorgamiento de la prenda

sobre las participaciones sociales se eleve en documento público y se inscriba en el Libro Registro de Socios, para que sea oponible frente a los socios y terceros.

Para evitar incurrir en asistencia financiera, el otorgamiento de la prenda deberá realizarlo Kyber BidCo, pignorando las participaciones que acaba de comprar de Industrias Corellia. Lo que se hace mediante este mecanismo es utilizar un activo propio, las participaciones comparadas, para el préstamo que ha pedido.

En cambio, si se hiciese al revés, es decir, con anterioridad a la venta de las participaciones y fuese Industrias Corellia quien otorgase sus participaciones en prenda, incurriría en la prohibición del artículo 143 de la LSC al utilizar su patrimonio para financiar la compra de uno de sus propios activos.

Por el contrario, y respondiendo a la segunda pregunta, el otorgamiento de hipoteca sobre inmuebles de Industrias Corellia choca con la prohibición de la asistencia financiera.

En esta situación sería la propia sociedad Industrias Corellia la que pone en riesgo su patrimonio con la intención de que un tercero adquiera su propiedad, vulnerando el artículo 143 de la LSC que recoge la asistencia financiera.

Cualquier intento de constituir hipoteca sobre inmuebles de Industrias Corellia para la venta de esta sociedad implicaría vulnerar una norma prohibida con carácter imperativo.

[Volver al índice.](#)

Sexto. DISPUTA POST M&A

A. Estrategia procesal

Tras la formalización de la operación de compraventa de Industrias Corellia por Tradium Investments e Incom Capital a través de la sociedad vehículo Kyber BidCo, nace un primer gran obstáculo legal tras detectar una contingencia patrimonial significativa.

En octubre de 2026, mientras auditaban las cuentas encontraron créditos incobrables que superaban los 3 millones de euros, que afectan directamente a la valoración del negocio.

Ante esta discrepancia y atendiendo a la cláusula de responsabilidad por la que se limita a los vendedores en un año desde la fecha de cierre de la operación, sí se recomienda que el Sr. Krennic plantee una demanda, incluso a pesar de que el incumplimiento se haya detectado un año después de la finalización de la operación de compraventa.

Se recomienda enfocar la demanda en imputar a los vendedores una acción mediando dolo de ocultar información esencial en el contrato, amparado en los artículos 1269 y 1270 del CC, solicitando la nulidad contractual y la consecuente restitución recíproca de las prestaciones (art. 1303 del CC).

Para conseguirlo, la demanda deberá ir centrada en probar que sí ha existido dolo mediante la intencionalidad de ocultar información esencial que ha derivado en un saldo “incobrable” de 3.000.000 euros. Este hecho deberá demostrar que la falta es grave y cumpliría con el requisito del 1270 del CC.

En términos subsidiarios, únicamente en caso de que no apreciar dolo como acción principal, argumentaremos que en todo caso deberá tratarse como dolo incidental y, conforme al 1270.2 del CC deberá indemnizar los daños y perjuicios generados.

Asimismo, debe tenerse en cuenta la modificación introducida a principios del año 2025 por la Ley Orgánica 1/2025, de 2 de enero, de medidas en materia de eficiencia del Servicio Público de Justicia, que establece la obligatoriedad de solicitar a la parte contraria – en este caso, Damask Holdings- un MASC (un Método Alternativo de Solución de Conflictos) para cumplir con el requisito de procedibilidad antes de acudir a la vía judicial/contenciosa.

La acción más recomendable será proponer una negociación, dejando claro que, conforme al artículo 10.4.b) de la ley 1/2025, si no responde en 30 días se entenderá que no ha habido acuerdo cumpliendo con el requisito de procedibilidad y se procederá a la apertura de la vía judicial:

“Artículo 10. Acreditación del intento de negociación y terminación del proceso sin acuerdo

b) Si, una vez iniciada la actividad negociadora, transcurrieran treinta días desde que una de las partes haga una propuesta concreta de acuerdo a la otra, sin que se alcance acuerdo ni se obtenga respuesta por escrito. El plazo de treinta días comenzará a contar desde la fecha de recepción de la propuesta concreta de acuerdo”.

Esta estrategia procesal es fuerte, pues no incurre tampoco en prescripción o caducidad de la acción.

