



Trabajo de Fin de Máster

Realizado por: Irene Martínez de Santiago

Tutor: Fernando Gutiérrez Rizaldos

MÁSTER UNIVERSITARIO EN ACCESO A LA ABOGACÍA Y LA PROCURA
GRUPO C

El presente trabajo de Fin de Máster consiste en un dictamen jurídico que se divide a su vez en 6 apartados abordando las distintas consultas jurídicas planteadas por cada una de las partes intervenientes en la presente situación

INTRODUCCIÓN

1. SEPARACIÓN DE LOS NEGOCIOS	5
1.1. ¿Sería conveniente llevar algún tipo de operación preparatoria en cuanto a la estructura societaria del grupo?	5
1. 2. Propuesta de reorganización societaria del grupo a los efectos de alcanzar los fines indicados	5
1.3. Califique jurídicamente el acuerdo celebrado entre Industrias Corellia y los restantes socios de Desarrollos Yavin.....	10
1.4. Argumentos que esgrimen los socios de Desarrollos Yavin para oponerse al aumento de capital:.....	11
1.5. Consecuencias de que los restantes socios de Desarrollos Yavin votaran en contra de la adopción del acuerdo de aumento de capital en una junta celebrada a tal efecto.....	12
1.6. Remedios tendría Industrias Corellia a su alcance frente a un eventual acuerdo de Desarrollos Yavin de no aumentar capital para dar cumplimiento a lo pactado en el acuerdo entre Industrias Corellia y los restantes socios de Desarrollos Yavin. El Sr. Ozzel le pide también que valore las posibilidades de que prospere una eventual impugnación del acuerdo de no aumentar el capital de Desarrollos Yavin.....	13
1.7. Obligatoriedad de la elevación a público del pacto parasocial.....	15
1.8. Mayorías necesarias para llevar a cabo la venta de la Sociedad	17
1.9. Posibilidad de llevar a cabo la separación de negocios incluso con la oposición del Sr. Antilles	20
1.10.Respuesta en el caso de que el pacto de socios de Industrias Corellia se pronunciase en los mismos términos que su artículo 10.....	21
2. REPARTO DE DIVIDENDOS:.....	22
2.1. Importe máximo del dividendo a repartir.....	22
2.2. Procedimiento para el Reparto de Dividendos según la Ley de Sociedades de Capital... ..	24
2.3. Impacto del reparto de dividendos en la operación de venta:	26
3. VENTA DE INDUSTRIAS CORELLIA	27
3.1. Cuestión legal que imposibilita ejecución de operación venta.....	27
3.2. Índice de contrato de venta de participaciones.....	28
3.3. Necesidad de elevar a público el contrato de compraventa de participaciones sociales de Industrias Corellia. Y consecuencias de no elevación.	33
3.4. Posibilidad de otorgamiento escritura vía conferencia.....	34
3.5. Cláusula de sumisión expresa contrato de compraventa.	37

3.6. Formas de proteger en el contrato de compraventa contingencia propiedad industrial ...	37
3.7. Conflicto pactos parasociales y soluciones	39
3.8. Contingencia económica incierta y forma de protección en el contrato.....	40
4. COINVERSIÓN	41
4.1. Tradium Investments desea mantener el control de Kyber BidCo, qué alternativas existen.	41
4.2. Para cuestiones concretas será necesario el acuerdo de ambos socios. De qué manera podrán regularse estas cuestiones.....	44
4.3. Propuesta composición órgano de administración de Kyber BidCo el acuerdo alcanzado entre Tradium Investments e Incom Capital consiste en que Tradium Investments podrá designar a la mayoría de sus consejeros, e Incom Capital podrá designar como mínimo a un consejero. Indica si considera que esta propuesta de estructura de composición del consejo de administración es adecuada desde un punto de vista legal y en particular de derecho societario y de gobierno corporativo, y en caso contrario, que le indique los inconvenientes que identifique y que le planteé alternativas.....	44
4.4. Indique las ventajas y desventajas de ejercer el cargo de consejo directamente como persona física, o indirectamente como representante de una persona jurídica.....	46
4.5. Posibilidad pignoración participaciones sociales	47
4.6. Posibilidad otorgamiento hipoteca sobre inmuebles de la sociedad	49
5. DISPUTA POST M&A.....	50
5.1. Teniendo en cuenta que en el contrato de compraventa de participaciones sociales De Industrias Corellia se previó expresamente que en ningún caso los vendedores serían responsables por daños notificados por el comprador más tarde de transcurrido un año desde la fecha de cierre de la operación de compraventa, el Sr. Krennic le pregunta si cree que tiene sentido plantear demanda, y en caso de que su respuesta sea afirmativa, cuál debería ser la estrategia a seguir en la demanda.....	50
5.2. Órgano competente	50
5.3. Tipo de procedimiento	51
5.4. Intervención preceptiva de procurador y abogado	51
5.5. Valoración honorarios.....	51
5.6. Tipos de recursos que caben contra sentencia que se dicte en primera instancia.....	52

INTRODUCCIÓN:

El presente dictamen aborda las cuestiones planteadas para ofrecer una solución adecuada a cada situación expuesta.

El grupo se articula en torno a Industrias Corellia, que presta servicios centrales, ostenta las principales licencias y supervisa diversas líneas de negocio, incluidas sociedades participadas como Desarrollos Yavin. El grupo ha experimentado operaciones societarias y de capital que han configurado una estructura accionarial diversificada, culminando con la entrada de Damask Holdings como socio de control y la suscripción de pactos de socios que condicionan decisiones estratégicas.

El grupo ha afrontado conflictos en materia de financiación y relaciones con socios minoritarios, especialmente en Desarrollos Yavin, así como discrepancias en el contexto de la estrategia de salida de Damask Holdings, orientada a la maximización del valor mediante la eventual desinversión de determinadas actividades. Este proceso se ve condicionado por restricciones estatutarias, la intención de distribuir dividendos y contingencias sobrevenidas, como el siniestro en la planta de Murcia.

El análisis culmina con la estructuración de una operación de coinversión internacional para adquirir el 100 % de Corellia, mediante un vehículo conjunto entre Tadium Investments e Incom Capital, y con el examen del conflicto post-M&A derivado de contingencias no reveladas en el proceso de adquisición.

1. SEPARACIÓN DE LOS NEGOCIOS

1.1. ¿Sería conveniente llevar algún tipo de operación preparatoria en cuanto a la estructura societaria del grupo?

Sí, sería conveniente.

El objetivo de Damask Holdings es vender por separado el negocio de telecomunicaciones (sociedades 1, 2 y 5) y el resto de las líneas de negocio (Desarrollos Yavin, S.L. y la sociedad 4). La estructura actual del grupo, con Industrias Corellia, S.L. como holding y titular de participaciones en todas las filiales, no facilita una venta separada eficiente, ya que los negocios están integrados bajo una misma matriz y existen posibles solapamientos de activos, servicios y recursos compartidos.

1. 2. Propuesta de reorganización societaria del grupo a los efectos de alcanzar los fines indicados

1. Escisión del grupo:

La escisión, regulada en el Real Decreto-ley 5/2023 (en adelante RDL 5/2023), permite que una sociedad transmita en bloque una o varias partes de su patrimonio, que constituyan ramas de actividad, a una o varias sociedades beneficiarias. Esta transmisión se realiza con sucesión universal de derechos y obligaciones, lo que simplifica la transferencia de activos y pasivos asociados a la línea de negocio que se pretende vender.

Debemos de tener en cuenta que la escisión, tanto **total como parcial**, presenta una **complejidad alta**.

En ambos tipos de escisiones, es necesaria una valoración y asignación detallada de los activos y pasivos para evitar conflictos entre las nuevas sociedades y los socios, así como una coordinación con terceros para revisar contratos, licencias, autorizaciones y relaciones laborales. También pueden surgir bloqueos o retrasos por la oposición de acreedores o el ejercicio del derecho de separación de socios. Además, la gestión posterior a la escisión implica reorganizar la estructura, la contabilidad y la operativa de las sociedades resultantes.

Ambas clases de escisión conllevan **costes** notariales y registrales elevados por la necesidad de otorgar e inscribir varias escrituras, además de honorarios de asesores jurídicos, fiscales, laborales, expertos independientes y auditores. Si la sociedad está sujeta a auditoría, será obligatorio auditar el balance de escisión. También genera costes de publicación en el BORME y en prensa, así como costes internos derivados de los recursos dedicados a la operación y a la reorganización posterior. Aunque puede acogerse al régimen fiscal especial de reestructuración, debe analizarse su aplicación en cada caso. Finalmente, las nuevas sociedades pueden asumir costes adicionales de integración y adaptación relacionados con sistemas, personal o recursos.

Podemos poner un ejemplo de estos costes:

- Honorarios jurídicos y coordinación de la operación: 35.000-40.000 €
- Publicaciones (BORME y en prensa): 1.000 – 2.000 €
- Notario¹ y Registro: El coste de las escrituras podrá ser en torno a 2.000€ y las inscripciones de este tipo de operaciones en el Registro son de aproximadamente 2.000 €.

