



COMILLAS
UNIVERSIDAD PONTIFICIA

ICAI

ICADE

CIHS

DICTAMEN JURÍDICO

**MÁSTER UNIVERSITARIO EN ACCESO A LA
ABOGACÍA Y PROCURA**

ESPECIALIDAD EN DERECHO DE LA EMPRESA

Autora: Vera Martín Hernández

Tutor: D. Fernando Gutiérrez Rizaldos

Curso: 2025/2026

ÍNDICE

1. CUESTIONES PLANTEADAS	4
2. ANÁLISIS JURÍDICO	4
2.1 Fuentes aplicables al caso	4
2.1.1 Normativa aplicable	4
2.1.2 Jurisprudencia aplicable.....	5
3. CUESTIONES PARA RESOLVER.....	5
3.1 Cuestiones sustantivas.....	5
PRIMERA. Separación de los negocios.....	5
A. Necesidad de operación y preparatoria y propuestas de reorganización societaria	5
B. Calificación del acuerdo entre Industrias Corellia y los restantes socios de Desarrollos Yavin	9
C. Argumentos de oposición al aumento de capital.....	10
D. Impugnación sobre el acuerdo de no aumento de capital.....	11
E. Aprobaciones para la venta de las otras líneas de negocio.....	15
F. Eficacia jurídica del pacto de socios y de los estatutos sociales de Industrias Corellia..	18
SEGUNDA. Reparto de dividendo	19
A. Procedimiento para el reparto de dividendo.....	22
B. Documentación necesaria para el reparto de dividendo.....	23
C. Impacto del reparto de dividendo en la posterior compraventa	24
TERCERA. Venta de Industrias Corellia	25
A. Cuestiones que imposibiliten la ejecución de la compraventa en un mes	25
B. Índice del contrato de compraventa	26
C. Elevación a público del contrato de compraventa.....	28
D. Elevación a público mediante videoconferencia.....	30
E. Competencia de los tribunales de Barcelona.....	31
F. Alternativas de protección del <i>Know-how</i> tecnológico de Industrias Corellia.....	32
G. Propuestas frente a la extinción simultánea del pacto de socios.....	33
H. Protección frente al siniestro y cobertura del riesgo	35
CUARTA. Coinversión	36
A. Alternativas que garantizan el control de Tradium Investments	36
B. Regulación en los estatutos sociales de Kyber BidCo	38
C. Responsabilidad como consejero de Kyber BidCo	40
D. Pignoración de las participaciones sociales de Industrias Corellia y sus filiales	42
QUINTA. Disputa Post M&A.	43
4. CONCLUSIONES.....	46

ABREVIATURAS

Art.	Artículo.
BORME	Boletín Oficial del Registro Mercantil.
CC	Código Civil.
LEC	Ley de Enjuiciamiento Civil.
LH	Ley Hipotecaria.
LO	Ley Orgánica.
LOPDGDD	Ley Orgánica Protección de Datos Personales y garantía de los derechos digitales.
LOPJ	Ley Orgánica del Poder Judicial.
LSC	Ley de Sociedades de Capital.
RD	Real Decreto.
RDL	Real Decreto-ley.
RGPD	Reglamento General de Protección de Datos.
RRM	Reglamento del Registro Mercantil.
S.A.	Sociedad Anónima.
S.L.	Sociedad Limitada.
STS	Sentencia Tribunal Supremo.
TS	Tribunal Supremo.

INTRODUCCIÓN

El presente dictamen jurídico tiene como finalidad proporcionar un análisis sobre las implicaciones legales derivadas del escenario planteado, con el objetivo de identificar las vías de actuación más adecuadas desde un punto de vista jurídico.

El caso gira en torno a **Industrias Corellia, S.L.**, una empresa con sede en Madrid, dedicada al sector de las telecomunicaciones y que ha evolucionado desde una pequeña sociedad hasta convertirse en un grupo empresarial de referencia internacional. Actualmente, su capital social está controlado mayoritariamente por el fondo de capital riesgo **Damask Holdings**, que ha promovido una estrategia de salida (*exit*) mediante la venta separada de las distintas líneas de negocio que integran el grupo, tras concluir que esta fórmula permitiría maximizar el valor de la operación.

La estructura del grupo incluye cinco sociedades operativas: tres vinculadas al negocio de telecomunicaciones (civil, defensa e internacional), una dedicada a otras líneas de negocio, y **Desarrollos Yavin, S.L.**, empresa de software participada en un 45 % por Industrias Corellia.

Además, el caso plantea cuestiones relativas a la reorganización societaria previa a la venta, la validez y eficacia de pactos entre socios, la oposición de socios minoritarios a decisiones estratégicas, el reparto de dividendos antes de la compraventa, y las condiciones legales para ejecutar la transmisión de participaciones sociales. También se abordan aspectos vinculados a la coinversión entre fondos, la estructura del órgano de administración de la sociedad vehículo, y la financiación bancaria mediante pignoración de participaciones.

Este dictamen se estructura en bloques temáticos que analizan cada una de las cuestiones planteadas por las partes implicadas, con base en la legislación vigente y la jurisprudencia relevante. Finalmente, se recogen unas conclusiones y recomendaciones jurídicas que sintetizan los puntos clave del caso planteado.

1. CUESTIONES PLANTEADAS

PRIMERA. Separación de los negocios.

SEGUNDA. Reparto de dividendo.

TERCERA. Venta de Industrias Corellia, S.L.

CUARTA. Coinversión.

- **Cuestiones procesales**

QUINTA. Disputa post M&A

2. ANÁLISIS JURÍDICO

2.1 Fuentes aplicables al caso

2.1.1 Normativa aplicable

Normativa aplicable sustantiva

- Real Decreto de 24 de julio de 1889 por el que se publica el **Código Civil**.
- **Ley de Sociedades de Capital**, aprobada por el Real Decreto Legislativo 1/2010, de 2 de julio.
- **Real Decreto-ley 5/2023, de 28 de junio**, por el que se aprueba el régimen de modificaciones estructurales de las sociedades mercantiles.
- **Reglamento del Registro Mercantil**, aprobado por el Real Decreto 1784/1996, de 19 de julio.
- **Ley 19/2003, de 4 de julio**, sobre régimen jurídico de los movimientos de capitales y de las transacciones económicas con el exterior.
- **Ley del Notariado**, de 28 de mayo de 1862.
- **Ley 11/2023, de 8 de mayo**, de digitalización de actuaciones notariales y registrales.
- **Reglamento (UE) 2016/679** del Parlamento Europeo y del Consejo, de 27 de abril de 2016, General de Protección de Datos (RGPD).
- **Ley Orgánica 3/2018, de 5 de diciembre**, de **Protección de Datos Personales y garantía de los derechos digitales** (LOPDGDD).
- **Real Decreto 1426/1989, de 17 de noviembre**, por el que se aprueba el **Arancel de los Notarios**.

Normativa aplicable procesal

- Ley 1/2000, de 7 de enero, de **Enjuiciamiento Civil**.
- Ley Orgánica 6/1985, de 1 de julio, del **Poder Judicial**.

2.1.2 Jurisprudencia aplicable

- STS 300/2022, de 7 de abril de 2022.
- STS 496/2000, de 18 de mayo de 2000.
- STS 258/2012, de 5 de enero de 2012. Recurso 931/2008.
- STS 34/2011, de 14 de abril de 2011. Recurso 1147/2007.

3. CUESTIONES PARA RESOLVER

3.1 Cuestiones sustantivas

PRIMERA. Separación de los negocios

A. Necesidad de operación y preparatoria y propuestas de reorganización societaria

Es conveniente realizar una operación preparatoria en relación con la estructura societaria del grupo. Se debe tener en cuenta que el objetivo de Damask Holdings es proceder a la venta independiente del negocio de telecomunicaciones y de las restantes líneas de negocio.

A continuación, se presentan las propuestas de reorganización societaria:

- a) Escisión** (art.58 y ss. RDL 5/2023, de 28 de junio). Permite que una sociedad divida su patrimonio en una o varias partes, traspasando cada una a otras sociedades (beneficiarias), nuevas o ya existentes, entregando a sus socios acciones o participaciones de las beneficiarias en proporción a su participación previa.

En otras palabras, la sociedad matriz “divide” sus actividades y entrega directamente participaciones a sus socios, de modo que éstos pasan a ser socios de varias sociedades.

El **procedimiento** de escisión implica:

- Elaborar un proyecto común de escisión (art.64 RDL 5/2023).
- Informe de los administradores sobre el proyecto de escisión (art.67 RDL 5/2023).
- Informe de experto independiente, salvo dispensa en S.L. (art.68 RDL 5/2023).
- Balance de escisión.

- Aprobación por la junta general con mayoría reforzada (2/3 del capital social).
- Publicación del proyecto en el BORME y en un periódico relevante de la provincia donde la empresa tenga su domicilio.
- Elevación a escritura pública e inscripción registral.

Calendario de ejecución:

- Redacción del proyecto y balance: 2-3 semanas (tiempo técnico para documentación contable y societaria)
- Publicación y derecho de oposición de acreedores: un mes obligatorio, plazo legal.
- Convocatoria y celebración de la Junta: 15 días en S.L.
- Escritura e inscripción registral: 2-3 semanas, según el Registro Mercantil.

Total estimado: entre 4 y 5 meses (plazos habituales en operaciones de escisión registradas en España según el Colegio de Registradores).

Costes:

- Honorarios jurídicos y coordinación de la operación: 20.000-40.000 euros.
- Publicaciones (BORME y prensa): 1.000-2.000 euros, RD 1426/1989, de 17 de noviembre.
- Notaría y Registro Mercantil: 3.000-5.000 euros.

Total estimado: 45.000-75.000 euros.

Aunque la escisión garantiza sucesión universal y alta seguridad jurídica, su complejidad formal, los plazos prolongados y la necesidad de mayorías reforzadas, la hacen poco recomendable para Industrias Corellia S.L.

b) Segregación (art.61 RDL 5/2023). Consiste en la transmisión en bloque, mediante sucesión universal, de una o varias partes del patrimonio de una sociedad, siempre que cada parte constituya una unidad económica autónoma. Dichas partes se transfieren a una o varias sociedades beneficiarias, y, como contraprestación, la sociedad que realiza la segregación recibe acciones, participaciones o cuotas de las sociedades que adquieren esos activos.

Aplicado a Industrias Corellia, la sociedad podría trasladar su línea de telecomunicaciones a una nueva filial (Corellia Telecomunicaciones, S.L.), recibiendo ella misma las participaciones, sin modificar la estructura accionarial de la matriz.

Sigue el mismo esquema procedimental general, pero simplifica la operación al no afectar a la titularidad de los socios.

Por tanto:

- Se mantiene el control de Damask Holdings.
- Se reduce el riesgo de impugnación.
- Se conserva la sucesión universal, es decir, los activos, contratos y obligaciones se transmiten automáticamente a la nueva sociedad sin necesidad de consentimiento individual.

Calendario de ejecución:

- Proyecto de segregación y balance: 2-3 semanas.
- Informe de administradores: 1 semana.
- Publicación y oposición de acreedores: 1 mes.
- Junta general de aprobación: 2-3 semanas.
- Escritura pública e inscripción registral: 2-3 semanas.

Duración total estimada: 3-3 meses y medio.

Costes:

- Honorarios jurídicos y asesoramiento: 20.000-35.000 euros.
- Publicaciones BORME/prensa: 1.000-2.000 euros. RD 1426/1989.
- Notaría y Registro: 2.000-4.000 euros.

Total estimado: 30.000-50.000 euros.

La segregación combina seguridad jurídica y flexibilidad operativa, ya que permite aislar ramas de actividad sin alterar el capital ni la posición de los socios y mantiene la sucesión universal.