En caso de que en la demanda planteásemos una responsabilidad derivada del contrato, la acción estaría caducada al haber transcurrido el año pactado en el contrato.

Sin embargo, como la acción no es por responsabilidad contractual sino la de nulidad por dolo, el plazo es de cuatro años siendo el *dies a quo* la fecha de consumación del contrato:

“Artículo 1301.

La acción de nulidad caducará a los cuatro años. Ese tiempo empezará a correr:

2.º En los de error, o dolo, o falsedad de la causa, desde la consumación del contrato”.

Así lo establece el Tribunal Supremo en la sentencia 139/2020, de 2 de marzo:

“El nuevo contrato se pactó con una duración temporal de cinco años hasta el 20 de mayo de 2014 que se dio por vencido. Es, por lo tanto, a partir de tal fecha cuando consideramos consumado el contrato, al ser la data en que se producen las liquidaciones finales del valor subyacente que determina el rendimiento del producto estructurado contratado, y en consecuencia se puede reputar jurídicamente consumada la relación contractual pactada.

(...)

De esta doctrina sentada por la sala resulta que a efectos del cómputo del dies a quo de la acción de nulidad del art. 1301 CC en el ámbito de contratos como el litigioso habrá que estar a la fecha del cumplimiento de las prestaciones de las partes, puesto que las

liquidaciones que en este caso se producen a favor del cliente dependen de manera variable del valor de unos valores subyacentes”

En este mismo sentido, la Excmo. Sala se pronunció en su sentencia 89/2018, de 19 de febrero:

“Mediante una interpretación del art. 1301.IV CC ajustada a la naturaleza compleja de las relaciones contractuales que se presentan en el actual mercado financiero, la doctrina de la sala se dirige a impedir que la consumación del contrato, a efectos de determinar el momento inicial del plazo de ejercicio de la acción de anulación del contrato por error o dolo, quede fijada antes de que el cliente haya podido tener conocimiento de la existencia de dicho error o dolo”.

Defenderíamos en la demanda que el *dies a quo* quedaría fijado para que comience el plazo de los 4 años para la acción de nulidad por vicio en el consentimiento sería el momento el que “*haya podido tener conocimiento*”²⁶ del dolo.

En este caso, es el mes de octubre de 2026 en el que se dan cuenta por los trabajos preparatorio de auditoría de las cuentas anuales del dolo acaecido por Damask Holdings, por lo que la acción no habría caducado.

[Volver al índice.](#)

B. Información procesal

1º. Juzgado competente.

En cuanto a la competencia objetiva, aparentemente, conforme al artículo 87 6 a) de la LOPJ, la competencia sería de los Juzgados de lo Mercantil:

“6. Las Secciones de lo Mercantil conocerán de las siguientes materias:

²⁶ Sentencia del Tribunal Supremo, 89/2018, de 19 de febrero.

*a) De cuantas cuestiones sean de la competencia del orden jurisdiccional civil en materia de propiedad intelectual e industrial; competencia desleal y publicidad; **sociedades mercantiles**, sociedades cooperativas, agrupaciones de interés económico; transporte terrestre, nacional o internacional; derecho marítimo y derecho aéreo”.*

Ahora bien, la jurisprudencia específica que, aunque verse el conflicto sobre sociedades mercantiles, la competencia deberá determinarse en base al fundamento jurídico de la causa de pedir.²⁷

En este caso, la acción principal es la nulidad contractual por dolo (vicio en el consentimiento) de naturaleza civil que está amparada en normativa de esa jurisdicción y no en normas específicas mercantiles.

El Tribunal Supremo apoya este criterio, como se aprecia en la sentencia 478/2019, de 18 de septiembre, que señala:

“Dicho precepto relaciona un catálogo cerrado de materias específicas de las que compete conocer a los juzgados de lo mercantil, entre las que incluye, en su apartado 2.a), todas aquellas cuestiones que, dentro del orden jurisdiccional civil, se promuevan al amparo de la normativa reguladora de las sociedades mercantiles y cooperativas. Al referirse a cuestiones “que se promuevan” al amparo de dicha normativa está contemplando las que son objeto de concreta pretensión en el suplico de la demanda y que, por tanto, se integran en el objeto del proceso y no aquellas que pudieran tener un carácter prejudicial para la decisión acerca de la verdaderamente pretendido.”