A continuación, procedemos a explicar de forma detallada los tipos de escisión que se regulan en el RDL 5/2023 y las implicaciones de cada una de ellas al caso concreto.

2.1. Escisión total (artículo 59 RDL 5/2023)

Implica la disolución sin liquidación de la sociedad matriz, transmitiendo en bloque todo su patrimonio a dos o más sociedades de nueva creación o ya existentes, de modo que los socios de la escindida pasan a ser socios de las beneficiarias en la misma proporción.

Se recomienda realizar esta operación en el caso de que se busque una ruptura total y definitiva entre líneas de negocio y socios.

En cuanto a sus ventajas:

- Separación absoluta de negocios y patrimonios: la escisión total implica la disolución de Industrias Corellia, S.L. y la transmisión de la totalidad de su patrimonio a dos o más sociedades beneficiarias (nuevas o preexistentes), cada una de las cuales recibiría una rama de actividad (por ejemplo, una sociedad para el negocio de telecomunicaciones y otra para el resto de las líneas, como Desarrollos Yavin y la sociedad 4).
- Facilitación de la venta o transmisión de unidades de negocio: al crear sociedades independientes con activos y pasivos claramente delimitados, se simplifica la venta de una o varias de estas entidades a terceros.
- Los socios de Industrias Corellia recibirían participaciones en las nuevas sociedades beneficiarias en proporción a su participación original, pudiendo decidir si permanecen en ambas, venden una de ellas o se especializan en el negocio de su preferencia. Puede utilizarse para resolver conflictos internos entre socios, permitiendo que cada grupo de socios continúe con la explotación de los activos de manera independiente.

2.2. Escisión parcial (artículo 60 RDL 5/2023)

Consiste en que una sociedad (la escindida) transmite una o varias partes de su patrimonio, que constituyen una o varias ramas de actividad (es decir, unidades económicas autónomas), a una o varias sociedades beneficiarias, ya sean de nueva creación o preexistentes.

Ventajas de la escisión parcial:

- La escisión parcial permite aislar el perímetro de telecomunicaciones para su venta separada, agrupando las líneas civil, militar e internacional bajo una misma

¹ Los notarios cuentan con unos aranceles que se regulan en: *Real Decreto 1426/1989, de 17 de noviembre, por el que se aprueba el Arancel de los Notarios*.

sociedad beneficiaria. Además, simplifica la operación al posibilitar la transmisión del 100% de la nueva Sociedad en una sola venta, sin necesidad de transferir activos uno a uno.

- La escisión parcial permite que los socios de Industrias Corellia reciban participaciones en la nueva sociedad beneficiaria en la misma proporción que ostentan en la sociedad escindida, manteniendo así la continuidad de la propiedad y evitando conflictos internos entre socios.

2.3. Escisión financiera (artículo 76.2.1ºc Ley del Impuesto sobre Sociedades)

Es una operación en la que la sociedad escindida transmite a otra sociedad (de nueva creación en este caso) un conjunto de participaciones mayoritarias en filiales que constituyen una unidad económica. Los socios de la transmitente reciben valores de la adquirente en proporción a sus participaciones, reduciendo el capital social y reservas de la escindida.

Ventajas escisión financiera:

- Agrupa en una sociedad las participaciones mayoritarias de filiales de una línea de negocio (telecomunicaciones), separándolas del resto. Cada bloque queda diferenciado para venta independiente.
- Los socios de Industrias Corellia reciben participaciones en la nueva sociedad en idéntica proporción, evitando dilución o alteración de mayorías.
- Mayor flexibilidad: tras la escisión, se puede vender el holding de telecomunicaciones (o de otras líneas) sin afectar al resto del grupo.
- Permite que socios no interesados en vender mantengan su participación en el resto del grupo, o facilita entrada de nuevos socios en líneas específicas.

Tras la escisión financiera planteada, se crea una nueva sociedad que pasa a ser “hermana” de Industrias Corellia, S.L., ya que ambas quedan participadas directamente por los mismos socios y en la misma proporción. Industrias Corellia, S.L. mantiene en su patrimonio las sociedades dedicadas al negocio de las telecomunicaciones, mientras que la nueva sociedad beneficiaria recibe las participaciones en Desarrollos Yavin, S.L. y en la empresa 4, que agrupan las restantes líneas de negocio.

Para el caso concreto la escisión financiera resulta adecuada ya que permite alcanzar el objetivo de Damask Holdings de separar las líneas de negocio para maximizar el valor en la venta, manteniendo al mismo tiempo la estabilidad en la estructura accionarial (los socios originales de Corellia pasan a ser también socios de la nueva sociedad, sin que se altere su porcentaje de participación) y minimizando los conflictos con los socios minoritarios. El resultado: existen dos sociedades paralelas, cada una con actividades diferenciadas, lo que facilita la gestión independiente de cada bloque de negocio y permite, si se desea, la venta separada de cualquiera de ellos.

El calendario de ejecución de las escisión es el siguiente:

FASE INICIAL: REDACCIÓN PROYECTO ESCISIÓN
1. Redacción del proyecto de escisión 2. Publicación en web corporativa o Registro Mercantil (en adelante RM)
FASE DE INFORME Y DE BALANCE
1. Informe de administradores 2. Informe de expertos independientes 3. Balance de escisión (cerrado a fecha próxima y auditado si procede) 4. Publicación en BORME y diario provincial
FASE DE APROBACIÓN DE LA JUNTA GENERAL
1. Convocatoria de Junta General (conforme a estatutos y RDL 5/2023) 2. Celebración de Junta y aprobación del proyecto
FASE DE PUBLICIDAD Y ELEVACIÓN A ESCRITURA PÚBLICA
1. Publicidad del acuerdo 2. Elevación a escritura pública ante notario 3. Inscripción en RM
FASE DE OPOSICIÓN DE LOS SOCIOS Y ACREDITORES
Plazo de 1 mes desde publicación en BORME para: • Derecho de separación de socios disidentes • Oposición de acreedores (solicitud de garantías)

2. Segregación (artículo 61 RDL 5/2023)

Se entiende por segregación el traspaso en bloque por sucesión universal de una o varias partes del patrimonio de una sociedad, cada una de las cuales forma una unidad económica, a una o varias sociedades, recibiendo a cambio la sociedad segregada acciones, participaciones o cuotas de las sociedades beneficiarias.

Una característica esencial es que las acciones o participaciones de la sociedad beneficiaria se atribuyen a la propia sociedad segregada, no a sus socios. Esto evita la necesidad de modificar la estructura accionarial de los socios y simplifica los trámites registrales y fiscales, reduciendo de forma significativa el riesgo de oposición o impugnación y evitando cualquier modificación en el equilibrio interno de poder.

La principal fortaleza de esta figura radica en que, gracias a la sucesión universal, no resulta necesario obtener el consentimiento individual de terceros para la subrogación en contratos, activos y pasivos. Además, al no producirse ninguna alteración en la composición accionarial ni en el reparto de poder entre los socios, se minimiza notablemente la conflictividad interna y se asegura un proceso de reestructuración ágil, seguro y sin perturbaciones en la gobernanza corporativa existente.

La segregación presenta **cierta complejidad** al requerir identificar con precisión activos, pasivos, contratos y personal que integran la rama. Implica numerosos trámites: elaboración del proyecto, informes de administradores y expertos, balances especiales, aprobación por junta, publicación en BORME y elevación a escritura pública, además del posible ejercicio de derechos de oposición.

Los **costes** incluyen gastos notariales, registrales, honorarios de asesores jurídicos, fiscales, laborales y expertos independientes, auditoría si procede, publicación y dedicación de recursos internos. Pueden incrementarse por oposiciones de acreedores o incumplimiento del régimen fiscal especial.

Los costes en una operación de segregación a modo de ejemplo podrían ser:

- Honorarios jurídicos y coordinación de la operación: 35.000 - 40.000 €
- Publicaciones (BORME y en prensa): 1.000 - 2.000 €
- Notario y Registro: El coste de las escrituras podrá ser en torno a 2.000€ y las inscripciones de este tipo de operaciones en el Registro son de aproximadamente 1.000 €.

El calendario de ejecución sería:

FASE INICIAL: REDACCIÓN PROYECTO SEGREGACIÓN
Redacción y aprobación interna del proyecto (justificación, activos/pasivos, reparto de participaciones, incidencia en socios y acreedores)
FASE DE INFORME Y DE BALANCE
1. Informe de los administradores 2. Informe de expertos independientes 3. Balance de segregación (cerrado a fecha próxima y auditado si procede) 4. Publicación en BORME y diario provincial
FASE DE APROBACIÓN DE LA JUNTA GENERAL
2. Convocatoria de Junta General (conforme a estatutos y RDL 5/2023) 3. Celebración de Junta y aprobación del proyecto
FASE DE PUBLICIDAD Y ELEVACIÓN A EZCRITURA PÚBLICA
1. Publicidad del acuerdo 2. Elevación a escritura pública ante notario 3. Inscripción en RM
FASE DE OPOSICIÓN DE LOS SOCIOS Y ACREEDORES
Plazo de 1 mes desde publicación en BORME para: • Derecho de separación de socios disidentes • Oposición de acreedores (solicitud de garantías)

3. Venta directa de acciones y participaciones de las filiales:

Consiste en la transmisión directa de las participaciones sociales de las filiales que desarrollan las distintas líneas de negocio a un tercero, sin modificar la estructura interna de las sociedades.