Esta alternativa se presenta como la **más adecuada** porque permite transmitir la rama de actividad en bloque y con plena sucesión universal, garantizando la continuidad de todos los activos, pasivos y contratos sin necesidad de recabar consentimientos individuales de terceros. A diferencia de otras figuras, la segregación no altera la estructura accionarial, dado que las participaciones de la sociedad beneficiaria se atribuyen a la sociedad segregada y no a sus socios, lo que reduce de forma significativa

el riesgo de oposición o impugnación y evita cualquier modificación en el equilibrio interno de poder.

Todo ello convierte la segregación en la herramienta más idónea para aislar la línea de negocio y reorganizar la actividad sin generar incertidumbre jurídica ni alterar la estabilidad societaria existente.

c) Venta directa de acciones y participaciones de las sociedades del grupo de Industrias Corellia. Es la transmisión directa de las participaciones o acciones de las filiales del grupo mediante contrato de compraventa, regulado por los arts.107 y ss. LSC y los arts.1445 y ss. CC.

No hay modificación estructural ni sucesión universal, se trata de una operación mercantil ordinaria.

La complejidad de esta alternativa es media-baja, ya que no requiere proyecto, informes ni publicaciones. Puede necesitar autorización de la Junta general si las participaciones constituyen “activos esenciales” (art.160.f LSC).

Implica revisión contractual, *due diligence* y redacción de contratos de compraventa.

Calendario de ejecución:

- Valoración y *due diligence*: 2-3 semanas.
- Negociación y contratos: 2 semanas.
- Aprobación de Junta (si procede, art.160.f LSC): art.176 LSC. 1 semana.
- Firma y registro: 1-2 semanas.

Duración total estimada: un mes y medio-2 meses.

Costes:

- Honorarios jurídicos: 20.000-30.000 euros.
- Valoraciones/informes: 5.000-10.000 euros.
- Notaría y Registro: 1.000-3.000 euros.

Total estimado: 25.000-40.000 euros.

Esta es una operación con una simplicidad formal, rápida y de ejecución inmediata. Aun así, no genera una estructura de reorganización y puede requerir aprobación de Junta si afecta a activos esenciales.

B. Calificación del acuerdo entre Industrias Corellia y los restantes socios de Desarrollos Yavin

El acuerdo suscrito entre Industrias Corellia y los restantes socios de Desarrollos Yavin debe calificarse como un **pacto parasocial** o **acuerdo extraestatutario**, dado que ha sido firmado por todos los socios y tiene por objeto completar, concretar o modificar, en sus relaciones internas, las reglas legales estatutarias que rigen la sociedad. Lo característico de estos pactos es **que no se integran en el ordenamiento jurídico de la persona jurídica a que se refieren**, sino que permanecen en el ámbito obligacional entre quienes lo suscriben.

El **art.29 LSC** establece expresamente que *“los pactos que se mantengan reservados entre los socios no serán oponibles a la sociedad”*. Por tanto, aunque el pacto es válido entre las partes y tiene fuerza de ley entre ellas (art.1091 CC), no vincula a la sociedad, salvo que esta hubiera sido parte firmante. Esta regla general ha sido confirmada por la jurisprudencia del TS (STS 300/2022, de 7 de abril de 2022), que reitera la inoponibilidad de los pactos parasociales omnilaterales frente a la sociedad.

Si un pacto parasocial es válido se convierte en “ley entre las partes” y, en ese caso, no hay razón para privar a quien esté interesado en su cumplimiento de ninguno de los remedios previstos por el sistema jurídico para la defensa y protección de sus intereses contractuales.

No obstante, la regla general de la operación tiene **excepciones** derivadas de los **principios de buena fe, la protección de la confianza legítima y la prohibición del abuso de derecho**. Ningún socio firmante del pacto parasocial puede invocar la inexigibilidad frente a la sociedad para incumplir lo pactado. En consecuencia, aunque la sociedad no esté vinculada, los socios sí deben cumplir el acuerdo.

Finalmente, cabe señalar que la única forma de garantizar la exigibilidad del pacto parasocial omnilateral frente a la sociedad es que esta **sea firmante del pacto**. Se trata de una cuestión formal que, hoy en día, es el único modo de vincular a la sociedad con el contenido del pacto parasocial. En el caso analizado, no consta que la sociedad haya intervenido en la firma, por lo que el pacto no es oponible a la sociedad.

C. Argumentos de oposición al aumento de capital

Tras analizar los argumentos planteados por los restantes socios de Desarrollos Yavin para oponerse al aumento de capital, procede valorar su consistencia jurídica.

En primer lugar, sostienen que **el aumento de capital “no es necesario”**. Sin embargo, este argumento carece de fundamentos jurídicos. El **art.160.d) LSC** atribuye a la junta general la competencia para acordar aumentos y reducciones de capital, si bien dicha facultad puede delegarse en el órgano de administración conforme al **art.297.1.b) LSC**. En cualquier caso, **el precepto no limita ni condiciona la procedencia del aumento**, ni establece criterios sustantivos sobre su necesidad económica. La mera opinión de los socios de que la sociedad “puede operar sin aumentar capital” no neutraliza la posible necesidad de reforzar fondos propios para asegurar el cumplimiento de obligaciones, fortalecer la solvencia, evitar una eventual causa de disolución o garantizar la continuidad de la empresa. Se trata, por tanto, de un argumento subjetivo y no respaldado por criterios jurídicos.

Respecto a la alegación de que **el préstamo “se pagará a su vencimiento”**, resulta determinante el contenido del contrato. Si existe una cláusula válida de vencimiento anticipado, su activación no depende de la voluntad unilateral de los socios, sino de la concurrencia de las circunstancias pactadas.

En virtud de los arts.1088 y 1091 CC, la sociedad está obligada a cumplir los contratos válidamente celebrados y, por tanto, el acreedor podría exigir el pago anticipado si se cumplen los requisitos. Esto obligaría a la sociedad a disponer de liquidez inmediata o a renegociar el préstamo, lo que podría justificar razonablemente el refuerzo de fondos propios mediante un aumento de capital.

Incluso si el préstamo no previera vencimiento anticipado, la objeción seguiría siendo insuficiente. La ausencia de vencimiento anticipado no elimina la posibilidad de que exista desequilibrio patrimonial, proximidad a causa de disolución o deterioro de solvencia, situaciones ante las cuales el órgano de administración tiene el deber de adoptar medidas adecuadas para proteger el interés social. El aumento de capital es, precisamente, un instrumento ordinario para restablecer la estabilidad financiera de la sociedad.

Finalmente, los socios señalan que la sociedad **“no está vinculada por un pacto parasocial”**. Es cierto que, conforme al art.29 LSC, los pactos parasociales obligan únicamente a sus firmantes y no son directamente oponibles a la sociedad. No obstante,

esta circunstancia no limita la capacidad de la junta para aprobar un aumento de capital cuando ello responde al interés social. El eventual incumplimiento del pacto podría generar responsabilidad entre los socios firmantes, pero no afecta a la validez ni a la eficacia del acuerdo societario que adopte la junta.

En el supuesto de que los socios herederos, titulares del **55% del capital social**, votasen **en contra del aumento de capital** propuesto, Industrias Corellia, con una participación del **45%**, **carecería de la mayoría** necesaria para aprobarlo de forma unilateral.

D. Impugnación sobre el acuerdo de no aumento de capital

El art.199.a) LSC exige para los aumentos de capital (y para cualquier modificación estatutaria) el voto favorable de más de la mitad del capital social, lo que implica superar el 50%. Al concentrar los herederos la mayoría necesaria y anunciar su voto contrario, el acuerdo no alcanzaría la mayoría legal mínima y quedaría rechazado automáticamente.

La revisión de los estatutos sociales confirma este resultado. Desarrollos Yavin reproduce la regla del art.199 LSC y solo establece una mayoría reforzada del 90 % para acuerdos que afecten a la actividad esencial de la sociedad, supuesto que aquí no concurre. El aumento de capital se rige, por tanto, por la mayoría ordinaria reforzada superior al 50 %, sin previsión estatutaria que permita flexibilizarla. En consecuencia, mientras los herederos mantengan su voto negativo, la operación permanece bloqueada desde el punto de vista societario.

Ahora bien, el rechazo del acuerdo por parte de los socios mayoritarios puede tener repercusiones relevantes en el ámbito contractual. Si existe (como ocurre en este caso) un **pacto parasocial** en el que los socios firmantes se comprometieron a adoptar medidas encaminadas a recapitalizar la sociedad, reforzar fondos propios o apoyar acuerdos necesarios para mantener la estabilidad financiera de Desarrollos Yavin, debe recordarse que dichos pactos no vinculan a la sociedad, conforme al art.29 LSC. Esto significa que la sociedad no está obligada a ejecutar lo pactado al margen de sus órganos, y el voto contrario de los socios será válido y eficaz desde la perspectiva societaria.

Sin embargo, que el voto sea válido societariamente **no elimina la fuerza obligacional del pacto entre los socios**. Si alguno de ellos incumple los compromisos

asumidos votando en contra del aumento, puede incurrir en responsabilidad contractual. El art.1101 CC impone la obligación de indemnizar los daños y perjuicios causados por el incumplimiento de obligaciones contractuales. Ello incluye no solo daños directos, sino también cualquier perjuicio derivado del debilitamiento patrimonial de la sociedad, del agravamiento de su situación financiera o de las consecuencias económicas que genere la imposibilidad de ejecutar operaciones necesarias para evitar incumplimientos frente a terceros.

En definitiva, la consecuencia societaria es clara: **la oposición de los socios mayoritarios impide aprobar el aumento de capital**. No obstante, la **consecuencia contractual puede ser relevante**: si estaban obligados por pacto parasocial a apoyar la operación y aun así votan en contra, su actuación podría constituir un incumplimiento susceptible de generar responsabilidad e indemnización a favor de los demás firmantes.

Aunque el pacto parasocial suscrito entre Industrias Corellia y los demás socios de Desarrollos Yavin no es oponible a la sociedad conforme al art.29 LSC, **sí vincula plenamente a los socios firmantes entre sí**. Su incumplimiento genera responsabilidad contractual y permite a Industrias Corellia activar diversas vías de reacción.

En primer lugar, cabe la **acción de cumplimiento forzoso del pacto**. Cuando los socios se han obligado contractualmente a votar a favor del aumento de capital, esta obligación constituye una típica obligación de hacer. El art.1098 CC permite exigir judicialmente su ejecución si el obligado no cumple, y el art.1124 CC faculta a la parte cumplidora a optar entre exigir el cumplimiento forzoso o la resolución del pacto, ambas con indemnización de daños y perjuicios. En consecuencia, Industrias Corellia podría solicitar judicialmente que se ordene a los socios incumplidores a realizar la actuación comprometida (emitir el voto favorable) siempre que este remedio sea materialmente posible. Si el acto fuera ya de imposible cumplimiento (por ejemplo, si la junta ya se hubiera celebrado), quedaría abierta la vía indemnizatoria.

En segundo lugar, Industrias Corellia dispone de una **acción directa de indemnización de daños y perjuicios** con base en el art.1101 CC. El voto contrario de los socios mayoritarios, si contraviene los compromisos asumidos en el pacto parasocial, constituye un incumplimiento contractual que les hace responsables de los daños causados. La indemnización abarcaría tanto el daño emergente (perjuicios económicos derivados de la imposibilidad de recapitalizar la sociedad, deterioro patrimonial, impacto

en cláusulas financieras, pérdida de valor de la participación) como el lucro cesante (pérdida de beneficios o valor futuro por la imposibilidad de sanear la estructura financiera de Desarrollos Yavin). El alcance de la indemnización dependerá, en última instancia, del perjuicio real acreditado.