En el presente caso basta examinar el “suplico” de la demanda para comprobar que se trata de reclamaciones de cantidad entre sociedades mercantiles sin que se formule ninguna pretensión concreta acerca de la declaración de eficacia o ineficacia de acuerdos societarios, lo que sí comportaría -para resolver el fondo de la cuestión- la aplicación de

²⁷ <https://www.uria.com/es/publicaciones/8523-las-competencias-de-los-juzgados-de-lo-mercantil>

las normas reguladoras de dichas sociedades; las cuales en este caso - como se dijo- únicamente podrían tener carácter prejudicial”.

En ese mismo sentido, se pronunció el Alto Tribunal en la sentencia 817/2012, de 15 de enero de 2013, que especifica que los juzgados de lo mercantil únicamente conocerán cuando la acción se ampare en normativa mercantil:

“Lo anterior no significa que cualquier controversia en torno a una compraventa de acciones o participaciones sociales sea competencia de los juzgados mercantiles, sino esencialmente cuando verse sobre un aspecto contenido en esta “normativa reguladora de las sociedades mercantiles”, como es en este caso el efecto que provoca el ejercicio del derecho de adquisición preferente en relación con la determinación del valor de las acciones objeto de transmisión”.

Del mismo modo, Audiencias Provinciales han seguido la línea del Tribunal Supremo:

- Sentencia de la Audiencia Provincial de Murcia, 122/2012, de 26 de marzo, que atribuye competencia a los juzgados de lo mercantil por haberse promovido la sentencia al amparo de normativa mercantil:
-

“Es por ello por lo que este tribunal, a la vista de la pretensión esgrimida en la demanda, por providencia de fecha 2 de febrero de 2012, “habida cuenta que la reclamación que se formula en la demanda rectora de las actuaciones tiene como base los servicios de transporte marítimo y que, por tanto, la competencia objetiva para el conocimiento del asunto puede corresponder a los Juzgados de lo Mercantil y no al de Primera Instancia de Cartagena.

(...)

Pues bien, cumplido tal trámite, conforme a la normativa citada, procede declarar de oficio la nulidad de todas las actuaciones

practicadas en la primera instancia en el proceso a que este recurso se refiere, incluida, obviamente, la sentencia apelada, por carecer el Juzgado de Primera Instancia Número Uno de Cartagena de competencia objetiva para conocer el tema litigioso en dicho proceso planteado, cuyo conocimiento corresponde exclusivamente a los Juzgados de lo Mercantil, dejando a salvo el derecho de la parte actora a ejercitar su acción ante el correspondiente Juzgado de lo Mercantil; ya que, en efecto, como se advertía en aquella providencia, ‘la demanda rectora de las actuaciones tiene como base los servicios de transporte marítimo’”.

- Auto de la Audiencia Provincial de Asturias, 6/2012, de 20 de enero, que atribuye competencia a los juzgados de lo mercantil por ejercitar una acción de responsabilidad de los administradores al amparo de normativa mercantil:

“No ofrece duda alguna conforme al art. 86 ter a) de la LOPJ que la competencia para conocer de una demanda en la que se ejerce la acción de responsabilidad de los administradores al amparo del art. 135 del TRLSA por remisión del art. 69 de la LSRL, corresponde a los Juzgados de lo mercantil y no a los de primera instancia (...).

*La oposición de la parte demandante a la adopción de tal solución parece basarse en negar la competencia de los Juzgados de lo mercantil en los casos de acciones de responsabilidad de los administradores, al entender que la responsabilidad de los administradores no puede ser declarada sino en base a un incumplimiento contractual previo regulado en la normativa civil, **tesis que no tiene apoyo en norma legal alguna ni jurisprudencia**”.*

Por lo tanto, esta demanda deberá interponerse ante los **Juzgados de Primera Instancia**.

Especificando un poco más, respecto a la competencia territorial, en caso de que se apliquen nuestras recomendaciones al ser posible el sometimiento a los juzgados y tribunales de Barcelona, se cumplirá con esa disposición.

Pero, de momento, al no indicarse pacto de sumisión expresa o una cláusula de arbitraje (altamente recomendable), se deberá interponer la demanda en los juzgados y tribunales del domicilio social de Damask Holdings (art. 51 de la LEC).