Esta opción destaca por su rapidez de ejecución, ya que cuando las líneas de negocio ya operan a través de filiales diferenciadas, la operación puede completarse en pocas semanas, evitando los largos plazos de las modificaciones estructurales que requieren proyecto, informes, publicaciones, junta y múltiples inscripciones. Además, podría ofrecer mayor flexibilidad al permitir vender cada filial a distintos compradores, adaptar las condiciones al riesgo de cada negocio y escalonar los cierres según convenga.

La **complejidad jurídica** y operativa es **baja**, limitándose a la transmisión de títulos sin repartir activos ni pasivos. Cada filial mantiene su CIF, contratos, licencias, personal y sistemas, reduciendo riesgos operativos. Puede requerirse consentimiento de otros socios si existen restricciones estatutarias, y la formalización mediante escritura pública solo es obligatoria si hay pacto o exigencia estatutaria.

Por último, el **coste** es **inferior** al de una modificación estructural, eliminándose los gastos notariales, registrales y de publicación. Los principales desembolsos se limitan a asesoría jurídica, fiscal y financiera, y a la due diligence si el comprador la exige. Los costes notariales solo surgen si se eleva a escritura pública, y el impacto interno es reducido al no afectar al funcionamiento diario de la filial.

Podemos realizar una aproximación de los costes anteriores:

- Honorarios jurídicos: 30.000 - 40.000 € (incluyendo la realización de due diligence)
- Notaría y Registros: 3.000 - 4.000 €

En este caso el calendario de ejecución de una venta directa de acciones o participaciones de las filiales es más simple y rápido que una modificación estructural del grupo, siempre que no existan restricciones estatutarias, pactos entre socios que necesiten autorizaciones específicas.

Calendario:

FASE PRELIMINAR
<ul style="list-style-type: none">• Negociación y Due Diligence: Revisión legal, contable y fiscal de la filial que se pretende vender y negociación de los términos clave de la compraventa (precio, garantías, calendario)
REDACCIÓN Y FIRMA DEL CONTRATO
<ul style="list-style-type: none">• Elaboración del contrato de compraventa de participaciones
CONSENTIMIENTOS Y NOTIFICACIONES INTERNAS
<ul style="list-style-type: none">• Consentimiento de socios, derecho de adquisición preferente o tanteo
FORMALIZACIÓN PÚBLICA Y REGISTRO
<ul style="list-style-type: none">• Elevación a público ante notario si se desea
PAGOS Y CIERRE
<ul style="list-style-type: none">• Transmisión del precio y, en su caso entrega de poderes, garantías o documentación adicional

1.3. Califique jurídicamente el acuerdo celebrado entre Industrias Corellia y los restantes socios de Desarrollos Yavin

En cuanto a la calificación jurídica, el acuerdo por el que los socios de Desarrollos Yavin se comprometen a votar a favor de un aumento de capital para permitir que Industrias Corellia capitalice su crédito convirtiéndolo en participaciones constituye un pacto parasocial o acuerdo extraestatutario entre socios.

Los pactos parasociales son acuerdos celebrados entre socios, fuera del ámbito de la propia sociedad, es decir, no forman parte de los estatutos sociales ni del contrato social. Su finalidad es regular aspectos de la relación jurídica societaria entre los socios, pero sin utilizar los cauces específicamente previstos en la ley y los estatutos. La jurisprudencia del Tribunal Supremo los define como contratos asociativos distintos del contrato social, que despliegan sus efectos en el ámbito de las relaciones obligatorias de quienes los celebran.

Por tanto, **la eficacia de los pactos parasociales es eminentemente interna**. Son válidos y eficaces entre las partes que los suscriben, generando obligaciones contractuales entre ellas. El incumplimiento de estos pactos puede dar lugar a las consecuencias previstas en el propio pacto y, en su defecto, a la correspondiente indemnización de daños y perjuicios.

Como regla general, **los pactos parasociales no son oponibles a la sociedad**. Así lo establece expresamente el artículo 29 de la Ley de Sociedades de Capital (en adelante LSC), que dispone que “*los pactos que se mantengan reservados entre los socios no serán oponibles a la sociedad*”. La jurisprudencia reitera que la mera infracción de un pacto parasocial no basta, por sí sola, para la anulación de un acuerdo social, salvo que la infracción del pacto vaya acompañada de una vulneración de la ley, de los estatutos o de una lesión de los intereses sociales en beneficio de uno o varios accionistas o de terceros.

No obstante, existen **dos excepciones** a esta regla general de inoponibilidad que la jurisprudencia reciente ha consolidado (STS nº 120/2020 20 de febrero de 2020):

- **Pactos unilaterales:** cuando el pacto ha sido suscrito por **todos los socios** y estos siguen siendo los únicos socios al surgir el conflicto, el pacto puede ser oponible a la sociedad. La razón es que el pacto unilateral constituye una manifestación del **interés social**, de modo que su incumplimiento vulneraría el interés social, causa legal de impugnación del artículo 204.1 LSC. En estos casos, la sociedad deja de ser un verdadero tercero ajeno al pacto.
- **Abuso de derecho y buena fe:** el pacto también será oponible cuando invocar su inoponibilidad constituya un **abuso de derecho** o contravenga la **buena fe**. La ratio de la aplicación del abuso de derecho y de otros principios generales consiste en evitar que la inoponibilidad del pacto tenga como consecuencia un resultado contrario al ordenamiento jurídico, típicamente el resultado sería burlar el cumplimiento de un contrato válidamente firmado entre las partes.

1.4. Argumentos que esgrimen los socios de Desarrollos Yavin para oponerse al aumento de capital:

Alegatos de los socios:

- El **aumento de capital no es necesario**: este argumento es jurídicamente irrelevante. Conforme al artículo 160 d) LSC, el aumento y la reducción de capital es competencia de la Junta General. La Junta es el órgano que tiene discrecionalidad para decidir si procede o no un aumento de capital, siempre que se cumpla los requisitos legales.

- **El préstamo se puede repagar a vencimiento:** este argumento es correcto desde el punto de vista de las obligaciones de Desarrollos Yavin, pero no afecta a la validez del pacto parasocial ni elimina las obligaciones contractuales de la sociedad. El contrato de préstamo entre Industrias Corellia y Desarrollos Yavin es independiente del pacto entre socios y, efectivamente, si Industrias Corellia no ejercita su opción de capitalización, el préstamo deberá repagarse a su vencimiento.

Sin embargo, es preciso analizar las estipulaciones del contrato de financiación. Si se hubiera incluido una condición resolutoria anticipada válida, su ejercicio no queda al arbitrio exclusivo de los titulares del capital social, sino que requiere que se produzcan los supuestos contractualmente previstos.

Conforme a lo dispuesto en los artículos 1088 y 1091 CC, la compañía debe respetar las obligaciones derivadas de los acuerdos legítimamente formalizados y, en consecuencia, el prestamista tendría derecho a reclamar la devolución inmediata si concurren los presupuestos establecidos. Esta situación forzaría a Desarrollos Yavin a contar con recursos líquidos de forma urgente o a proceder a una renegociación de la deuda, circunstancia que podría fundamentar razonablemente la necesidad de fortalecer los recursos propios a través de una ampliación de capital.

- La sociedad sería la **única obligada a ejecutar el aumento de capital**, sin quedar vinculada por acuerdos privados entre socios. Este razonamiento es formalmente correcto y constituye el núcleo del debate jurídico.

Conforme a la regla general y según el artículo 29 LSC, los pactos reservados entre socios no son oponibles a la sociedad. En base a esta regla general, Desarrollos Yavin, como persona jurídica independiente no puede verse directamente obligada por un pacto del que no es parte, tal y como sostienen los socios al afirmar que solo quedaría vinculada si el acuerdo fuera aprobado por la junta y recogido en los estatutos o elevado a escritura pública.

En contraste con la postura estricta que recoge la LSC, **la jurisprudencia reciente** ha adoptado claramente un enfoque **más permisivo**, que resultaría aplicable al caso que nos ocupa debido a que el pacto se suscribe por todos los socios, reconociendo de forma expresa que los pactos pueden ser oponibles a la sociedad cuando son **omnílaterales**, la ratio de la oponibilidad del pacto omnilateral residiría en que, siendo convenido por todos los socios, constituye una manifestación del interés social, y la infracción del interés social constituye una de las causas legales de impugnación de los acuerdos sociales.

1.5. Consecuencias de que los restantes socios de Desarrollos Yavin votaran en contra de la adopción del acuerdo de aumento de capital en una junta celebrada a tal efecto.