En cuanto a la posibilidad de **impugnar el acuerdo de la junta de DY consistente en rechazar el aumento de capital**, la viabilidad es reducida. El art.204 LSC solo permite impugnar acuerdos contrarios a la ley, a los estatutos o que lesionen el interés social en beneficio de uno o varios socios. En este caso, el rechazo del aumento no infringe la ley: la junta simplemente no alcanza la mayoría reforzada del art.199.a) LSC, por lo que la negativa es formalmente correcta. Tampoco vulnera los estatutos, que no imponen obligación alguna de aprobar aumentos de capital ni contienen reglas específicas aplicables a este supuesto. Desde una perspectiva estrictamente societaria, el acuerdo se ajusta plenamente al marco legal y estatutario, lo que dificulta sustancialmente su impugnación.

Cabe plantear una impugnación basada en la lesión del interés social conforme al art.204.1 LSC, alegando que la negativa a aprobar el aumento de capital lesiona el interés social y beneficia únicamente a los socios mayoritarios. Sin embargo, la actual redacción del art.204, tras la reforma introducida por la Ley 31/2014, aclara que la lesión del interés social no se limita a los acuerdos que benefician a uno o varios socios o a terceros, sino que también se produce cuando el acuerdo, **aunque no cause daño al patrimonio social, se impone de manera abusiva por la mayoría**, entendiéndose que existe abuso cuando el acuerdo se adopta en interés propio, sin responder a una necesidad razonable de la sociedad y en detrimento injustificado de los demás socios.

Esta noción se conecta con la protección del orden público societario, entendido como el conjunto de principios que salvaguardan la funcionalidad de la sociedad y los derechos de los socios. La jurisprudencia del TS (STS 496/2000, de 18 de mayo de 2000) ha señalado que el orden público en materia societaria protege especialmente a los socios minoritarios frente a decisiones que les priven de tutela o supongan un ejercicio arbitrario del poder de la mayoría.

Sin embargo, la negativa a aprobar un aumento de capital no evidencia, por sí sola, una actuación abusiva ni una desviación del interés social en los términos exigidos por el art.204 LSC. La ley reconoce expresamente a la junta general un margen discrecional

para aprobar o rechazar aumentos de capital, y solo una actuación inequívocamente orientada a perjudicar a la minoría o a obtener un beneficio ilegítimo permitiría fundamentar una impugnación viable. En ausencia de tales circunstancias (que aquí no se aprecian) la decisión de no aumentar capital se considera perteneciente al ámbito de libre apreciación de la junta y no vulnera el orden público societario.

En consecuencia, la probabilidad de éxito de una impugnación basada en el art.204 LSC es reducida, salvo que pudieran acreditarse elementos adicionales que demostrasen un uso abusivo de la posición mayoritaria o una grave desviación del interés social. Ello refuerza la idea de que las vías contractuales derivadas del pacto parasocial constituyen, en este caso, los remedios verdaderamente eficaces para la defensa de los intereses de Industrias Corellia.

La elevación a público de los acuerdos referidos no es imperativa para su validez, ya que conforme al **art.1278 CC**, los contratos son obligatorios cualquiera que sea la forma en que se celebren, siempre que concurren los requisitos esenciales.

No obstante, la falta de elevación a público puede generar inconvenientes prácticos. El **art.1218 CC** dispone que los documentos públicos hacen prueba, incluso contra terceros, del hecho que motiva su otorgamiento y de la fecha, lo que otorga mayor protección en caso de conflicto.

Además, los **arts.107 a 109 RRM** exigen la elevación a instrumento público para inscribir acuerdos sociales, lo que permite dotarlos de publicidad registral y efectos *erga omnes*.

Inconvenientes de no elevarlo a público:

- 1. Prueba en juicio:** Un documento privado no tiene fe pública, por lo que su valor probatorio es limitado. En caso de conflicto, puede ser impugnado por la otra parte.
- 2. Oponibilidad frente a terceros y sociedad:** Un acuerdo privado no es oponible frente a terceros ni frente a la sociedad si no se ha inscrito o formalizado públicamente. En el ámbito mercantil, ciertos actos (como la transmisión de participaciones sociales) requieren escritura pública para ser válidos frente a la sociedad y terceros. De este modo, no se puede inscribir en el Registro Mercantil, lo que impide que tenga efectos frente a terceros.

3. **Ejecución forzosa:** Este acuerdo no podría ejecutarse directamente en vía judicial. Para que un acuerdo pueda ser ejecutado forzosamente, debe estar en escritura pública o tener fuerza ejecutiva. Si una parte incumple el acuerdo, el afectado debe iniciar un proceso declarativo, más largo y costoso. Con escritura pública, se puede acudir directamente a la ejecución judicial (como si fuera una sentencia).

Ventajas de elevarlo a público:

1. **Mayor seguridad jurídica:** Se garantizaría la identidad y capacidad de las partes, la voluntad libre y consciente y la legalidad del contenido.
El acuerdo adquiere fe pública, lo que le otorga presunción de veracidad y autenticidad. De este modo, se reduce el riesgo de conflictos futuros por interpretación, falsedad o nulidad.
2. **Facilita ejecución:** Permitiría iniciar directamente un procedimiento de ejecución si una de las partes incumple. Se evita tener que pasar por un juicio declarativo, ahorrando tiempo y costes.
3. **Facilitación prueba:** Elevar el acuerdo a público le otorga un valor probatorio reforzado, no requiriendo de este modo prueba adicional de autenticidad, ya que el notario actúa como testigo cualificado del acto.
4. **Posible incorporación en los estatutos sociales:** Si el acuerdo afecta a la estructura o funcionamiento de la sociedad, puede ser incorporado a los estatutos sociales y ser inscrito en el Registro Mercantil, lo que lo hace oponible frente a terceros. Esto refuerza su eficacia y permite que tenga efectos jurídicos duraderos dentro de la sociedad.

E. Aprobaciones para la venta de las otras líneas de negocio

La LSC establece en su art.198 que los **acuerdos ordinarios** requieren **mayoría simple**, esto es, la mayoría de los votos válidamente emitidos. Por su parte, el art.199 prevé una **mayoría reforzada** (más de la mitad de las participaciones sociales) para acuerdos que impliquen **modificaciones estructurales**. En este caso, los **estatutos sociales** imponen una **mayoría del 90%**, lo que supone una exigencia superior a la legal y, por tanto, aplicable conforme al principio de autonomía estatutaria.

La reforma introducida por la Ley 31/2014 incorporó al art.160 la letra f), atribuyendo a la junta general la competencia para aprobar la **adquisición, enajenación**

o aportación a otra sociedad de activos esenciales. Se presume el carácter esencial cuando el importe de la operación supera **el 25% del valor de los activos sociales según el último balance aprobado.**

Ahora bien, la calificación como activo esencial no depende únicamente del criterio cuantitativo. Incluso por debajo del umbral del 25%, un activo puede considerarse esencial si su transmisión altera de forma significativa el desarrollo del objeto social. Sin embargo, esta interpretación debe ser restrictiva, reservada para supuestos en los que la operación comprometa la continuidad del negocio o suponga una alteración estructural.

En el caso analizado, la venta de las líneas de negocio **no supera el umbral del 25% del valor de los activos sociales** y no afecta de manera sustancial al objeto social, pues la sociedad mantiene su actividad principal y conserva la estructura necesaria para su funcionamiento. Se trata, por tanto, de una decisión estratégica que no altera la esencia del negocio.

Por ello, puede sostenerse que la operación **no constituye la enajenación de un activo esencial** en los términos del artículo 160 f) LSC. En consecuencia, no resulta exigible la aprobación reforzada prevista para este tipo de operaciones, salvo que los estatutos califiquen expresamente la actividad como esencial, en cuyo caso sí sería aplicable la mayoría del 90% prevista estatutariamente.

La venta de las líneas de negocio no debe considerarse enajenación de activos esenciales, ya que no supera el umbral legal del 25% ni altera de forma sustancial el objeto social. Por tanto, la operación no requiere la aprobación reforzada del artículo 160 f) LSC, sin perjuicio de que los estatutos puedan imponer una mayoría superior si califican la actividad como esencial. En este caso, la decisión se ajusta al marco legal y estatutario vigente.

Si la **operación de venta se ejecuta sin contar con las autorizaciones referidas**, la operación queda expuesta a diversas consecuencias en los planos societario, contractual y de responsabilidad de los administradores.

En primer lugar, la **impugnación del acuerdo** es una consecuencia inmediata. Cuando la operación se realiza sin competencia, vulnerando lo dispuesto en los estatutos o en la LSC (por ejemplo, al tratarse de un acto que afecta a la actividad esencial de la sociedad o al patrimonio relevante y que exige acuerdo previo de junta), la actuación es

susceptible de impugnación conforme al art.204 LSC. En estos casos, la falta de autorización constituye una infracción directa del reparto competencial entre junta y órgano de administración, lo que convierte el acto en anulable. Además, los socios afectados pueden solicitar la suspensión cautelar de los efectos del acuerdo impugnado, en aras de evitar que la operación produzca consecuencias irreversibles mientras se tramita el procedimiento judicial.

En segundo lugar, la ejecución de la venta sin la debida autorización puede generar **responsabilidad de los administradores**. El art.236 LSC establece que los administradores responderán frente a la sociedad, los socios y los acreedores sociales por los daños causados por actos contrarios a la ley, a los estatutos o realizados sin la diligencia debida. Actuar sin autorización constituye una clara extralimitación de funciones, pues implica asumir decisiones reservadas a la junta general o sujetas a consentimiento de terceros. En tal caso, los administradores pueden ser condenados a indemnizar a la sociedad por el perjuicio sufrido, que podrá consistir en la pérdida de activos estratégicos, la venta en condiciones desventajosas o los costes derivados de la eventual anulación del acto. También pueden responder frente a socios y acreedores cuando el daño les afecte directamente.

En tercer lugar, **si la operación vulnera contratos vigentes** (como pactos parasociales, acuerdos de financiación con restricciones de disposición de activos o cláusulas de cambio de control) la venta puede desencadenar **incumplimientos contractuales**, con las correspondientes **reclamaciones de daños** por parte de los contratantes afectados o incluso la resolución de los contratos vinculados.

Asimismo, cuando la autorización omitida es de naturaleza administrativa o regulatoria, la operación puede quedar **sin efecto frente a la Administración**, pudiendo incluso derivarse sanciones, la obligación de deshacer la operación o la imposibilidad de inscribir la transmisión en registros públicos, lo que bloquea su eficacia frente a terceros.

En definitiva, ejecutar la venta sin las autorizaciones requeridas no solo expone la operación a la nulidad o impugnación, sino que sitúa a los administradores en una posición de responsabilidad personal, pudiendo ser obligados a reparar los daños causados tanto a la sociedad como a los socios y terceros afectados.

La **separación de los distintos negocios** puede llevarse a cabo válidamente siempre que la operación se someta a la **junta general** y se respete el régimen

competencial previsto en la **LSC**. Conforme al art.160.f) LSC, la junta general es la competente para aprobar la adquisición, enajenación o aportación a otra sociedad de activos esenciales. La ley presume este carácter esencial cuando la operación supera el 25 % del valor de los activos sociales según el último balance aprobado.

En el caso analizado, es determinante la calificación jurídica de la operación. Los estatutos de la sociedad imponen una mayoría reforzada del 90 % para aprobar actos relativos a actividades esenciales. Si la separación de negocios se considerara una operación que afecta a una actividad esencial, la oposición del Sr. Antilles (titular del 11 % del capital) impediría alcanzar dicha mayoría y bloquearía la operación. Sin embargo, atendiendo a su alcance económico y organizativo, la operación **no supera el umbral del 25 %**, no altera el objeto social ni supone la pérdida de la actividad que define a la compañía. Por tanto, la operación **no debe ser calificada como afectante a una actividad o activo esencial**, lo que permite aplicar la mayoría ordinaria reforzada del art.199 LSC (más de la mitad del capital), alcanzable pese a su voto en contra.