En caso de que el domicilio social de Damask Holdings estuviese en España se aplicará la LEC, pero, en caso de que su domicilio se encuentre en otro estado, deberá aplicarse el Reglamento (UE) No 1215/2012 del Parlamento Europeo y del Consejo de 12 de diciembre de 2012 relativo a la competencia judicial, el reconocimiento y la ejecución de resoluciones judiciales en materia civil y mercantil, el **Reglamento Bruselas I bis**.

Si tiene el domicilio social en otro Estado miembro, podrá ser demandado o en el Estado en el que estén domiciliado o en otro estado miembro, conforme al artículo 21 del Reglamento. Ahora bien, el artículo 7 indica que, en materia contractual:

“Una persona domiciliada en un Estado miembro podrá ser demandada en otro Estado miembro”

Por tanto, **y como conclusión**, el órgano competente será el **Juzgado de Primera Instancia del domicilio social del demandado**, en este caso de Damask Holdings.

2º. Tipo de procedimiento

Conforme al artículo 249 de la LEC, el procedimiento deberá ser declarativo ordinario, pues la cuantía sería o indeterminada o superaría los quince mil euros (lo más probablemente por las características del contrato, de la operación y de las sociedades).

3º. Intervención de abogado y procurador

En este caso, al encontrarnos dentro de la jurisdicción civil, la comparecencia en juicio siempre deberá realizarse por medio de procurador y la debida asistencia de abogado (arts. 23 y 51 de la LEC).

4º. Honorarios profesionales.

La valoración de los profesionales se regirá, principalmente, por:

- a. **Procurador-** Real Decreto 434/2024, de 30 de abril, por el que se aprueba el arancel de derechos de los profesionales de la Procura.
- b. **Abogado-** Artículo 35 de la Ley de Enjuiciamiento Civil.

5º. Recursos.

Contra la sentencia que se dicte en primera instancia, siempre que tenga un perjuicio para la parte que quiere recurrir, se podrá interponer:

1. **Recurso de apelación** (art. 455 de la LEC). El primer recurso contra sentencias de primera instancia.
 - Deberá interponerse en un plazo de 20 días hábiles desde la notificación de la sentencia (art. 458 de la LEC).
 - Tras la modificación de la LEC en 2025, se interpondrá ante el mismo juzgado que dictó la sentencia de primera instancia y lo resolverá la Audiencia Provincial correspondiente.
2. **Recurso de casación** (art. 477 de la LEC). Frente a la sentencia que resuelva el recurso de apelación, cabe interponer los recursos extraordinarios de casación e infracción procesal.
 - Es indispensable demostrar el interés casacional de la resolución, es decir, que existe jurisprudencia contradictoria o inexistente que hace indispensable la resolución del Alto Tribunal.
 - El plazo será de 20 días hábiles desde la notificación de la resolución del recurso de apelación.
 - Se interpondrá ante el mismo juzgado que dictó la sentencia de segunda instancia y lo resolverá el Tribunal Supremo.

BIBLIOGRAFÍA

1. Legislación. Normas de Derecho Español.

Decreto de 8 de febrero de 1946 por el que se aprueba la nueva redacción oficial de la Ley Hipotecaria.

<https://www.boe.es/buscar/act.php?id=BOE-A-1946-2453>

Ley 1/2000, de 7 de enero, de Enjuiciamiento Civil.

<https://boe.es/buscar/act.php?id=BOE-A-2000-323>

Ley 1/2025, de 2 de enero, de medidas en materia de eficiencia del Servicio Público de Justicia.

https://www.boe.es/diario_boe/txt.php?id=BOE-A-2025-76

Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia.

<https://boe.es/buscar/act.php?id=BOE-A-2007-12946>

Ley 19/2003, de 4 de julio, sobre el régimen jurídico de los movimientos de capitales y de las transacciones económicas con el exterior y sobre determinadas materias de prevención del blanqueo de capitales.

<https://www.boe.es/buscar/act.php?id=BOE-A-2003-13471>

Ley del Notariado de 28 de mayo de 1862.

<https://www.boe.es/buscar/act.php?id=BOE-A-1862-4073>

Ley Orgánica 6/1985, de 1 de julio, del Poder Judicial.