Consecuencias desde una perspectiva societaria

Industrias Corellia ostenta el 45 % de las participaciones sociales de Desarrollos Yavin, mientras que los herederos del socio fundador concentran el 55 % restante. En

consecuencia, Corellia no dispone por sí sola de la mayoría necesaria para aprobar un aumento de capital.

De conformidad con el artículo 199.a) LSC, en las sociedades de responsabilidad limitada el acuerdo de aumento de capital requiere el voto favorable de más de la mitad de los votos correspondientes a las participaciones sociales. Dado que los estatutos sociales de Desarrollos Yavin se remiten a la normativa legal y no establecen mayorías reforzadas, resulta aplicable la mayoría ordinaria prevista en la LSC.

Por tanto, si los socios mayoritarios votan en contra, el acuerdo no podrá adoptarse y el aumento de capital quedará rechazado, siendo dicho voto plenamente válido y eficaz desde el punto de vista societario.

Consecuencias desde perspectiva contractual

En este caso, existe un pacto parasocial suscrito entre los socios, en el que estos se comprometieron a apoyar determinadas medidas destinadas a reforzar la situación patrimonial y financiera de la sociedad, entre ellas la recapitalización mediante un aumento de capital. Conforme al artículo 29 LSC, estos pactos no vinculan a la sociedad ni a sus órganos, por lo que su incumplimiento no afecta a la validez del acuerdo societario adoptado en junta.

Sin embargo, ello no excluye la fuerza obligacional del pacto entre las partes firmantes. Si los socios obligados por el pacto parasocial votan en contra del aumento de capital, podrían incurrir en un incumplimiento contractual. En tal caso, Industrias Corellia estaría legitimada para exigir la correspondiente responsabilidad por daños y perjuicios, conforme al artículo 1101 del Código Civil (en adelante CC), incluyendo los perjuicios derivados del deterioro patrimonial de la sociedad o del agravamiento de su situación financiera. Asimismo, podría instar la resolución del pacto parasocial por incumplimiento, de acuerdo con el artículo 1124 CC.

En definitiva, aunque la oposición de los socios impide legítimamente la aprobación del aumento de capital en el ámbito societario, dicha conducta puede generar **consecuencias contractuales relevantes** si vulnera los compromisos asumidos en el pacto parasocial.

1.6. Remedios tendría Industrias Corellia a su alcance frente a un eventual acuerdo de Desarrollos Yavin de no aumentar capital para dar cumplimiento a lo pactado en el acuerdo entre Industrias Corellia y los restantes socios de Desarrollos Yavin. El Sr. Ozzel le pide también que valore las posibilidades de que prospere una eventual impugnación del acuerdo de no aumentar el capital de Desarrollos Yavin.

El acuerdo celebrado entre Industrias Corellia y los restantes socios de Desarrollos Yavin es un pacto válido entre las partes firmantes. En consecuencia, el voto en contra del aumento de capital por parte de los socios obligados constituye un **incumplimiento contractual**, que habilita a Industrias Corellia para el ejercicio de las acciones previstas en el ordenamiento civil frente a los socios incumplidores.

Acción de cumplimiento o de indemnización

La principal acción que puede ejercitar Industrias Corellia es la acción de cumplimiento específico o ejecución in natura del pacto parasocial, consistente en solicitar judicialmente que se ordene a los socios incumplidores emitir su voto favorable al aumento de capital comprometido, siempre que ello resulte todavía posible.

Esta acción se fundamenta en los artículos 1096, 1097 y 1098 CC que permiten exigir el cumplimiento forzoso de las obligaciones contractuales, así como en el artículo 1124 CC, que faculta a la parte cumplidora, en los contratos con obligaciones recíprocas, a optar entre exigir el cumplimiento o la resolución del pacto, en ambos casos con derecho a la indemnización de daños y perjuicios.

La procedencia del cumplimiento específico dependerá del momento en que se ejercite la acción. Si la junta aún no se ha celebrado o puede volver a convocarse, el cumplimiento in natura resulta posible, si el acuerdo ya ha sido rechazado, la tutela se desplazará hacia la resolución del pacto y/o la reclamación indemnizatoria.

En el supuesto de que el cumplimiento específico no sea posible, Industrias Corellia podrá ejercitar la **acción de indemnización de daños y perjuicios** prevista en los artículos 1101 y siguientes del CC, por el incumplimiento culpable de las obligaciones asumidas por los socios.

La indemnización comprenderá tanto el daño emergente como el lucro cesante, incluyendo, entre otros, los perjuicios derivados de la frustración de la capitalización del préstamo, la imposibilidad de reforzar su posición accionarial en Desarrollos Yavin y las consecuencias económicas asociadas al mantenimiento del crédito como deuda financiera en lugar de como participación en el capital social.

Adicionalmente, si el pacto parasocial previera **cláusulas penales** u otros mecanismos de autotutela contractual para el caso de incumplimiento, Industrias Corellia podría exigir su aplicación directa, conforme a lo dispuesto en el artículo 1152 CC, siempre que dichas cláusulas hubieran sido pactadas de forma expresa.

Impugnación del acuerdo social.

El pacto parasocial por el que los socios se comprometieron a votar a favor de un aumento de capital no constituye, por regla general, causa suficiente para impugnar con éxito el acuerdo de la junta general que rechaza dicho aumento. Los pactos parasociales, aunque válidos y vinculantes entre quienes los suscriben, carecen de eficacia frente a la sociedad, de modo que su infracción no afecta directamente a la validez de los acuerdos adoptados por la junta. El incumplimiento puede generar responsabilidad entre los socios firmantes, pero no constituye por sí mismo causa de nulidad o anulabilidad del acuerdo social.

La jurisprudencia del TS ha reiterado esta doctrina, señalando que la impugnación de acuerdos sociales solo puede prosperar cuando el acuerdo sea contrario a la ley, a los estatutos o lesione el interés social (artículo 204 LSC), y no por el mero hecho de contravenir un pacto parasocial (entre otras, STS nº 103/2016 del 25 de febrero de 2016).

No obstante, la jurisprudencia reciente ha evolucionado hacia una posición más flexible, admitiendo dos excepciones en las que la infracción del pacto parasocial sí puede

fundamentar la impugnación del acuerdo social (STS nº 120/2020 de 20 de febrero de 2020):

Cuando el pacto ha sido suscrito por **todos los socios** de Desarrollos Yavin y estos siguen siendo los únicos socios al plantearse el conflicto, el pacto puede ser oponible a la sociedad.

La razón es que un pacto unilateral constituye una manifestación del **interés social**, entendido como el interés común de todos los socios. Por tanto, el acuerdo que contravenga el pacto unilateral vulneraría el interés social, que es causa legal de impugnación conforme al artículo 204.1 LSC. Cualquier acuerdo que contravenga un pacto suscrito por todos los socios revela una desconsideración de sus intereses, una forma de deslealtad o infidelidad, y, en esa medida, resulta contrario al interés social. En estos casos, la sociedad deja de ser un tercero ajeno al pacto.

La impugnación también puede prosperar cuando invocar la inoponibilidad del pacto constituya un **abuso de derecho** o contravenga la **buena fe**. La jurisprudencia ha empleado el abuso para justificar la oponibilidad de los pactos en casos en lo que este no se había trasladado a los estatutos y una de las partes se intentaba aprovechar de la inoponibilidad para eludir el pacto.

En conclusión, los tribunales y doctrina mantienen, en línea de principio, el mismo planteamiento por cuanto que, con carácter general, se considera que los pactos no son oponibles a la sociedad en virtud de su eficacia inter-partes que impide dotarles de eficacia frente a terceros tales como la sociedad. La diferencia reside en que, en la actualidad, se admite excepcionar esta regla general de la inoponibilidad en casos de unilateralidad del pacto y de abuso de derecho.

1.7. Obligatoriedad de la elevación a público pacto parasocial.

Según el artículo 1258 del CC “*Los contratos se perfeccionan por el mero consentimiento, y desde entonces obligan, no sólo al cumplimiento de lo expresamente pactado, sino también a todas las consecuencias que, según su naturaleza, sean conformes a la buena fe, al uso y a la ley.*” Además, el artículo 1278 del CC “*Los contratos serán obligatorios, cualquiera que sea la forma en que se hayan celebrado, siempre que en ellos concurran las condiciones esenciales para su validez.*”

En este caso la elevación a público del contrato de préstamo y del pacto parasocial entre Industrias Corellia y los socios de Desarrollos Yavin no es un requisito imprescindible para su validez ni para que desplieguen eficacia obligacional entre las partes. Conforme al artículo 1278 CC, los contratos son obligatorios cualquiera que sea la forma en que se celebren, siempre que concurren los requisitos esenciales, y tanto los préstamos mercantiles como los pactos parasociales pueden formalizarse válidamente en documento privado

No obstante, la ausencia de elevación a público puede acarrear ciertos **inconvenientes prácticos y jurídicos**:

- **Prueba en juicio**

El documento privado tiene plena eficacia entre las partes, pero su valor probatorio frente a terceros es limitado. En caso de litigio, la parte que pretenda hacer valer el acuerdo podría encontrar mayores dificultades para acreditar su existencia, fecha y contenido, especialmente si la otra parte niega su autenticidad. Por el contrario, la escritura pública, según el artículo 1218 CC, goza de especial fuerza probatoria y fe pública, facilitando la prueba en juicio y otorgando mayor seguridad jurídica.