Es imprescindible evitar que los administradores ejecuten la operación sin la autorización de la junta. Actuar sin competencia supondría una extralimitación en los términos de los arts.236 y ss. LSC, generando responsabilidad por los daños causados a la sociedad, a los socios o a terceros. Además, el acuerdo o el acto de ejecución podrían ser impugnados conforme al art.204 LSC por infracción legal o estatutaria, quedando la operación expuesta a la nulidad o ineficacia.

Por lo expuesto, la forma adecuada de llevar a cabo la separación de las líneas de negocio, incluso frente a la oposición del Sr. Antilles, es **defender** fundada y jurídicamente que **no se trata de una operación relativa a activos o actividades esenciales**, de modo que pueda aprobarse con la mayoría exigida por el art.199 LSC. Esta vía permite adoptar el acuerdo de forma válida en junta general y evita los riesgos de impugnación y responsabilidad que se derivarían de una ejecución sin la cobertura legal y estatutaria necesaria.

F. Eficacia jurídica del pacto de socios y de los estatutos sociales de Industrias Corellia

Aunque el pacto de socios y los estatutos sociales de Industrias Corellia pudieran contener disposiciones idénticas, su eficacia jurídica y alcance resultan sustancialmente

diferentes. El **pacto de socios** constituye un acuerdo contractual entre determinados socios, por lo que únicamente vincula a quienes lo suscriben, generando obligaciones de carácter contractual y no teniendo efectos frente a terceros ni frente a la sociedad en su conjunto si no todos los socios participan.

Por su parte, los **estatutos sociales**, al estar formalmente inscritos en el Registro Mercantil, poseen eficacia *erga omnes*, obligando tanto a la sociedad como a la totalidad de sus socios, y siendo oponibles frente a terceros. Esta inscripción confiere a los estatutos un carácter normativo interno de la sociedad, de modo que cualquier acuerdo adoptado en contravención de lo previsto en los mismos puede ser impugnado y, en su caso, declarado nulo o ineficaz. Desde la perspectiva de la responsabilidad jurídica, el incumplimiento de un pacto de socios genera exclusivamente responsabilidad contractual entre las partes firmantes, mientras que el incumplimiento de los estatutos puede derivar en responsabilidad societaria, protegiendo los intereses de la sociedad y de todos los socios.

Por tanto, aun cuando el contenido del pacto de socios y del art.10 de los estatutos pueda coincidir, la diferencia esencial reside en la naturaleza y fuerza vinculante de cada instrumento: los estatutos imponen obligaciones con efectos frente a todos los socios y terceros, mientras que el pacto de socios regula relaciones internas entre quienes voluntariamente se obligan.

SEGUNDA. Reparto de dividendo

La sociedad ha formulado un **balance cerrado a 30 de junio de 2025**, del que resulta un **patrimonio neto de 250 millones de euros** y un **capital social de 10 millones de euros**. Sobre la base de dicho balance, se solicita determinar el importe máximo del dividendo que podría acordarse, teniendo en cuenta que la distribución se plantea con anterioridad a la formulación y aprobación de las cuentas anuales del ejercicio.

El art.273.2 LSC establece que los dividendos solo pueden repartirse con cargo al beneficio del ejercicio o a reservas de libre disposición, siempre que el patrimonio neto resultante no sea inferior al capital social.

En el caso analizado, el patrimonio neto asciende a 250 millones de euros, por lo que, tras cualquier distribución, deberá mantenerse, como mínimo, en 10 millones de euros, correspondientes al capital social.

Conforme al art.274 LSC, la sociedad debe destinar el 10 % del beneficio del ejercicio a la reserva legal hasta que ésta alcance el 20 % del capital social. En el supuesto examinado, la reserva legal asciende a 2 millones de euros, equivalente al 20 % del capital social, por lo que no resulta exigible dotación adicional alguna.

De acuerdo con el balance facilitado, los fondos que, en abstracto, podrían destinarse a distribución son los siguientes:

- Beneficios del ejercicio: 100 millones de euros
- Prima de asunción: 40 millones de euros
- Reservas voluntarias: 48 millones de euros
- Otras aportaciones de socios: 50 millones de euros

El importe total asciende a **238 millones de euros**. Si se distribuyera íntegramente dicha cantidad, el patrimonio neto resultante sería de 12 millones de euros (250-238), cifra superior al capital social. En consecuencia, desde una perspectiva puramente patrimonial y conforme al art.273 LSC, el importe máximo teórico distribuible sería de 238 millones de euros.

Ahora bien, dado que la distribución se pretende realizar antes de la formulación y aprobación de las cuentas anuales, resulta aplicable el **régimen del dividendo a cuenta**, regulado en el art.277 LSC.

Dicho precepto limita el importe del dividendo a cuenta al beneficio obtenido desde el cierre del último ejercicio, una vez deducidas las pérdidas anteriores, las dotaciones obligatorias y la previsión del impuesto sobre beneficios.

En el presente caso, el **beneficio generado hasta el 30 de junio de 2025 asciende a 100 millones de euros**, no constando la existencia de pérdidas ni dotaciones adicionales obligatorias que minoren dicha cifra. Por tanto, éste constituye el importe máximo legalmente distribuible como dividendo a cuenta.

A la vista de lo anterior, puede concluirse lo siguiente:

Desde un punto de vista estrictamente patrimonial y conforme al art.273 LSC, el importe máximo teórico distribuible ascendería a 238 millones de euros, al mantenerse el patrimonio neto por encima del capital social.

No obstante, al tratarse de una **distribución anterior a la aprobación de las cuentas anuales**, resulta de aplicación el **art.277 LSC**.

En consecuencia, el dividendo máximo que puede acordarse válidamente en este momento, en concepto de **dividendo a cuenta**, asciende a **100 millones de euros**.

Cualquier distribución que exceda de dicha cuantía requerirá la previa formulación y aprobación de las cuentas anuales del ejercicio, permitiendo entonces el reparto con cargo a reservas disponibles, siempre dentro de los límites legales y estatutarios aplicables.

Otra de las consultas se basa en la duda de si para proceder al **reparto de un dividendo a cuenta en Industrias Corellia**, es necesario que el órgano de administración elabore algún **informe** y cual sería el **procedimiento** aplicable.

El **dividendo a cuenta** es aquel que se distribuye a mitad de ejercicio como anticipo de los beneficios obtenidos, antes de la aprobación de las cuentas anuales. A diferencia del dividendo ordinario, que se acuerda en la junta general tras la aprobación del balance del ejercicio, el dividendo a cuenta requiere una verificación previa por parte del órgano de administración para garantizar que la sociedad dispone de liquidez suficiente y que el reparto no compromete su estabilidad financiera.

Por lo tanto, **sí es necesario** que el órgano de administración elabore un estado contable que refleje la situación financiera actual y acredite que existen beneficios suficientes para realizar el reparto sin poner en riesgo la solvencia de la sociedad. Este informe debe justificar que se cumplen las limitaciones legales y estatutarias y se incorporará posteriormente a la memoria anual.

En caso de sociedades sometidas a auditoría, será necesario contar con el informe del auditor sobre las cuentas que sirven de base para el reparto.

A. Procedimiento para el reparto de dividendo

El **procedimiento** debe seguir las siguientes fases:

1. Formulación de cuentas anuales (art.253 LSC)

Los administradores de la sociedad deben formular, en el plazo máximo de tres meses contados a partir del cierre del ejercicio social, las cuentas anuales, el informe de gestión, que incluirá, cuando proceda, el estado de información no financiera, y la propuesta de aplicación del resultado, así como, en su caso, las cuentas y el informe de gestión consolidados.

Estas cuentas deben ser firmadas por todos los administradores, indicando la causa en caso de falta de firma. Aunque el dividendo a cuenta se reparte antes del cierre, esta obligación sigue vigente y condiciona la transparencia del reparto.

2. Competencia para aprobar el reparto (arts.164, 272 y 273 LSC)

La junta general ordinaria debe reunirse dentro de los seis primeros meses del ejercicio para aprobar las cuentas y resolver sobre la aplicación del resultado.

Para el dividendo a cuenta, si el balance definitivo no está aprobado, puede ser necesaria una junta extraordinaria para ratificar las cuentas y validar el reparto. Solo podrán repartirse dividendos con cargo a beneficios del ejercicio o reservas de libre disposición, siempre que el patrimonio neto no quede por debajo del capital social tras el reparto. Si existen pérdidas acumuladas, el beneficio debe destinarse primero a compensarlas.

3. Distribución (art.275.1 y 276 LSC)

En el caso de la S.L., salvo que los estatutos dispongan lo contrario, la distribución de dividendos a los socios se realizará de manera proporcional a su participación en el capital social.

El acuerdo de distribución debe especificar el momento y la forma del pago, que será determinado por la junta general. A falta de determinación expresa, el dividendo será pagadero en el domicilio social a partir de la fecha del acuerdo, con un plazo máximo de 12 meses para su abono completo.

4. Informe justificativo del órgano de administración (art.277 LSC).

Es obligatorio que los administradores elaboren un estado contable que demuestre la existencia de liquidez suficiente para realizar el reparto sin comprometer la estabilidad financiera de la sociedad. Este informe se incorporará posteriormente a la memoria anual.

5. Restitución de dividendos (art.273 y 278 LSC).

No se pueden distribuir beneficios imputados directamente al patrimonio neto.

Si el reparto contraviene la ley, los socios deberán restituir las cantidades percibidas con el interés legal, cuando se pruebe que conocían la irregularidad o no podían ignorarla.

6. Depósito de las cuentas (art.279 LSC).

Una vez aprobadas las cuentas anuales por la junta general, los administradores tienen la obligación de presentar, dentro del mes siguiente a dicha aprobación, la documentación correspondiente para su depósito en el Registro Mercantil del domicilio social. Este depósito debe incluir:

- **Certificación de los acuerdos de la junta** relativos a la aprobación de las cuentas y a la aplicación del resultado, firmada por los administradores.
- **Un ejemplar completo de las cuentas anuales** (balance, cuenta de pérdidas y ganancias, memoria y, en su caso, estado de cambios en el patrimonio neto y estado de flujos de efectivo).
- **Informe de gestión**, que incorporará, cuando proceda, el estado de información no financiera.
- **Informe del auditor**, si la sociedad está obligada a auditoría por disposición legal, por acuerdo voluntario o a petición de la minoría, siempre que el nombramiento del auditor conste inscrito en el Registro Mercantil.

B. Documentación necesaria para el reparto de dividendo

La documentación requerida será la siguiente:

- **Cuentas anuales del último ejercicio cerrado** (balance, cuenta de pérdidas y ganancias y memoria).

- **Certificación del acuerdo de reparto** (si el reparto lo aprueba la junta general, se necesita una certificación del acuerdo adoptado, si lo aprueba el órgano de administración cuando esté facultado para ello, se requiere el acta correspondiente).
- **Informe justificativo del órgano de administración** acreditando liquidez y cumplimiento de las limitaciones legales.
- **Informe de auditoría.** Si la sociedad está obligada a auditar sus cuentas.

C. Impacto del reparto de dividendo en la posterior compraventa

El **reparto de dividendos previo a una operación de compraventa** tiene un **impacto** directo y relevante tanto en la valoración de la compañía como en la estructura y negociación del precio de la transacción.

En primer lugar, el reparto de dividendos supone una extracción de recursos propios, generalmente en forma de efectivo, que reduce la posición de caja y, en consecuencia, el patrimonio neto de la sociedad. Si bien esta circunstancia no altera el valor de la empresa (*Enterprise Value*) determinado en función de la capacidad del negocio para generar flujos de caja futuros, sí afecta al *Equity Value*, esto es, al valor del capital social desde la perspectiva del accionista.

En la práctica habitual de las operaciones de M&A, el precio se articula conforme al modelo *cash free/debt free*, en virtud del cual el *Enterprise Value* se ajusta por la deuda financiera neta existente en la fecha de referencia. En este contexto, el reparto de dividendos reduce la caja disponible o elimina el exceso de tesorería, lo que provoca un incremento de la deuda financiera neta y, por ende, una reducción automática del precio de compraventa, salvo pacto en contrario.