<https://www.boe.es/buscar/act.php?id=BOE-A-1985-12666>

Real Decreto 434/2024, de 30 de abril, por el que se aprueba el arancel de derechos de los profesionales de la Procura.

<https://www.boe.es/buscar/act.php?id=BOE-A-2024-8706>

Real Decreto de 24 de julio de 1889 por el que se publica el Código Civil.

<https://www.boe.es/buscar/act.php?id=BOE-A-1889-4763>

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

<https://www.boe.es/buscar/act.php?id=BOE-A-2010-10544>

Real Decreto-ley 5/2023 , de 28 de junio, por el que se adoptan y prorrogan determinadas medidas de respuesta a las consecuencias económicas y sociales de la Guerra de Ucrania, de apoyo a la reconstrucción de la isla de La Palma y a otras situaciones de vulnerabilidad; de transposición de Directivas de la Unión Europea en materia de modificaciones estructurales de sociedades mercantiles y conciliación de la vida familiar y la vida profesional de los progenitores y los cuidadores; y de ejecución y cumplimiento de Derecho de la Unión Europea.

https://www.boe.es/diario_boe/txt.php?id=BOE-A-2023-15135

Reglamento (UE) n.º 1215/2012 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 12 de diciembre de 2012, relativo a la competencia judicial, el reconocimiento y la ejecución de resoluciones judiciales en materia civil y mercantil.

<https://www.boe.es/buscar/doc.php?id=DOUE-L-2012-82604>

2. **Jurisprudencia.**

2.1 **Tribunal Supremo.**

Tribunal Supremo (Sala 1ª), 1713/2025, de 26 de noviembre (Roj: STS 5316/2025 - ECLI:ES:TS:2025:5316).

<https://www.poderjudicial.es/search/AN/openDocument/f5a8293799f0ef78a0a8778d75e36f0d/20251205>

Tribunal Supremo (Sala 1ª), 300/2022, de 7 de abril (Roj: STS 1386/2022 - ECLI:ES:TS:2022:1386)

<https://www.poderjudicial.es/search/AN/openDocument/e488a0d922e8dbff/20220420>

Tribunal Supremo (Sala 1ª), 1045/2023, de 27 de junio de 2023 (Roj: STS 2897/2023 - ECLI:ES:TS:2023:2897).

<https://www.poderjudicial.es/search/AN/openDocument/e537f915eba98729a0a8778d75e36f0d/20230707>

Tribunal Supremo (Sala 1ª), 139/2020, de 2 de marzo (Roj: STS 709/2020 - ECLI:ES:TS:2020:709).

<https://www.poderjudicial.es/search/AN/openDocument/7fcc3d14ad8c02da/20200317>

Tribunal Supremo (Sala 1ª), 478/2019, de 18 de septiembre (Roj: STS 2818/2019 - ECLI:ES:TS:2019:2818).

<https://www.poderjudicial.es/search/AN/openDocument/667ed6125ebae961/20191001>

Tribunal Supremo (Sala 1ª), 89/2018, de 19 de febrero (Roj: STS 398/2018 - ECLI:ES:TS:2018:398).

<https://www.poderjudicial.es/search/AN/openDocument/9d42e9a6615b84a8/20180222>

Tribunal Supremo (Sala 1^a), 103/2016, de 25 de febrero (Roj: STS 659/2016 - ECLI:ES:TS:2016:659).

<https://www.poderjudicial.es/search/AN/openDocument/5e929cc07b539951/20160307>

Tribunal Supremo (Sala 1^a), 817/2012, de 15 de enero de 2013 (Roj: STS 430/2013 - ECLI:ES:TS:2013:430).

<https://www.poderjudicial.es/search/AN/openDocument/d4c4285380295475/20130222>

Tribunal Supremo (Sala 1^a), 830/2011, de 24 de noviembre (Roj: STS 8279/2011 - ECLI:ES:TS:2011:8279)

<https://www.poderjudicial.es/search/AN/openDocument/95e6afa05680c274/20111226>

Tribunal Supremo (Sala 1^a), 956/2011, de 5 de enero (Roj: STS 258/2012 - ECLI:ES:TS:2012:258).

<https://www.poderjudicial.es/search/AN/openDocument/bf87d8741b048100/20120206>

2.2 Audiencias Provinciales.

Audiencia Provincial de Murcia (Sección 5^a), 122/2012, de 26 de marzo (Roj: SAP MU 836/2012 - ECLI:ES: APMU:2012:836).