- **Oponibilidad frente a terceros y a la sociedad**

Los pactos parasociales celebrados en documento privado son válidos y eficaces únicamente entre quienes los suscriben, pero carecen de eficacia externa: no pueden hacerse valer frente a la sociedad, sus órganos, nuevos socios o terceros, ni utilizarse para impugnar acuerdos sociales salvo en supuestos muy excepcionales. La legislación establece que, salvo que se incorporen a los estatutos sociales y se inscriban en el RM, estos pactos no son oponibles ni a la sociedad ni a terceros. Por tanto, su incumplimiento solo puede dar lugar a acciones contractuales entre las partes.

- **Ejecución forzosa**

Un documento privado no constituye título ejecutivo, por lo que, en caso de incumplimiento, la parte afectada deberá iniciar un proceso declarativo, más largo y costoso, para obtener una sentencia que le permita ejecutar el acuerdo. En cambio, la escritura pública permite acudir directamente a la ejecución judicial, agilizando la reclamación de lo pactado.

Por tanto, las **ventajas** de la elevación a público de contratos privados entre las partes son las siguientes:

- **Mayor seguridad jurídica**

La intervención notarial garantiza la identidad y capacidad de las partes, la legalidad del contenido y otorga fecha fehaciente, reduciendo el riesgo de conflictos futuros.

- **Facilita la ejecución:**

Permite iniciar directamente un procedimiento de ejecución en caso de incumplimiento, sin necesidad de un juicio declarativo previo.

- **Facilitación de la prueba:**

Es más difícil impugnar la autenticidad y el contenido de un documento público que de uno privado. Como ya indicaba el mencionado artículo 1218 CC la escritura constituye un documento público con especial valor probatorio, facilitando su prueba en juicio.

- **Possible incorporación a los EESS:**

Si el pacto se eleva a público y se incorpora a los estatutos, puede inscribirse en el RM, adquiriendo eficacia organizativa y siendo plenamente oponible a la sociedad y a terceros, conforme al artículo 28 LSC.

1.8. Mayorías necesarias para llevar a cabo la venta de la Sociedad

Para llevar a cabo la venta de otras líneas de negocio de Industrias Corellia, S.L. resulta imprescindible obtener las siguientes aprobaciones:

La LSC regula diferentes tipos de mayorías para la adopción de acuerdos en sociedades de responsabilidad limitada.

El **artículo 198 LSC** establece la **mayoría ordinaria**, que se alcanza con el voto favorable de la mayoría de los votos válidamente emitidos, siempre que representen al menos un tercio de las participaciones en que se divide el capital social. Esta mayoría se aplica, de manera general, a la adopción de acuerdos ordinarios.

Por su parte, el **artículo 199 LSC** regula la **mayoría reforzada**, aplicable a decisiones estructurales como aumentos o reducciones de capital y cualquier modificación estatutaria. En estos casos, se exige el voto favorable de más de la mitad de las participaciones sociales. Esta mayoría busca proteger a la sociedad frente a decisiones que puedan alterar su estructura o el objeto social de forma significativa.

Sin embargo, los estatutos sociales de Industrias Corellia prevén una **mayoría reforzada del 90%** para la transferencia de lo que denominan “*actividades esenciales*”, lo que eleva el umbral de aprobación más allá de los mínimos legales, imponiendo un control adicional sobre decisiones estratégicas de la sociedad.

En este apartado creemos que es conveniente matizar la diferencia existente entre “*activo esencial*” y el término incluido en los estatutos de industrias Corellia “*actividad esencial*”.

El “*activo esencial*” es un concepto introducido en la LSC para reforzar el control de los socios sobre las decisiones más relevantes que afectan al patrimonio social. La ley presume que un activo es esencial cuando la operación de adquisición, enajenación o aportación supera el 25% del valor de los activos sociales según el último balance aprobado, pero esta presunción puede ser desvirtuada si se acredita que el activo no es fundamental para el desarrollo del objeto social o la estructura de la sociedad.

Por su parte, la “*actividad esencial*” es un concepto jurídico indeterminado que no está definido ni regulado expresamente en la LSC. Se refiere a aquellas actividades que resultan fundamentales para el cumplimiento del objeto social de la compañía y cuya modificación, supresión o sustitución puede afectar de manera significativa a la identidad y finalidad de la sociedad.

La delimitación de las actividades esenciales corresponde a la voluntad de los socios y puede plasmarse en los estatutos sociales, permitiendo a la sociedad adaptar su régimen interno a sus necesidades y circunstancias particulares. La regulación estatutaria de las

actividades esenciales puede establecer, por ejemplo, requisitos adicionales para su modificación, como la exigencia de mayorías reforzadas o la intervención de determinados órganos sociales.

A diferencia del "*activo esencial*", la "*actividad esencial*" no está sujeta a un criterio cuantitativo legalmente predeterminado, sino que su identificación y regulación dependen de la voluntad de los socios y de las características específicas de la sociedad.

Las diferencias fundamentales entre ambos conceptos pueden resumirse en los siguientes puntos:

- **Naturaleza jurídica:** el "*activo esencial*" es un concepto legalmente tipificado y vinculado a la protección del patrimonio social, mientras que la "*actividad esencial*" es un concepto abierto y flexible, susceptible de concreción estatutaria.
- **Criterio de determinación:** la esencialidad de un activo se presume cuando la operación supera el 25% del valor de los activos sociales, aunque puede depender también de factores cualitativos. La esencialidad de una actividad depende de su relevancia para el objeto social y de la voluntad de los socios reflejada en los estatutos.
- **Régimen de decisión:** Las operaciones sobre activos esenciales requieren acuerdo de la junta general, mientras que la modificación de actividades esenciales puede estar sujeta a los requisitos establecidos en los estatutos sociales.
- **Finalidad:** La regulación de los activos esenciales busca proteger la estructura patrimonial de la sociedad y garantizar el control de los socios sobre las decisiones más relevantes, la identificación de actividades esenciales permite adaptar el régimen interno de la sociedad a sus necesidades y dotar de seguridad jurídica a la gestión del objeto social.

La venta de líneas de negocio puede implicar la transmisión de activos esenciales, actividades esenciales o ambos a la vez. Por ello, para garantizar la validez de la operación y minimizar riesgos, deben considerarse dos dimensiones:

- **Perspectiva estatutaria:** si los estatutos de Industrias Corellia consideran que la línea de negocio constituye una "*actividad esencial*", se requiere la aprobación de la junta general con la **mayoría reforzada del 90%**. Este requisito opera incluso si el valor económico de la línea no alcanza el 25% del balance, reflejando la protección adicional establecida por los estatutos.
- **Perspectiva legal:** si la operación implica la transmisión de **activos esenciales**, cuyo valor supere el 25% del total de activos sociales, será necesaria la aprobación de la junta general conforme al **artículo 160.f) LSC**, independientemente de la calificación estatutaria. Este requisito es imperativo y no puede ser excluido por los estatutos.

La omisión de la aprobación de la junta general en cualquiera de los dos supuestos puede tener consecuencias relevantes:

- **Desde el punto de vista societario**, los socios disidentes podrían impugnar el acuerdo o la operación, y los administradores que ejecuten la venta sin la debida

autorización podrían incurrir en responsabilidad por extralimitación de sus funciones.

- **Desde el punto de vista contractual**, la validez del negocio jurídico frente a terceros de buena fe suele mantenerse, pero la sociedad podría reclamar daños y perjuicios a los administradores.

En conclusión, la venta de las otras líneas de negocio de Industrias Corellia requerirá la aprobación de la junta general de socios si se da alguno de los siguientes supuestos:

- Que la línea de negocio a transmitir sea considerada una “*actividad esencial*” según los estatutos sociales, en cuyo caso será necesaria la mayoría reforzada del 90% prevista estatutariamente.
- Que la transmisión implique la enajenación de activos cuyo valor supere el 25% del balance, en cuyo caso será necesaria la aprobación de la junta general conforme al artículo 160 f) LSC y la mayoría legal reforzada que se recoge en el artículo 199 LSC.

Por tanto, antes de proceder a la venta, es imprescindible analizar tanto el valor económico de la línea de negocio como su calificación estatutaria, para garantizar el cumplimiento de todos los requisitos legales y estatutarios y evitar posibles impugnaciones o responsabilidades.

En cuanto a las consecuencias de realizar la venta sin que se obtengan las correspondientes autorizaciones de la junta de socios supone una infracción relevante de la ley y de los estatutos, lo que determina la **impugnabilidad del acuerdo** conforme al artículo 204 LSC, en el que se indica que serán impugnables todos aquellos acuerdos que sean contrarios a la Ley, se opongan a los estatutos o al reglamento de la junta de la sociedad, así como los que lesionen el interés social en beneficio de uno o varios socios o terceros.