Precisamente para evitar estas distorsiones, la práctica contractual ha consolidado mecanismos específicos destinados a preservar la neutralidad económica de la operación. Entre ellos destacan las cláusulas de *locked box*, que fijan el precio con referencia a un balance histórico y prohíben cualquier salida de valor (incluido el reparto de dividendos) desde la fecha acordada, así como las cláusulas de *leakage*, que permiten al comprador exigir la restitución o el ajuste del precio en caso de producirse repartos no autorizados. A ello se añaden, de forma habitual, declaraciones y garantías específicas relativas a la inexistencia de dividendos u otras extracciones de valor no previstas.

Más allá de los efectos estrictamente económicos, el reparto de dividendos en una **fase pre-transaccional** puede generar una percepción negativa en el comprador, al interpretarse como una descapitalización de la sociedad o una extracción anticipada de valor en perjuicio del adquirente. Esta circunstancia puede traducirse en un endurecimiento de las condiciones contractuales, mayores exigencias de garantías o incluso en una revisión a la baja del precio.

Finalmente, no pueden obviarse las **implicaciones fiscales** asociadas al reparto de dividendos, cuya tributación para los socios perceptores puede alterar la rentabilidad global de la operación en comparación con una estructura basada exclusivamente en precio de compraventa.

TERCERA. Venta de Industrias Corellia

A. Cuestiones que imposibiliten la ejecución de la compraventa en un mes

No existe ninguna disposición legal que imposibilite de forma absoluta la ejecución de la operación en el plazo máximo de un mes desde que Tradium Investments remita a Damask Holdings su oferta no vinculante para la adquisición de Industrias Corellia. Sin embargo, dicho plazo resulta improbable por razones prácticas.

En primer lugar, debe tenerse en cuenta que Tradium Investments es un inversor extranjero y que la operación afecta a una sociedad cuya actividad presenta implicaciones militares, lo que incrementa el nivel de control exigido.

Conforme al **art.7 Ley 19/2003 de 4 de julio, sobre régimen jurídico de los movimientos de capitales y de las transacciones económicas con el exterior y sobre determinadas medidas de prevención del blanqueo de capitales**, este tipo de inversión está sujeta a autorización previa (art.6). Dicha autorización corresponde al Consejo de Ministros, salvo que la operación no supere los 5 millones de euros, en cuyo caso la competencia recae en la Dirección General de Comercio Internacional e Inversiones.

El plazo máximo para resolver es de tres meses, pudiendo ampliarse si se requiere información adicional. En la práctica, este procedimiento suele exceder el mes, especialmente en operaciones con componente militar, por el elevado nivel de control que implica.

Además, debe considerarse el silencio negativo. Si la Administración no dicta resolución expresa en el plazo establecido, se entenderá denegada la autorización, aunque existe la obligación legal de resolver de forma expresa.

B. Índice del contrato de compraventa

Para dar cumplimiento a lo solicitado, se propone a continuación un índice orientativo que debería contener el contrato de compraventa del 100% de las participaciones sociales de Industrias Correllia, incluyendo las principales cláusulas y una descripción esquemática de sus líneas generales.

1. Partes

- Vendedor (nombre o denominación social, domicilio, NIF/CIF, representación).
- Comprador (nombre o denominación social, domicilio, NIF/CIF, representación).

2. Expositivo

- Descripción de la sociedad cuyas participaciones se transmiten (denominación, objeto social, capital social, número total de participaciones y valor nominal).
- Identificación precisa de las participaciones objeto de compraventa (número, valor nominal, porcentaje del capital).
- Situación de la sociedad (estado contable, si está al corriente de obligaciones).

3. Objeto (qué se transmite y con qué finalidad). Se establece que el contrato tiene por objeto la venta y transmisión en pleno dominio de las participaciones indicadas, libres de cargas, gravámenes o limitaciones, conforme al art.1445 CC y arts.104 y ss. LSC.

4. Condiciones suspensivas. La operación solo surtirá efectos si cumplen ciertas condiciones previas:

- Aprobación por la Junta general (art.160.f LSC, si se trata de activos esenciales).
- Obtención de autorizaciones administrativas (por ejemplo, CNMC, Defensa o Telecomunicaciones).
- Pago de un préstamo o liberación de cargas.
- Aprobación de financiación por parte del comprador.

5. Obligaciones de las partes

a) Obligaciones del vendedor

- Entregar al comprador las participaciones vendidas (1461 CC).
- Garantizar la legitimidad de la titularidad y que están libres de cargas.
- Facilitar el cambio en el Libro Registro de Socios (Art.104 LSC).

b) Obligaciones del comprador

- Pagar la contraprestación pactada en la forma y plazo convenidos.
- Cumplir con las condiciones suspensivas si alguna le corresponde.
- Notificar y aceptar los términos de transmisión.

c) Entrega

- La transmisión se perfecciona con el consentimiento y la inscripción en el Libro Registro de Socios (art.106 LSC).

6. Declaraciones y garantías. Manifestaciones y compromisos de veracidad que las partes realizan respecto de la sociedad y de las participaciones.

- **Saneamiento por evicción** (art.1475 CC): Obligación del vendedor de responder ante el comprador si este pierde la cosa comprada por sentencia judicial firme que reconoce un derecho anterior de un tercero.
- **Saneamiento por vicios ocultos** (art.1484 CC): Obligación del vendedor de responder por defectos graves y no visibles en un bien, que existían al momento de la compra y que, de haber sido conocidos por el comprador, habrían impedido la compra o reducido su precio.

7. Cláusulas estándares

- **Gastos e impuestos.** Cada parte asumirá sus propios gastos. Los impuestos derivados de la transmisión se regirán por la normativa aplicable al Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados, modalidad operaciones societarias.
- **Fuero.** Tribunales civiles españoles (art.51 LEC). *1. Salvo que la Ley disponga otra cosa, las personas jurídicas serán demandadas en el lugar de su domicilio. También podrán ser demandadas en el lugar donde la situación o relación jurídica a que se refiera el litigio haya nacido o deba surtir efectos, siempre que en dicho lugar tengan establecimiento abierto al público o representante autorizado para actuar en nombre de la entidad.*

- **Ley aplicable y jurisdicción.** Ley española y tribunales del domicilio del vendedor o de la sociedad.
- **Notificaciones.** Fija los domicilios válidos para comunicaciones contractuales y medios (correo certificado, burofax o email con acuse).
- **Protección de datos.** Reglamento (UE) 2016/679 (RGPD) y de la LO 3/2018 (LOPDGDD).
- **Confidencialidad.** Las partes se comprometen a mantener la confidencialidad sobre la operación, precio, información societarias y documentación durante y después de la vigencia del contrato.

8. Firmas

- Indicación del lugar y fecha de firma.
- Firma de las partes (con sus datos de identificación).
- Si se eleva a público, se añadirá la cláusula de escritura notarial.

9. Anexos (estatutos, certificación registral, cuentas, etc.).

C. Elevación a público del contrato de compraventa

Con base en lo dispuesto en el art.106 LSC, la **transmisión de participaciones sociales** debe constar en **documento público**. Sin embargo, la doctrina del TS ha generado cierta controversia en relación con la obligatoriedad de elevar a público los contratos de compraventa de participaciones, especialmente a la luz del art.1280 CC, que regula la forma general de los contratos.

La **transmisión de participaciones mediante documento privado es plenamente válida**, obligando a las partes conforme al contrato celebrado, sin que sea estrictamente necesario formalizarlo en escritura pública ante notario.

La escritura pública cumple principalmente una **función probatoria** y de **eficacia frente a terceros**, pero no constituye un requisito esencial para la validez del contrato. Este criterio se fundamenta en el principio de libertad de forma recogido en el art.1279 CC, y en el que se fundamentan las sentencias dictadas por el TS (STS 258/2012, de 5 de enero de 2012. Recurso 931/2008 y STS 234/2011, de 14 de abril de 2011. Recurso 1147/2007.). Por ello, será obligatorio cualquier contrato con independencia de la forma

en que las partes lo hayan celebrado, siempre que en ellos concurren las condiciones esenciales para su validez.

En términos generales, los actos y negocios jurídicos en el ordenamiento español no están sujetos, como regla, a requisitos de forma esenciales. La jurisprudencia reconoce que la elevación a público no constituye un requisito de validez, aunque sí otorga mayor seguridad jurídica, facilitando la prueba y permitiendo que los contratos accedan a registros públicos, como el libro de socios de la sociedad, y sean plenamente oponibles frente a terceros.

La falta de elevación a público del contrato de compraventa de participaciones no afecta a su validez ni genera nulidad; el contrato privado es jurídicamente eficaz entre las partes. No obstante, desde un punto de vista práctico y preventivo, es recomendable formalizar la transmisión mediante escritura pública, ya que proporciona fe pública notarial, asegura la correcta inscripción de la titularidad en el libro de socios y fortalece la eficacia frente a terceros.

Las **principales consecuencias de no elevar a público un contrato de compraventa** de participaciones sociales se relacionan con la **eficacia frente a la sociedad y terceros**.

De entrada, la **transmisión carece de efectos frente a la sociedad** hasta que se formalice en escritura pública. Esto implica que, mientras no se eleve a público, la sociedad no está obligada a reconocer al comprador como nuevo socio, permaneciendo el vendedor como titular de las participaciones. En consecuencia, el contrato privado no puede modificar la titularidad frente a terceros ni frente a la propia sociedad, dado que su eficacia se limita exclusivamente a las partes que lo celebran.

El art.107 RRM establece que la elevación a instrumento público de los acuerdos sociales podrá realizarse tomando como base el acta o libro de actas, el testimonio notarial de los mismos o la certificación de los acuerdos. Además, en la escritura de elevación a público deberán consignarse todas las circunstancias necesarias para calificar la validez de los acuerdos, incluyendo, en su caso, el anuncio de convocatoria publicado, que podrá ser testimoniado por el notario. Este procedimiento refuerza la **seguridad jurídica**, ya que permite acreditar de manera fehaciente la titularidad del comprador frente a la sociedad y frente a terceros.

Por tanto, la principal consecuencia de no elevar a público un contrato de transmisión de participaciones es la **inseguridad jurídica**, al no poder demostrar con eficacia plena que el comprador es el titular de las participaciones. Si bien el contrato privado es válido entre las partes, su falta de elevación a escritura pública limita su eficacia externa y puede dificultar la inscripción de la transmisión en el libro de socios, así como su oponibilidad frente a terceros.

D. Elevación a público mediante videoconferencia

El Sr. Galen Erso, residente en el extranjero, ha manifestado la imposibilidad de desplazarse a España para comparecer ante notario en el otorgamiento de la escritura pública de compraventa de participaciones sociales de Industrias Corellia. Ante esta circunstancia, se analiza la viabilidad de realizar dicho otorgamiento por videoconferencia y, en su caso, las alternativas jurídicas que podrían implementarse.

La reciente normativa española, en particular la **Ley 11/2023**, que transpone la Directiva (UE) 2019/1151 sobre digitalización de actuaciones notariales y registrales, ha introducido el art.17 ter en la **Ley del Notariado**, permitiendo el otorgamiento y autorización de determinados actos mediante videoconferencia.

Este precepto establece expresamente que se podrán realizar por videoconferencia actos societarios, incluyendo la constitución de sociedades, nombramientos y apoderamientos mercantiles, así como **el otorgamiento de cualquier otro acto societario**, siempre que las aportaciones sean dinerarias. En este contexto, la elevación a público del contrato de compraventa de participaciones sociales se considera un acto societario susceptible de formalización por esta vía.

El procedimiento exige:

- Acceso del otorgante a la sede electrónica notarial mediante sistemas de identificación electrónica previstos en la Ley 39/2015.
- Exhibición del documento por el notario a través de la plataforma, garantizando el derecho de lectura y asesoramiento.
- Firma electrónica cualificada del otorgante, que podrá ser proporcionada gratuitamente para este acto.