<https://www.poderjudicial.es/search/AN/openDocument/ca302743cc897d3a/20120418>

Audiencia Provincial de Asturias (Sección 1^a), Auto 6/2012, de 20 de enero (Roj: AAP O 140/2012 - ECLI:ES: APO:2012: 140^a).

<https://www.poderjudicial.es/search/AN/openDocument/b606b5f968eb1820/20120327>

3. Artículos en revistas jurídicas, páginas web de contenido jurídico, otras páginas web y consultas.

BBVA. “*¿Qué es una ‘due diligence’? Cómo se realiza una auditoría antes de una inversión, fusión o adquisición*”. (2025).

<https://www.bbva.com/es/innovacion/que-es-una-due-diligence-como-se-realiza-una-auditoria-antes-de-una-inversion-fusion-o-adquisicion/>

BOE. “Resolución de 5 de marzo de 2019, del Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas, por la que se desarrollan los criterios de presentación de los instrumentos financieros y otros aspectos contables relacionados con la regulación mercantil de las sociedades de capital”.

https://www.boe.es/diario_boe/txt.php?id=BOE-A-2019-3422

Diccionario panhispánico del español jurídico. Real Academia Española. “*Pacto parasocial*”.

<https://dpej.rae.es/lema/pacto-parasocial>

Economipedia. “*CAPEX. Qué es, tipos y ejemplos*”. López Abellán, Joaquín. (2025).

<https://economipedia.com/definiciones/capex.html>

Economipedia. “*Carve out.*” Quiroa, Myriam. (2022).

<https://economipedia.com/definiciones/carve-out.html>

Economipedia. “*Valor de empresa*”. Peiro Ucha, Alfonso.

<https://economipedia.com/definiciones/valor-empresa-enterprise-value.html>

Garrigues. “*El órgano de administración como instrumento de abuso societario*”. De la Fuente, Juan. (2025).

https://www.garrigues.com/es_ES/noticia/organo-administracion-instrumento-abuso-societario

Guías Jurídicas. La Ley. “*Dividendos*”.

https://guiasjuridicas.laley.es/Content/Documento.aspx?params=H4sIAAAAAAAEA MtMSbF1jTAAAUMTM2MztbLUouLM_DxbIwMDCwNzA0uQQGZapUtckhlQaptWmJOcSoA9wD6lDUAAAA=WKE

ILP Abogados. “*Carta de intenciones (LOI) y Oferta Indicativa no vinculante (NBIO Y NBO)*”. (2022).

<https://www.ilpabogados.com/carta-de-intenciones-loi-y-oferta-indicativa-no-vinculante-nbio-y-nbo/>

Instituto Nacional de Estadística. “Concepto seleccionado: Capital social”.

<https://ine.es/DEFIne/es/concepto.htm?c=4255>

Lex. “*Cláusulas sobre el precio en los contratos de compraventa de empresas – precio variable: ajuste cash free/debt free*”. (2025).

<https://lex.ahk.es/actualidad-juridica/clausulas-sobre-el-precio-en-los-contratos-de-compraventa-de-empresas-precio-variable-ajuste-cash-free-debt-free>

Leyes y Jurisprudencia. “*Locked Box o precio cerrado en compraventas de empresa*”. Plana Paluzie, Àlex. (2016).

<https://www.leyesyjurisprudencia.com/2016/08/locked-box-o-precio-cerrado-en.html>

Maraz. “*El Escrow en las Operaciones de M&A*”. Pastor Marchal, David. (2025).

<https://maraz.es/el-escrow-en-las-operaciones-de-ma/>

Ministerio de Asuntos Exteriores, Unión Europea y Cooperación. “*Consultado de España en Londres*”.

<https://www.exteriores.gob.es/Consulados/londres/es/Paginas/index.aspx>

Uría Menéndez. “*Las competencias de los juzgados de lo mercantil*”. García-Villarubia, Manuel. (2023).

<https://www.uria.com/es/publicaciones/8523-las-competencias-de-los-juzgados-de-lo-mercantil>

VLEX. “*Asistencia financiera en una sociedad limitada*”. Faus, Manuel.

<https://vlex.es/vid/asistencia-financiera-sociedad-limitada-44378585>