En este caso, el **incumplimiento de las mayorías requeridas** implica una infracción legal que hace que el acuerdo sea impugnable e incluso nulo. La acción de impugnación puede ser ejercida por los socios o cualquier parte interesada, y en los casos más graves, cuando el acuerdo vulnera el orden público, puede interponerse en cualquier momento. En cuanto a los efectos, la **nulidad de un acuerdo** produce normalmente efectos hacia el futuro, sin alterar las consecuencias ya producidas, salvo en los supuestos más graves en que se declare su nulidad total.

En cuanto a la responsabilidad de los administradores que articulan la venta en este caso, el artículo 236 LSC establece que 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 la autorización exigida constituye una clara extralimitación de funciones, pudiendo dar lugar a la obligación de indemnizar a la sociedad por los perjuicios sufridos, como 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 si el daño les afecta directamente.

En definitiva, ejecutar una 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. Además, puede generar consecuencias contractuales y administrativas adicionales, comprometiendo la validez y eficacia de la operación y la posición jurídica de la sociedad.

1.9. Posibilidad de llevar a cabo la separación de negocios incluso con la oposición del Sr. Antilles

Cuando se plantea una operación que implica la transmisión de parte del negocio de una sociedad, es fundamental determinar si lo transmitido constituye una *actividad esencial* según los estatutos sociales, o un *activo esencial* conforme a la LSC (artículo 160 f). Esta distinción no es meramente formal, ya que condiciona la mayoría necesaria para aprobar la operación, su validez y el alcance del poder de los socios minoritarios.

En el caso de Industrias Corellia, los estatutos establecen que la transmisión de una *actividad esencial* requiere la aprobación de al menos el 90% del capital social, un umbral más exigente que el previsto legalmente para acuerdos estructurales o de modificación estatutaria. Esta previsión refuerza la protección de los socios ante decisiones que puedan alterar sustancialmente el objeto o funcionamiento de la empresa.

Por tanto, si la operación afecta a una actividad esencial, la oposición del Sr. Antilles, titular del 11% del capital social, impediría alcanzar la mayoría reforzada exigida. Incluso con el apoyo del resto de los socios, solo se llegaría al 89%, insuficiente para cumplir el requisito estatutario. En consecuencia, la operación no podría ejecutarse válidamente sin su consentimiento, y cualquier intento de hacerlo podría ser impugnado judicialmente y declarado nulo, generando además posibles responsabilidades para los administradores por infracción de los estatutos.

La situación es diferente si la operación no afecta a una actividad esencial estatutaria, sino únicamente a un **activo esencial** en el sentido del artículo 160 f LSC. En este caso, la competencia para aprobar la transmisión corresponde a la junta general, que debe adoptar el acuerdo con la mayoría reforzada prevista en el artículo 199 LSC, el voto favorable de más de la mitad del capital social, salvo que los estatutos exijan una mayoría superior. En los estatutos de Industrias Corellia, solo se exige la mayoría reforzada del 90% para *actividades esenciales*, por lo que, en este supuesto, bastaría con superar el 50% del capital social. Así, la operación podría aprobarse y ejecutarse válidamente incluso con la oposición del Sr. Antilles, siempre que se alcance la mayoría legal.

En definitiva, la viabilidad de la operación depende de si afecta a una *actividad esencial* definida estatutariamente (donde la negativa del socio minoritario puede bloquearla) o solo a un *activo esencial* según la ley (donde basta con la mayoría legal del artículo 199 LSC). Esta distinción resulta clave para valorar la validez jurídica de la operación y los derechos de los socios en la sociedad limitada.

1.10. Respuesta en el caso de que el pacto de socios de Industrias Corellia se pronunciase en los mismos términos que su artículo 10.

Los **pactos de socios** son acuerdos privados entre algunos o todos los socios de una sociedad limitada que regulan sus relaciones internas y no son oponibles a la sociedad, mientras que los **estatutos sociales** son el conjunto de normas inscritas y públicas que rigen la organización y funcionamiento de la sociedad y son vinculantes para todos los socios y la propia compañía. La principal diferencia radica en su eficacia, Los estatutos tienen efectos frente a la sociedad y terceros, mientras que los pactos de socios solo obligan a quienes los suscriben y no pueden contradecir la ley ni los estatutos.

Es decir, la cláusula de mayoría reforzada puede incorporarse tanto en los estatutos sociales como en un pacto de socios, generando responsabilidades distintas. Su incumplimiento en los estatutos produce efectos societarios, oponibles a la sociedad y a todos los socios, mientras que en el pacto de socios solo genera consecuencias contractuales entre las partes, sin afectar a la sociedad.

La coexistencia de la cláusula de mayoría reforzada en ambos instrumentos genera un doble régimen de responsabilidades:

- **Responsabilidad societaria:** si la mayoría reforzada se incumple en la adopción de un acuerdo social, cualquier socio (haya o no suscrito el pacto de socios) puede impugnar el acuerdo por contravenir los estatutos. La consecuencia principal es la nulidad o ineficacia del acuerdo social, con efectos frente a la sociedad y todos los socios.
- **Responsabilidad contractual:** si un socio incumple la cláusula de mayoría reforzada contenida en el pacto de socios, los demás socios firmantes pueden exigirle el cumplimiento del pacto, reclamar daños y perjuicios o aplicar las sanciones contractuales previstas. Estas consecuencias solo afectan a las partes del pacto y no a la sociedad (teniendo en cuenta las excepciones de inoponibilidad a la sociedad narradas en los apartados anteriores) ni a los socios ajenos al mismo.

Por tanto, el incumplimiento de la cláusula en los estatutos produce efectos societarios, mientras que el incumplimiento en el pacto de socios produce efectos contractuales. Ambos regímenes pueden operar de forma acumulativa: un mismo hecho (la adopción de un acuerdo social sin respetar la mayoría reforzada) puede dar lugar a la impugnación del acuerdo y, además, a la exigencia de responsabilidad contractual entre los socios firmantes del pacto.

2. REPARTO DE DIVIDENDOS:

2.1. Importe máximo del dividendo a repartir

El artículo 273 LSC indica que solo pueden repartirse dividendo con cargo al beneficio del ejercicio o a las reservas de libre disposición, si el valor del patrimonio neto no es o, a consecuencia del reparto no resulta ser inferior al capital social.

El importe máximo del dividendo que podría repartirse corresponde al beneficio distribuible, es decir, el resultado del ejercicio más las reservas voluntarias y otras partidas de libre disposición, descontando la reserva legal obligatoria y cualquier otra restricción legal o estatutaria.

Para determinar el importe máximo del dividendo que podría repartirse en Industrias Corellia, hay que atender a las limitaciones legales establecidas en la LSC y a las cifras del patrimonio neto reflejadas en el balance.

1. Datos del balance

El patrimonio neto de Industrias Corellia es de 250 millones de euros, desglosado así:

Capital social	10 M€
Prima de asunción	40 M€
Reservas	50 M€ (Reserva legal: 2 M€, Reservas voluntarias: 48 M€)
Otras aportaciones de socios	50 M€
Resultado del ejercicio	100 M€
No existen resultados negativos de ejercicios anteriores	

2. Límites legales al reparto de dividendos

El importe máximo repartible como dividendo está limitado por:

1. Capital social (10 millones €)

El capital social representa las aportaciones realizadas por los socios a la sociedad y constituye la garantía frente a terceros. Esta función de garantía implica que debe mantenerse intacto como protección de los terceros que contratan con la sociedad. Además, el artículo 273 no incluye el capital social como partida distribuible.

2. Prima de asunción (40 millones €)

La prima de asunción es una aportación adicional realizada por los socios al suscribir nuevas participaciones o acciones por encima de su valor nominal. Es una partida de libre disposición y, en principio, puede ser distribuida como dividendo, siempre que se respeten las limitaciones legales y estatutarias.

3. Reserva legal (2 millones €)

La reserva legal es una dotación obligatoria que debe alcanzar el 20% del capital social. Solo es distribuible el exceso sobre ese 20%. En el balance presentado, la reserva legal está dotada exactamente en el importe exigido por la ley, por lo que no hay exceso distribuible.

4. Otras aportaciones de socios (50 millones €)

Las aportaciones de socios distintas del capital social constituyen, desde el punto de vista contable, patrimonio aportado por los socios. No son beneficios generados por la actividad de la sociedad, sino recursos propios que incrementan el patrimonio neto. Sin embargo, la *Resolución de 5 de marzo de 2019 del ICAC* y su interpretación administrativa aclaran que, a efectos mercantiles, estas partidas pueden ser tratadas como reservas de libre disposición, equiparándose a las ganancias acumuladas en cuanto a su posible distribución entre los socios.²

5. Reservas voluntarias (48 millones €) y resultado del ejercicio (100 millones €)

Estas sí son partidas de libre disposición y, por tanto, pueden ser objeto de reparto como dividendo, siempre que se respeten las limitaciones legales y estatutarias.