- Autorización final por el notario mediante su firma electrónica cualificada.

Por tanto, **sí es posible realizar el otorgamiento por videoconferencia**, siempre que se cumplan los requisitos establecidos en el art.17 ter de la Ley del Notariado.

En caso de que no se opte por el otorgamiento mediante videoconferencia, se plantean las siguientes alternativas para garantizar la formalización del acto con plena validez jurídica:

Poder notarial otorgado en el extranjero

El Sr. Erso puede otorgar un poder ante notario en su país de residencia, facultando a una persona en España para firmar la escritura en su nombre. Este poder deberá:

- Estar **apostillado** conforme al Convenio de La Haya o, en su defecto, legalizado por vía diplomática/consular.
- Ser **traducido al español** mediante traducción jurada.
- **Remitirse físicamente a España** para su presentación ante notario.

Otorgamiento ante cónsul español

Otra alternativa consiste en que el Sr. Erso comparezca ante el consulado español en su país de residencia. El cónsul, en ejercicio de funciones notariales, autorizará el poder o incluso la escritura, con plena validez en España y sin necesidad de apostilla. Esta opción exige presencia física, pero simplifica trámites y evita legalizaciones adicionales.

La normativa vigente permite el otorgamiento por **videoconferencia**, lo que constituye la solución **más ágil**, siempre que el Sr. Erso disponga de los medios electrónicos requeridos. En caso de no ser viable, recomendamos optar por el **otorgamiento de un poder notarial** en el extranjero debidamente apostillado o, preferentemente, ante el **consulado español**, garantizando así la validez del acto.

E. Competencia de los tribunales de Barcelona

Es posible someter las controversias a los **tribunales de Barcelona** mediante pacto expreso de sumisión, conforme al art.55 LEC. En caso de no hacerlo, la

competencia se determinaría por el domicilio del demandado o el lugar de cumplimiento de la obligación, como se expone en el art.54 LEC.

Es perfectamente posible pactar que los tribunales de Barcelona sean competentes, lo que desplaza la regla general del art.54 LEC.

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

Como consecuencia de la contingencia identificada en la fase de *due diligence*, consistente en la imposibilidad de acreditar la titularidad sobre determinados desarrollos tecnológicos altamente especializados que son esenciales para el negocio de Industrias Corellia, se analizan a continuación las principales alternativas para proteger al comprador frente a este riesgo en el contrato de compraventa de participaciones sociales.

1. Condición suspensiva

Una primera opción consiste en establecer una condición suspensiva en el contrato, de forma que la compraventa no produzca efectos hasta que la sociedad acredite la titularidad de los desarrollos tecnológicos. Este mecanismo suspende la transmisión del riesgo y obliga al vendedor a regularizar la situación antes del cierre. Si la condición no se cumple, la operación no se perfecciona, evitando que el comprador asuma una sociedad con activos jurídicamente inseguros.

2. Declaraciones y garantías (Reps & Warranties)

Se recomienda incluir cláusulas de manifestaciones y garantías en las que el vendedor declare expresamente que la sociedad es titular de todos los derechos de propiedad intelectual e industrial necesarios para su actividad. En caso de falsedad o inexactitud, el vendedor asumirá responsabilidad indemnizatoria por todos los daños, costes y perjuicios derivados, incluyendo gastos de defensa y pérdida de valor de la sociedad. Este mecanismo se apoya en el régimen general del CC:

- Art.1474 CC (saneamiento por evicción).
- Art.1484 CC (saneamiento por vicios ocultos).
- Art.1101 CC (responsabilidad contractual por incumplimiento).

La ventaja es que permite reclamar incluso después del cierre, si la contingencia se descubre con posterioridad.

3. Retención del precio (Holdback)

Otra medida eficaz es pactar la retención de un porcentaje del precio (por ejemplo, entre el 10% y el 20%) durante un plazo determinado (12-24 meses), condicionado a que no se materialice la contingencia. Esta cantidad se liberará únicamente si se acredita la plena titularidad de los desarrollos tecnológicos. En caso contrario, el comprador podrá aplicarla para compensar el daño.

4. Cuenta Escrow

Complementando la retención, se puede depositar el importe retenido en una cuenta escrow administrada por un tercero neutral (por ejemplo, una entidad financiera). Este mecanismo aporta mayor seguridad y transparencia, evitando que el vendedor disponga de los fondos mientras persiste el riesgo.

5. Indemnización específica

Además de las garantías generales, se aconseja incluir una cláusula de indemnización específica que obligue al vendedor a indemnizar cualquier perjuicio económico derivado de la pérdida de titularidad o de reclamaciones de terceros sobre los activos tecnológicos. Esta cláusula debe definir el alcance, los plazos y el procedimiento para la reclamación.

6. Póliza de seguro de garantías y manifestaciones

Finalmente, puede considerarse la contratación de un seguro de Representations & Warranties, que traslada el riesgo a una aseguradora. Esta póliza cubre incumplimientos de las declaraciones y garantías del vendedor, ofreciendo una protección adicional al comprador y reduciendo la exposición directa del vendedor.

En el contexto del pacto de socios vigente en Industrias Corellia y la próxima compraventa de participaciones sociales por parte de Tradium Investments, se analiza la viabilidad de garantizar que dicho pacto quede sin efecto en el momento del cierre, considerando que Damask Holdings no acepta su resolución anticipada.

G. Propuestas frente a la extinción simultánea del pacto de socios

Los pactos sociales suelen contener limitaciones, derechos de preferencia, obligaciones de permanencia o restricciones a la transmisión que pueden afectar

significativamente la libertad del comprador tras la adquisición. Tradium Investments busca entrar en la sociedad sin restricciones, mientras que Damask Holdings no acepta resolver el pacto con antelación. Para conciliar ambas posturas, se proponen las siguientes alternativas:

1. Condición resolutoria o suspensiva

Se puede pactar que la resolución del pacto de socios opere como condición resolutoria o suspensiva del contrato de compraventa. Esto implica que, en el momento en que se transmitan todas las participaciones, el pacto de socios quedará automáticamente extinguido. Si no se cumple la transmisión, no se produce la extinción, y viceversa. Esta fórmula asegura que ambas operaciones estén interdependientes y evita riesgos de incumplimiento.

2. Acuerdo de resolución del pacto de socios de forma simultánea

Otra opción consiste en formalizar un contrato específico de resolución del pacto de socios que se firme de manera simultánea al cierre de la compraventa. De este modo, en el mismo acto en que se perfecciona la transmisión de participaciones, se extingue el pacto, garantizando la liberación inmediata del comprador respecto de las restricciones pactadas.

3. Escritura 0

Se recomienda otorgar una escritura previa en la que las partes manifiesten su voluntad de resolver el pacto de socios en el momento del closing. Este documento no extingue el pacto por sí mismo, pero deja constancia formal del compromiso, reforzando la seguridad jurídica y evitando interpretaciones contrarias. Posteriormente, en el acto de cierre, se ejecutará la resolución definitiva.

Aunque Damask Holdings no acepte resolver el pacto antes del cierre, existen mecanismos para garantizar que Tradium Investments adquiera las participaciones libres de restricciones. La solución más segura consiste en vincular la extinción del pacto al closing mediante una condición resolutoria o un acuerdo simultáneo, complementado por una escritura previa que documente la voluntad de las partes.

H. Protección frente al siniestro y cobertura del riesgo

En atención a la consulta relativa a la forma de proteger la situación derivada del siniestro sufrido por Industrias Corellia, cuyo importe del daño se desconoce en este momento y no será determinado hasta dentro de varios meses, se recomienda incorporar en el contrato de compraventa de participaciones sociales una serie de mecanismos contractuales que garanticen la adecuada cobertura del riesgo y la protección del comprador frente a posibles contingencias. A continuación, se exponen las soluciones más eficaces:

1. Retención del precio mediante Escrow

Este mecanismo consiste en retener una parte del precio de compraventa en una cuenta escrow administrada por un tercero independiente (normalmente una entidad financiera). La finalidad es disponer de fondos bloqueados que puedan aplicarse a compensar al comprador si el daño derivado del siniestro resulta superior al previsto inicialmente.

2. Cláusula de indemnidad

Tiene por objeto que el vendedor mantenga indemne al comprador frente a cualquier pérdida, coste o responsabilidad derivada del siniestro. Esta obligación es amplia y puede incluir gastos adicionales, reclamaciones de terceros y cualquier contingencia relacionada.

3. Cláusula de ajuste del precio

Permite recalcular el precio definitivo una vez conocido el importe real del daño. Si el daño es mayor que el estimado, el vendedor devolverá al comprador la diferencia.

4. Cláusula de indemnización específica

A diferencia de la indemnidad general, esta cláusula se centra exclusivamente en el siniestro identificado. El vendedor se compromete a indemnizar al comprador por cualquier daño que exceda la cobertura del seguro contratado.

5. Cláusula de manifestaciones y garantías

El vendedor debe declarar expresamente la existencia del siniestro, su estado actual, la cobertura aseguradora y cualquier circunstancia relevante. Estas

manifestaciones permiten al comprador exigir responsabilidad si resultan inexactas o incompletas.

La combinación de estos mecanismos expuestos proporciona una cobertura integral frente al riesgo derivado del siniestro. La recomendación es optar por una estructura que combine escrow con indemnización específica, complementada por manifestaciones y garantías, para asegurar la máxima protección del comprador y minimizar la exposición del vendedor a reclamaciones futuras.

CUARTA. Coinversión

A. Alternativas que garantizan el control de Tradium Investments

Respondemos a continuación a la consulta sobre las alternativas que permitirían garantizar que Tradium Investments, pese a invertir el mismo capital que Incom Capital, lidere todos los aspectos de la inversión en Kyber BidCo (incluyendo el posterior *exit*) y mantenga el control efectivo de la sociedad.

La titularidad de participaciones sociales en una S.L. confiere a su titular la condición de socio y le atribuye derechos y obligaciones reconocidos en la LSC y en los estatutos sociales. La regla general es la igualdad de derechos entre participaciones, pero la normativa admite excepciones mediante la creación de participaciones privilegiadas o la introducción de mecanismos estatutarios y contractuales que permiten modular el poder de decisión.

Alternativas societarias:

1. Creación de participaciones con derecho de voto diferenciados

La LSC y el art.184.2 RRM permiten que las participaciones sociales atribuyan derechos de voto desiguales. A diferencia de las sociedades anónimas, donde rige el principio “una acción, un voto” salvo excepciones, en las sociedades limitadas existe mayor flexibilidad. Los estatutos pueden prever que determinadas participaciones otorguen más de un voto para ciertos acuerdos, asegurando así que Tradium Investments disponga de una mayoría efectiva en las decisiones estratégicas.

2. Participaciones sin derecho de voto

Conforme a los arts.98 a 102 LSC, es posible crear participaciones sin voto, siempre que su valor nominal no exceda de la mitad del capital social. Estas participaciones confieren derechos económicos reforzados (preferencia en dividendos y en la cuota de liquidación), pero carecen de voto salvo en supuestos excepcionales. Esta estructura permitiría que Incom Capital mantenga derechos económicos equivalentes, mientras Tradium Investments concentra el poder político.

3. Nombramiento de órganos de administración

Los estatutos pueden atribuir a Tradium Investments el derecho a designar la mayoría de los miembros del consejo de administración, conforme a los arts.214 y 243 LSC. Por ejemplo, en un consejo de cinco miembros, cuatro podrían ser designados por Tradium y uno por Incom, garantizando así el control del órgano de administración, incluso con una participación del 50% en el capital.

4. Reglas de quórum y mayorías reforzadas

El art.199 LSC permite establecer en los estatutos mayorías reforzadas para la adopción de acuerdos sociales. Se puede exigir el voto favorable de Tradium Investments para determinadas decisiones clave, o atribuir al presidente del consejo (designado por Tradium) un voto de calidad en caso de empate, asegurando el liderazgo en situaciones de bloqueo.