• Cálculo del dividendo máximo

Resultado del ejercicio	100 M€
Reservas voluntarias	48 M€ (de libre disposición)
Otras aportaciones de socios	50 M€ (distribuible)
Prima de asunción	40 M€ (distribuible)
Reserva legal	2 M€ (ya dotada, no se puede distribuir)

² Resolución de 5 de marzo de 2019, del Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas, por la que se desarrollan los criterios de presentación de los instrumentos financieros y otros aspectos contables relacionados con la regulación mercantil de las sociedades de capital.

Por tanto, el importe máximo del dividendo que podría repartirse sería la suma de los beneficios distribuibles, es decir, el resultado del ejercicio más, reservas más, prima de asunción y más otras aportaciones de socios es decir 238 millones de euros. Además, si se repartiera el importe máximo teórico de 238 millones de euros, el patrimonio neto restante sería de 12 millones de euros, que sigue siendo superior al capital social. Por tanto, el reparto propuesto cumple con el límite legal.

Sin embargo, debemos de atender al caso concreto, ya que no nos encontramos ante el reparto de **dividendos ordinario** sino ante el reparto de **dividendos a cuenta**, regulado en el artículo 277 LSC. Este tipo de dividendos se distribuye antes del cierre y aprobación de las cuentas anuales, utilizando un balance intermedio.

Siguiendo las limitaciones que se recogen en el artículo 277 b): “*La cantidad a distribuir no podrá exceder de la cuantía de los resultados obtenidos desde el fin del último ejercicio, deducidas las pérdidas procedentes de ejercicios anteriores y las cantidades con las que deban dotarse las reservas obligatorias por ley o por disposición estatutaria, así como la estimación del impuesto a pagar sobre dichos resultados.*”

Para calcular el importe máximo del dividendo a cuenta, se debe partir del beneficio obtenido desde el cierre del último ejercicio. En este caso, el resultado del ejercicio a 30 de junio de 2025 es de 100 millones de euros, deduciendo:

- Las pérdidas de ejercicios anteriores (en este caso, 0).
- Las cantidades que deban destinarse a la reserva legal (el 10% del beneficio hasta que la reserva legal alcance el 20% del capital social). En este caso el capital social es de 10 millones de euros, por lo que la reserva legal debe ser de 2 millones de euros. Según el balance, ya se ha dotado la reserva legal por ese importe, por lo que no sería necesario destinar más cantidad a la reserva legal en este reparto
- Las cantidades que deban destinarse a otras reservas obligatorias (no se mencionan en el balance).
- La estimación del impuesto sobre sociedades correspondiente a ese beneficio.

El importe máximo del dividendo a cuenta que podría repartirse, en atención al balance presentado y asumiendo que no existen otras reservas obligatorias ni pérdidas previas, sería de **100 millones de euros** (sin tener en cuenta el impuesto de sociedades correspondiente a ese beneficio), siempre que se cumplan los requisitos legales y se acredite la liquidez suficiente mediante el correspondiente estado contable elaborado por el órgano de administración.

2.2. Procedimiento para el Reparto de Dividendos según la Ley de Sociedades de Capital

El dividendo a cuenta es aquel que se distribuye antes del cierre y aprobación de las cuentas anuales, utilizando un balance intermedio. Este dividendo se recoge de forma expresa en el **artículo 277 LSC** que indica que la distribución entre los socios de cantidades a cuenta de dividendos sólo podrá acordarse por la junta general o por los

administradores cuando los administradores formulen un estado contable en el que se ponga de manifiesto que existe liquidez suficiente para la distribución y la cantidad a distribuir no exceda de la cuantía de los resultados obtenidos desde el fin del último ejercicio, deducidas las pérdidas y las reservas obligatorias.

Procedimiento para el reparto de dividendos a cuenta:

1. **Adopción del acuerdo:** el acuerdo de distribución de dividendos a cuenta puede ser adoptado por la junta general o, si así se ha previsto estatutariamente o por delegación expresa, por el órgano de administración.
2. **Formulación del estado contable:** antes de proceder al reparto, los administradores deben formular un estado contable que acredite la existencia de liquidez suficiente para la distribución. Este estado debe ser suficientemente detallado y reflejar la situación financiera de la sociedad, garantizando que la distribución no compromete la solvencia de la empresa. Posteriormente, este estado debe incorporarse a la memoria anual de la sociedad.
3. **Determinación de la cuantía máxima a distribuir:** la cantidad a distribuir como dividendo a cuenta no puede superar los beneficios obtenidos desde el cierre del último ejercicio, descontando las pérdidas de ejercicios anteriores, las dotaciones a reservas obligatorias y la estimación del impuesto a pagar sobre dichos resultados. Se deben de respetar los límites que se indican en el artículo 277 LSC.
4. **Determinación del momento y la forma del pago:** el acuerdo debe especificar el momento y la forma del pago del dividendo a cuenta. Si no se especifica, el dividendo será pagadero en el domicilio social a partir del día siguiente al acuerdo, y el plazo máximo para el abono completo es de doce meses desde la fecha del acuerdo.
5. **Ratificación en la junta ordinaria:** aunque no es un requisito legal, en la práctica es habitual que la junta general ordinaria de aprobación de cuentas ratifique el reparto de dividendos a cuenta realizado durante el ejercicio, integrando la operación en la aplicación formal del resultado del ejercicio.

Documentos que se requieren para el efectivo reparto de dividendos:

1. Acta del acuerdo adoptado (por la junta general o el órgano de administración): El acta documenta formalmente la decisión adoptada por el órgano competente (junta general o administradores) de repartir el dividendo a cuenta. Es la prueba legal del acuerdo y sirve para acreditar que el reparto ha sido debidamente autorizado conforme a la ley y los estatutos sociales.
2. Estado contable de liquidez formulado por los administradores: Este documento, elaborado por los administradores, acredita que la sociedad dispone de liquidez suficiente para realizar el reparto sin poner en riesgo su solvencia. Es un requisito legal imprescindible para proteger a la sociedad y a los acreedores, y para evitar repartos que puedan comprometer la estabilidad financiera de la empresa.

3. Justificación de que se respetan los límites legales y estatutarios:

Es fundamental demostrar que el importe repartido no supera los beneficios obtenidos desde el cierre del último ejercicio, deducidas las pérdidas previas, las reservas obligatorias y la estimación del impuesto. Esta justificación protege a la sociedad y a los administradores frente a posibles reclamaciones y asegura que el reparto se ajusta a la normativa vigente.

4. Incorporación del estado contable a la memoria anual (no es un requisito legal).

Por tanto y como se ha expuesto con anterioridad, es **imprescindible que el órgano de administración** formule un estado contable que acredite la existencia de liquidez suficiente para el reparto del **dividendo a cuenta**. Este documento es obligatorio y debe incorporarse a la memoria anual.

2.3. Impacto del reparto de dividendos en la operación de venta:

El reparto de dividendos sí puede tener un impacto relevante en una posterior operación de compraventa, aunque no afecte al valor total de la empresa o *enterprise value*.

El *enterprise value* representa el valor global del negocio, independientemente de su estructura de financiación, e integra el valor de los fondos propios más la deuda neta. Este valor no varía por el reparto de dividendos, porque lo que la sociedad entrega a los accionistas sale de la caja de la empresa, pero no modifica el valor económico conjunto formado por empresa y accionistas.

Sin embargo, el reparto de dividendos sí reduce el *equity value* (valor de los fondos propios), ya que disminuye la caja y, por tanto, el patrimonio neto de la sociedad. Como el precio de compraventa suele determinarse a partir del *equity value* en la fecha de cierre, un dividendo repartido antes de la operación implica que el comprador recibirá una empresa con menos liquidez, lo que se traduce en un precio menor a pagar. En definitiva, el comprador solo pagará por la capacidad futura de generación de beneficios, no por recursos que ya han sido extraídos.

En las operaciones de M&A es habitual emplear el mecanismo “*cash free and debt free*”, que ajusta el precio para entregar la sociedad sin tesorería neta ni deuda financiera, este mecanismo busca que el precio de la operación refleje únicamente el valor operativo del negocio, sin verse afectado por la tesorería o la deuda que pueda haber en la sociedad en el momento del cierre. El cálculo habitual es:

Equity Value = Enterprise Value – Deuda Neta + Ajustes.

Antes del cierre, los vendedores suelen distribuir la caja excedentaria y cancelar o refinanciar la deuda, de modo que la sociedad se entrega con la liquidez mínima necesaria y sin pasivos financieros.

Además del mecanismo *cash free/debt free*, existen alternativas como el sistema *locked box*, mediante el cual el precio se fija en una fecha anterior al cierre, normalmente sobre

un balance auditado, y los vendedores se comprometen a no extraer valor desde esa fecha salvo lo expresamente permitido. La finalidad de estos mecanismos es asegurar que el precio refleje de forma fiel la situación financiera de la empresa y evitar que los vendedores puedan extraer valor a través de dividendos u otras vías entre la fecha de referencia y el cierre de la operación.

En definitiva, el reparto de dividendos antes de una compraventa no altera el *enterprise value*, pero sí reduce el *equity value* y, con ello, el precio que percibirá el vendedor por la transmisión de sus participaciones, motivo por el cual este efecto debe contemplarse claramente en el contrato de compraventa para evitar conflictos posteriores.