Alternativas extrasocietarias:

1. Pactos parasociales

Tradium Investments e Incom Capital pueden suscribir un pacto de socios que complemente las previsiones estatutarias, estableciendo derechos de veto, obligaciones de voto en junta, derechos de arrastre (*drag-along*) y acompañamiento (*tag-along*), así como mecanismos para el *exit*. Estos pactos, aunque no inscribibles en el Registro Mercantil, son vinculantes entre las partes y constituyen una herramienta eficaz para garantizar el control estratégico.

2. Acuerdos de sindicación de voto

Los socios pueden acordar que, para determinadas decisiones, Incom Capital se compromete a votar en el mismo sentido que Tradium Investments. Este mecanismo refuerza la posición de Tradium en la toma de decisiones sin alterar la estructura societaria.

Se observa que existen diversas alternativas para garantizar que Tradium Investments mantenga el control de Kyber BidCo pese a la igualdad de aportaciones. Las más sólidas combinan mecanismos estatutarios (como la atribución de derechos de voto diferenciados, el nombramiento mayoritario en el consejo y la fijación de mayorías reforzadas) con pactos parasociales que regulen derechos de veto, arrastre y sindicación de voto. Esta estructura asegura el liderazgo de Tradium en la gestión y en el *exit*, respetando la normativa societaria y ofreciendo seguridad jurídica.

B. Regulación en los estatutos sociales de Kyber BidCo

En lo que se refiere a la posibilidad de reflejar en los estatutos sociales de Kyber BidCo el acuerdo alcanzado entre Tradium Investments e Incom Capital, conforme al cual determinadas materias muy concretas (como ampliaciones de capital sin derechos de preferencia para todos los socios, modificaciones estructurales, el nombramiento o reelección de una firma de auditoría distinta de una Big Four o la suscripción de acuerdos por Kyber BidCo con sus administradores o personas vinculadas a ellos) requieran el consentimiento de ambos socios, se procede a exponer lo siguiente.

Los estatutos sociales pueden fijar **mayorías reforzadas** para la adopción de acuerdos sobre **determinadas materias**, sin llegar a exigir unanimidad según establece el art.200 LSC. Además, la doctrina y la práctica societaria admiten que los estatutos puedan requerir, junto con un determinado porcentaje de capital social, el voto favorable de socios concretos.

Por ejemplo, para la adopción de acuerdos relativos a ampliaciones de capital sin derecho de preferencia, modificaciones estructurales (fusión, escisión, transformación), nombramiento o reelección de auditores distintos de una Big Four, y para la aprobación de operaciones vinculadas con administradores o personas relacionadas podría requerirse:

- El **voto favorable de socios** que representen al menos **[X]% del capital social**, y
- El **consentimiento expreso de Tradium Investments e Incom Capital**, independientemente de su participación.

En definitiva, es posible reflejar en los estatutos sociales de Kyber BidCo que determinadas materias requieran el consentimiento expreso de Tradium Investments e Incom Capital, mediante cláusulas que establezcan mayorías reforzadas y la exigencia del voto favorable de ambos socios, conforme a lo previsto en el art.200 LSC.

Respondemos a continuación a la consulta planteada por el Sr. Krennic sobre la estructura del órgano de administración de Kyber BidCo, y en particular sobre la propuesta de constituir un consejo de administración integrado por cinco miembros, los cuales serían designados por Tradium Investments y uno por Incom Capital.

Desde un **punto de vista jurídico**, la LSC establece en su art.160 que la junta de socios es competente para el nombramiento y separación de administradores. Asimismo, el art.214 dispone que la junta es el órgano competente para nombrar a los administradores, salvo disposición estatutaria en contrario. El apartado segundo del mismo artículo permite que los estatutos sociales prevean sistemas especiales de designación, atribuyendo a determinados socios o grupos de socios la facultad de proponer o designar miembros del órgano de administración. Por tanto, la propuesta es jurídicamente **viable**, siempre que se recoja en los estatutos sociales, otorgando a Tradium Investments el derecho a designar uno, y que la junta formalice dichos nombramientos conforme a las propuestas presentadas por cada socio.

Desde la **óptica del gobierno corporativo**, la composición propuesta presenta ventajas. Un consejo reducido favorece la agilidad en la toma de decisiones, reduce costes y facilita la selección de perfiles adecuados. Además, la mayoría atribuida a Tradium Investments refleja su posición como socio mayoritario, lo que es coherente con la estructura accionarial. No obstante, también existen inconvenientes que conviene considerar. Una concentración tan elevada de poder en un único socio puede limitar la diversidad de opiniones y la independencia del órgano, lo que podría generar riesgos en términos de supervisión y control.

Si la sociedad está sujeta a normativa especial (por ejemplo, cotizada o regulada) podría ser necesario incorporar consejeros independientes para cumplir con estándares de buen gobierno.

En consecuencia, aunque la propuesta es legalmente adecuada, es recomendable valorar mecanismos adicionales que refuercen la transparencia y la protección del socio minoritario. Entre las alternativas posibles se encuentran ampliar el consejo a siete miembros, otorgando a Incom Capital la designación de dos consejeros, o incorporar uno o más consejeros independientes que aporten imparcialidad y experiencia.

También puede considerarse la creación de comités internos, como el de auditoría o el de nombramientos, con participación equilibrada.

C. Responsabilidad como consejero de Kyber BidCo

En relación con la inquietud acerca de la **responsabilidad que podría asumir en el desempeño de su cargo como consejero de Kyber BidCo**, se nos ha solicitado nuestra opinión sobre la posibilidad de ejercer dicho cargo no directamente como persona física, sino a través de una persona jurídica que sea nombrada administradora, con el objetivo de que la responsabilidad recaiga exclusivamente en dicha persona jurídica.

La LSC en su art.212, permite que una **persona jurídica sea nombrada administradora**. Además, el art.212 bis establece que, en tal caso, la persona jurídica deberá designar a una sola persona física para el ejercicio permanente de las funciones propias del cargo.

Por su parte, el art.236 dispone que los administradores responderán frente a la sociedad, los socios y los acreedores sociales por los actos u omisiones contrarios a la ley o a los estatutos, o por los realizados incumpliendo los deberes inherentes al cargo, siempre que haya intervenido dolo o culpa. Es importante subrayar que, cuando **el administrador es una persona jurídica, la responsabilidad no se limita a ésta, sino que se extiende también a la persona física designada como representante**. Así lo confirma el apartado quinto del art.236, que establece expresamente la responsabilidad solidaria de ambos.

De este modo, la idea de que la **responsabilidad** se traslada únicamente a la persona jurídica es errónea, ya que **se amplía a dos sujetos**.

Desde una perspectiva práctica, ejercer el cargo como representante de una persona jurídica ofrece ciertas **ventajas**.

Por un lado, ofrece una **mayor flexibilidad organizativa y profesional**. Permite canalizar la actividad de administración a través de una entidad profesional (holding o sociedad de servicios). Esto facilita la organización interna, el apoyo administrativo y la gestión de obligaciones formales.

Por otro lado, **aporta flexibilidad**, ya que en caso de incapacidad, conflicto o cambio personal, la persona jurídica puede designar un nuevo representante sin necesidad de que la junta general modifique la composición del órgano de administración. Además, garantiza **mayor continuidad**, pues la persona jurídica puede mantener su presencia estable en el consejo incluso si el representante cambia por motivos laborales o personales, lo que resulta especialmente útil en grupos empresariales.

Sin embargo, también existen **desventajas** significativas.

La principal es la **doble responsabilidad legal**. Responden tanto la persona jurídica administradora como la persona física representante, lo que no reduce la exposición patrimonial, sino que la amplía. A ello se suma una **mayor carga formal y documental**, ya que la persona jurídica debe aceptar el cargo, designar y mantener actualizado al representante, responder de su actuación y gestionar sus obligaciones. Existe además un **riesgo reputacional y de responsabilidad cruzada**, pues si la persona jurídica incurre en problemas en otros negocios, puede afectar a su posición en Kyber BidCo y viceversa. Finalmente, en caso de procedimientos judiciales, los tribunales analizan la conducta de ambos, lo que duplica los focos de imputación y puede complicar la defensa.

En conclusión, la opción de ejercer el cargo como representante de una persona jurídica no elimina la responsabilidad personal, sino que la amplía. Si bien ofrece ventajas organizativas y de continuidad, también implica mayores cargas y riesgos adicionales. Por tanto, desde el punto de vista de responsabilidad, no supone una protección superior frente a la designación directa como persona física. La elección debe basarse en criterios de estructura empresarial y conveniencia operativa, más que en la expectativa de limitar la responsabilidad.

D. Pignoración de las participaciones sociales de Industrias Corellia y sus filiales

En cuanto a la **posibilidad de pignorar las participaciones sociales de Industrias Corellia y de sus filiales como parte del paquete de garantías en la financiación** se procede a exponer lo siguiente:

El art.106 LSC establece los requisitos formales para la transmisión de participaciones sociales y para la constitución de derechos reales sobre ellas, entre los que se incluye la prenda. De acuerdo con esta normativa, la **constitución de una prenda sobre participaciones sociales es jurídicamente posible, siempre que se cumplan las condiciones previstas en la ley.**

Durante la vigencia de la prenda, el ejercicio de los derechos de socio corresponde al propietario de las participaciones, esto es, al pignorante, salvo disposición contraria en los estatutos sociales. El acreedor pignoraticio, por su parte, está obligado a facilitar el ejercicio de estos derechos, conforme al art.132.1 LSC. Esto significa que, salvo pacto estatutario que disponga lo contrario, el socio que constituye la prenda mantiene sus derechos políticos y económicos, aunque las participaciones estén gravadas.

En cuanto a los **requisitos esenciales del contrato de prenda**, conforme al CC, deben cumplirse las siguientes condiciones:

- Que la prenda se **constituya para garantizar el cumplimiento** de una obligación principal.
- Que las **participaciones pignoradas** pertenezcan en **propiedad al pignorante**.
- Que el **pignorante** tenga la **libre disposición de sus bienes** o esté legalmente **facultado** para ello.

En el caso de participaciones sociales, además de cumplir con estos requisitos generales, será necesario formalizar la prenda en **escritura pública** y proceder a su **inscripción en el libro registro de socios** de la sociedad emisora, lo que garantiza su oponibilidad frente a terceros y la correcta publicidad del gravamen. Asimismo, se deberá verificar que los estatutos sociales no contienen restricciones o condiciones adicionales para la constitución de derechos reales sobre las participaciones, ya que es habitual que se exija autorización previa de la junta o del órgano de administración.

Por tanto, la pignoración de las participaciones de Industrias Corellia y de sus filiales como parte del paquete de garantías es **jurídicamente viable**, siempre que se

cumplan los requisitos legales y estatutarios aplicables, se formalice en escritura pública y se inscriba en el libro registro de socios.

Es jurídicamente posible constituir una hipoteca sobre determinados inmuebles propiedad de Industrias Corellia, siempre que dichos bienes sean **susceptibles de inscripción registral** y se cumplan los requisitos generales de la LH y del CC. Tanto el **art.106 de la LH** como el **art.1874 del CC** establecen expresamente que pueden ser hipotecados los **bienes inmuebles** y los **derechos reales enajenables** constituidos sobre ellos, sin imponer limitación alguna adicional en función de la condición de la entidad titular o de su actividad mercantil. Por consiguiente, cualquier inmueble inscrito y perteneciente a Industrias Corellia puede ser objeto de hipoteca para garantizar obligaciones propias o ajenas.

Debe precisarse que la hipoteca sobre inmuebles es un mecanismo **plenamente diferente** de la prenda de acciones o participaciones regulada en el **art.132 LSC**, cuyo ámbito se refiere exclusivamente a la constitución de garantías sobre **participaciones sociales o acciones** y no afecta a la posibilidad de gravar bienes inmuebles. La prenda societaria opera en un plano distinto y no limita en modo alguno la capacidad de Industrias Corellia para **hipotecar sus activos inmobiliarios**, los cuales, como bienes inmuebles inscribibles, pueden ser gravados sin interferencia con el régimen societario.

Por todo ello, y a la luz de los artículos citados, **no existe impedimento legal para que Industrias Corellia otorgue hipoteca sobre sus inmuebles**, siendo esta una garantía real plenamente válida y eficaz para asegurar obligaciones frente a terceros.

QUINTA. Disputa Post M&A.

Debemos partir de la cláusula contractual que limita la responsabilidad de los vendedores, estableciendo que no responderán por daños notificados por el comprador transcurrido un año desde el cierre de la operación. Esta previsión constituye una cláusula de limitación temporal de responsabilidad, habitual en contratos de compraventa de participaciones sociales, y en principio válida conforme al principio de autonomía de la voluntad y el *pacta sunt servanda*, que obliga a cumplir lo pactado.

Ahora bien, la existencia de esta cláusula no excluye la posibilidad de plantear demanda si concurren circunstancias que la hagan ineficaz. La estrategia jurídica debería

centrarse en impugnar la validez del contrato cuando los daños deriven **conductas dolosas**.

El dolo, como se expone en el art.1265 CC es un vicio del consentimiento que da lugar a la anulación del contrato.

Aunque en el contrato se fijó un plazo de un año para notificar daños, las acciones indemnizatorias derivadas de incumplimiento contractual prescriben a los cinco años desde que la acción pudo exigirse el cumplimiento de la obligación, lo que significa que, si se acredita dolo, la reclamación no estaría necesariamente extinguida por el transcurso del año pactado.

Tiene sentido plantear demanda si existen indicios sólidos de dolo. En la estrategia lo correcto sería indicar que el dolo permite impugnar el contrato por anulabilidad.

En el supuesto de que se presentara una **reclamación judicial contra Damask Holdings**, para determinar el órgano jurisdiccional competente para conocer de dicha reclamación debemos partir de la **naturaleza de la controversia**, que es claramente **societaria**. El art.87.6.a) LOPJ atribuye a los **Juzgados de lo Mercantil** competencia para conocer de las cuestiones relacionadas con las sociedades mercantiles. Por tanto, desde el punto de vista de la **competencia objetiva**, no cabe duda de que debería interponerse ante los **Juzgados de lo Mercantil**.

Respecto a la **competencia territorial**, en ausencia de pacto de sumisión o cláusula arbitral, la regla general sería acudir al domicilio del demandado en España, conforme a lo dispuesto en la LEC. Si Damask Holdings tuviera domicilio en territorio nacional, ese sería el foro competente; en caso contrario, se aplicarían las normas de competencia internacional y, subsidiariamente, el lugar donde deba cumplirse la obligación o donde se encuentre el centro de intereses afectado. Sin embargo, en este supuesto concreto, se indica la existencia de un pacto de sumisión a los **Juzgados de Barcelona**, lo que desplaza las reglas generales y determina la competencia territorial.

En consecuencia, la demanda debe interponerse ante los **Juzgados de lo Mercantil de Barcelona**, por concurrir tanto la competencia objetiva derivada de la materia societaria como la competencia territorial fijada por la sumisión expresa.

El procedimiento aplicable será el **juicio ordinario**, conforme al art.249 LEC, tanto por la materia societaria como por la cuantía superior a 15.000 euros.

Además, en el presente procedimiento, es **preceptiva la intervención de procurador y abogado**.

Las partes deben comparecer en juicio representados por procurador, salvo en los casos expresamente exceptuados como establece el art.23 LEC.

Las partes deben actuar asistidas por abogado, salvo en procedimientos cuya cuantía no supere los 2.000 euros o en aquellos que la ley exceptúa expresamente según el art.31 LEC.

En este caso, el procedimiento analizado no se encuentra dentro de las excepciones previstas por la LEC. Por lo tanto, la comparecencia en juicio debe realizarse necesariamente **por medio de procurador y con la asistencia de abogado**.

Para valorar los honorarios de dichos profesionales se debe partir en primer lugar del **RD 434/2024, de 30 de abril**, que regula los aranceles aplicables a los **procuradores**, estableciendo unos importes fijos y variables según la naturaleza del procedimiento y unos límites máximos para evitar honorarios desproporcionados. Este sistema se fundamenta en el principio de proporcionalidad, atendiendo a la cuantía del litigio y la complejidad del asunto. El procurador no negocia libremente sus honorarios, sino que se ajusta a los aranceles fijados por la norma.

Además, el **art.34 LEC** regula el mecanismo para reclamar dichos honorarios frente al cliente moroso. El procurador debe presentar una cuenta detallada y justificada ante el Letrado de la Administración de Justicia, y si el cliente es persona física, acompañar el contrato suscrito para que el juez pueda controlar posibles cláusulas abusivas.

Por su parte, los **honorarios de los abogados** se regulan de manera distinta. El **art.35 LEC** establece que los abogados tienen derecho a percibir los honorarios pactados con su cliente, y en caso de discrepancia, podrán acudir al procedimiento de jura de cuentas para reclamar lo adeudado. A diferencia del procurador, el abogado sí negocia libremente sus honorarios, que deben fijarse en una hoja de encargo profesional, conforme a las normas deontológicas y a criterios de proporcionalidad (complejidad del asunto, tiempo invertido, especialización y cuantía del litigio). No obstante, cuando se trata de condena en costas, el **art.394.3 LEC** impone un límite: los honorarios del

abogado que debe pagar la parte vencida no pueden superar la tercera parte de la cuantía del proceso.

Una vez dictada sentencia en primera instancia, las partes disponen de diversos **mecanismos de impugnación** previstos en la LEC. Los recursos que cabrían en este caso son, el recurso de apelación y el recurso de casación.

Por un lado, el **recurso de apelación** es el recurso ordinario por excelencia contra las sentencias dictadas en primera instancia por los Juzgados de Primera Instancia. Se interpone **ante el mismo órgano** que dictó la resolución, pero se resuelve por la **Audiencia Provincial** correspondiente. Dicho recurso permite una revisión completa de la resolución impugnada, tanto en hechos como en derecho (art.455 LEC).

Su plazo es de **20 días hábiles** desde la notificación de la sentencia impugnada (art.458 LEC). Además, tiene un efecto suspensivo respecto a la ejecución de la sentencia, salvo que se trate de resoluciones que admitan ejecución provisional.

Por otro lado, el **recurso de casación** es un recurso extraordinario, limitado a cuestiones jurídicas (infracción de norma procesal o sustantiva siempre que concurra interés casacional o contra sentencias dictadas para la tutela judicial civil susceptibles de recurso de amparo, aun cuando no exista interés casacional). Se interpone ante la **Audiencia Provincial** que dictó la sentencia en apelación, pero la resuelve el TS (art.477 LEC). Por último, el plazo de interposición de este recurso es de **20 días** desde el día siguiente a la notificación de la sentencia (art.479 LEC).

4. CONCLUSIONES

Primera. Reorganización societaria previa a la venta

Del análisis efectuado se desprende que la segregación regulada constituye la alternativa jurídicamente más adecuada para preparar la venta separada de las distintas líneas de negocio del grupo Industrias Corellia. Esta operación permite aislar ramas de actividad mediante sucesión universal, sin alterar la estructura accionarial ni el equilibrio de poder entre los socios, reduciendo significativamente los riesgos de impugnación y garantizando un elevado nivel de seguridad jurídica frente a terceros.

Segunda. Eficacia y alcance de los pactos parasociales

Los pactos suscritos entre los socios deben calificarse como pactos parasociales omnilaterales, válidos y vinculantes entre sus firmantes conforme al art.1091 CC, pero no oponibles frente a la sociedad en virtud del art.29 LSC. Su incumplimiento no afecta a la validez de los acuerdos societarios, pero sí puede generar responsabilidad contractual entre los socios obligados, siendo esta la vía principal de tutela para la parte perjudicada.

Tercera. Aumento de capital y oposición de la mayoría

La negativa de los socios mayoritarios de Desarrollos Yavin a aprobar un aumento de capital impide su adopción desde el punto de vista societario, al no alcanzarse la mayoría exigida por el art.199 LSC. No obstante, dicha oposición no excluye la posible responsabilidad contractual derivada del incumplimiento de compromisos asumidos en pactos parasociales, siendo reducida la viabilidad de una impugnación del acuerdo de la junta por lesión del interés social en ausencia de abuso de mayoría claramente acreditado.

Cuarta. Reparto de dividendos

Desde una perspectiva patrimonial, y conforme al art.273 LSC, el importe máximo teórico distribuible podría alcanzar los 238 millones de euros. Sin embargo, al tratarse de una distribución anterior a la formulación y aprobación de las cuentas anuales, resulta de aplicación el régimen del dividendo a cuenta del art.277 LSC, lo que limita el importe máximo legalmente repartible a **100 millones de euros**. El reparto exige la elaboración de un estado contable justificativo por parte del órgano de administración y el estricto cumplimiento de las garantías legales de solvencia y conservación del capital.

Quinta. Impacto del reparto de dividendos en la compraventa

El reparto de dividendos previo a una operación de compraventa **incide directamente** en el *Equity Value* de la sociedad y, en consecuencia, en el precio final de la transacción, especialmente en estructuras de valoración *cash free/debt free*. Esta circunstancia justifica la inclusión de mecanismos contractuales específicos (*locked box*, *leakage*, declaraciones y garantías) destinados a preservar la neutralidad económica de la operación y evitar conflictos posteriores.

Sexta. Venta de participaciones y forma del contrato

La transmisión de participaciones sociales es **válida** mediante **contrato privado**, sin que la elevación a público constituya un requisito de validez. No obstante, la escritura pública resulta altamente recomendable por razones de **seguridad jurídica, prueba y oponibilidad** frente a la sociedad y terceros, facilitando además la inscripción en el libro registro de socios y la plena eficacia de la transmisión.

Séptima. Autorizaciones administrativas y plazos de cierre

Si bien **no existe una prohibición legal** absoluta que impida ejecutar la operación de compraventa en el plazo de un mes, la necesidad de obtener autorizaciones administrativas en materia de inversión extranjera, especialmente por la posible afectación a intereses estratégicos o de defensa, hace que dicho plazo resulte, en la práctica, **difícilmente alcanzable**.

Octava. Protección del comprador frente a contingencias identificadas

Las contingencias detectadas en la fase de *due diligence*, tanto en materia de propiedad intelectual como en relación con siniestros de cuantía indeterminada, pueden mitigarse eficazmente mediante una combinación de condiciones suspensivas, declaraciones y garantías, cláusulas de indemnidad, retenciones de precio, cuentas escrow y, en su caso, seguros de manifestaciones y garantías.

Novena. Coinversión y control societario

Existen mecanismos suficientes, tanto estatutarios como extrasocietarios, para garantizar que Tradium Investments mantenga el control efectivo de la sociedad vehículo pese a una inversión económica paritaria, destacando la atribución de derechos de voto diferenciados, el control del órgano de administración y la suscripción de pactos de socios que regulen la toma de decisiones estratégicas y el *exit*.

Décima. Conclusión final

En conjunto, el escenario analizado pone de manifiesto la necesidad de abordar las operaciones de reorganización societaria, reparto de dividendos y compraventa de participaciones de forma coordinada, anticipando los riesgos legales y articulando soluciones contractuales y societarias que garanticen la seguridad jurídica, la estabilidad de la operación y la protección de los intereses de las partes implicadas.

Tal es el dictamen que se emite, susceptible de ampliación o matización en aquellos extremos que se estime oportuno, y que se somete a cualquier otro parecer más autorizado en Derecho.

Y para que así conste, se firma en Madrid, a 19 de diciembre de 2025.