3. VENTA DE INDUSTRIAS CORELLIA

3.1. Cuestión legal que imposibilita ejecución de operación venta

Si, en este caso concreto resultaría difícil cerrar la operación de compraventa en el plazo máximo de un mes debido a la aplicación del régimen de control de inversiones extranjeras directas regulado en los artículos 6 y 7 bis de la Ley 19/2003, de 4 de julio, sobre régimen jurídico de los movimientos de capitales y de las transacciones económicas con el exterior.

El artículo 7 bis de la Ley 19/2003 define como inversión extranjera directa aquella en la que un inversor residente fuera de la Unión Europea o de la Asociación Europea de Libre Comercio (AELC) adquiere una participación igual o superior al 10% del capital social de una sociedad española, o cuando obtiene el control total o parcial de la misma conforme a los criterios de la Ley 15/2007 de Defensa de la Competencia. Esta definición se aplica tanto a los inversores residentes fuera de la Unión Europea o de la Asociación Europea de Libre Comercio (AELC), como a aquellos residentes en la UE o AELC cuya titularidad real corresponda a personas o entidades residentes fuera de dichos territorios, siempre que estas controlen directa o indirectamente más del 25% del capital o de los derechos de voto, o ejerzan control por otros medios.

En el presente caso, Tradium Investments es un fondo de **nacionalidad inglesa** con sede en Londres que adquiriría el control del negocio de telecomunicaciones de Industrias Corellia, sociedad española. Aunque Reino Unido fue Estado miembro de la UE, tras el Brexit se considera **inversor extranjero** a estos efectos. Por tanto, la operación constituye inequívocamente una inversión extranjera directa.

El régimen general de liberalización de inversiones extranjeras queda suspendido, requiriendo autorización previa conforme al artículo 6 de la Ley 19/2003, cuando la inversión se dirige a sectores sensibles por su impacto en el orden público, la seguridad o la salud pública. Entre estos sectores se incluyen las infraestructuras críticas (energía, transporte, comunicaciones, defensa), las tecnologías críticas y de doble uso (inteligencia artificial, semiconductores, ciberseguridad), el suministro de insumos fundamentales, los sectores con acceso a información sensible, y los medios de comunicación.

Industrias Corellia opera precisamente en el sector de las telecomunicaciones con aplicaciones tanto civiles como militares, siendo titular de licencias y autorizaciones necesarias para el desarrollo del negocio. Esta actividad encaja directamente en los sectores sensibles que requieren autorización previa, ya que constituye una infraestructura crítica (comunicaciones y defensa) y desarrolla tecnologías críticas. El componente militar del negocio resulta especialmente determinante para la aplicación de este régimen restrictivo.

Por tanto, la operación está sujeta al régimen de autorización previa del artículo 6 y no puede ejecutarse válidamente sin haberla obtenido.

El órgano competente para resolver es el Consejo de Ministros, salvo que el importe de la operación no supere los 5 millones de euros, en cuyo caso corresponde a la Dirección General de Comercio Internacional e Inversiones. Dado que el enterprise value de la operación asciende a aproximadamente 2.000 millones de euros, la competencia recae en el Consejo de Ministros.

El plazo máximo para dictar resolución es de tres meses desde la presentación de la solicitud, pudiendo suspenderse si la Administración requiere información adicional. El silencio administrativo es desestimatorio, aunque la Administración permanece obligada a resolver expresamente.

Las inversiones sujetas a este régimen de suspensión deben contar con autorización administrativa previa. En caso de que se ejecuten sin dicha autorización, las operaciones **cácerán de validez y efectos jurídicos hasta que sean regularizadas.** Por tanto, la exigencia de autorización previa y los plazos legales asociados hacen inviable, que la operación de compraventa pueda cerrarse válidamente en el plazo de un mes desde la oferta no vinculante.

3.2. Índice de contrato de venta de participaciones

1. Identificación de las partes

- Vendedor/es: Datos personales completos (nombre, DNI, domicilio, estado civil)
- Comprador/es: Datos personales o societarios completos
- Representación legal: Poderes notariales y nombramientos de administradores

2. Capacidad jurídica

- Reconocimiento mutuo de capacidad para contratar
- Legitimación para la transmisión

II. ANTECEDENTES Y EXPOSICIÓN DE MOTIVOS

3. Datos de la sociedad

- Denominación social, domicilio, CIF y datos registrales
- Escritura de constitución y modificaciones posteriores
- Objeto social y actividad desarrollada

4. Estructura del capital social

- Capital social total y división en participaciones
- Valor nominal de cada participación
- Numeración correlativa de las participaciones

5. Titularidad actual

- Participaciones sociales objeto de transmisión (número y numeración)
- Porcentaje del capital social que representan
- Título de adquisición del vendedor

III. OBJETO DEL CONTRATO

6. Participaciones sociales transmitidas

- Descripción detallada de las participaciones objeto de transmisión
- Transmisión libre de cargas, gravámenes y limitaciones
- Derechos políticos y económicos anejos

7. Condiciones de la transmisión

- Cumplimiento de restricciones legales y estatutarias
- Autorización de la junta general

IV. PRECIO Y CONDICIONES ECONÓMICAS

8. Precio de la compraventa

- Precio total acordado
- Mecanismos de determinación del precio (locked box, completion accounts, etc.)
- Posibles ajustes de precio posteriores

9. Forma de pago

- Modalidad de pago (contado, aplazado, mixto)
- Calendario de pagos si es aplazado

- Instrumentos de pago (transferencia, cheque bancario, etc.)
- Garantías de pago (escrow accounts, avales bancarios)

V. DECLARACIONES Y GARANTÍAS

10. Declaraciones del vendedor

- Titularidad plena y libre disposición de las participaciones
- Ausencia de cargas, gravámenes y limitaciones
- Situación financiera, legal y fiscal de la sociedad
- Cumplimiento normativo y ausencia de litigios
- Validez de contratos en curso

11. Declaraciones del comprador

- Capacidad económica para el pago
- Conocimiento de la situación de la sociedad
- Aceptación de las condiciones estatutarias

VI. RÉGIMEN DE RESPONSABILIDAD E INDEMNIZACIONES

12. Responsabilidad del vendedor

- Indemnización por pasivos ocultos o contingentes
- Daños derivados del incumplimiento de declaraciones y garantías
- Indemnidades específicas por contingencias conocidas

13. Limitaciones de responsabilidad

- Límites cuantitativos y temporales
- Franquicia o umbral mínimo
- Procedimiento de reclamación

VII. CONDICIONES SUSPENSIVAS Y RESOLUTORIAS

14. Condiciones suspensivas

- Aprobaciones regulatorias o de terceros
- Obtención de licencias esenciales
- Reestructuraciones previas (carve out)

15. Condiciones resolutorias

- Incumplimiento de obligaciones esenciales
- Falsedad en declaraciones fundamentales

VIII. PACTOS COMPLEMENTARIOS

16. Cláusulas de no competencia

- Prohibición de actividades competidoras
- Duración y ámbito territorial
- Excepciones y limitaciones

17. Pactos de permanencia

- Retención del management clave
- Condiciones de permanencia

IX. PERFECCIONAMIENTO Y ACTUACIONES POSTERIORES

18. Perfeccionamiento de la transmisión

- Momento de perfeccionamiento del contrato
- Elevación a escritura pública
- Inscripción en el Libro Registro de Socios

19. Actuaciones simultáneas

- Entrega del precio
- Dimisión y nombramiento de administradores
- Cambios en poderes bancarios

20. Actuaciones posteriores

- Comunicaciones a organismos públicos
- Inscripción registral (si procede unipersonalidad)
- Actualización de documentación societaria

X. ASPECTOS FISCALES

21. Tratamiento tributario

- Exención de ITP e IVA
- Presentación del Modelo 600
- Tributación del vendedor (IRPF o IS)

22. Reparto de gastos

- Gastos notariales y registrales
- Impuestos aplicables
- Honorarios profesionales

XI. DISPOSICIONES GENERALES

23. Confidencialidad

- Carácter confidencial del contrato
- Obligaciones de no divulgación
- Comunicaciones públicas

24. Notificaciones

- Domicilios para notificaciones
- Medios de comunicación válidos

25. Modificaciones y separabilidad

- Procedimiento para modificaciones
- Separabilidad de cláusulas

26. Ley aplicable y jurisdicción

- Derecho español como ley aplicable
- Sometimiento a tribunales españoles

XII. FIRMA

- Indicación de lugar y fecha firma
- Firma de las partes

XIII. ANEXOS

27. Documentación adjunta

- Estatutos sociales vigentes

- Títulos de propiedad de las participaciones
- Resultados de due diligence
- Poderes y nombramientos
- Carta de intenciones previa (si existe)

3.3. Necesidad de elevar a público el contrato de compraventa de participaciones sociales de Industrias Corellia. Y consecuencias de no elevación.

El artículo 106.1 LSC establece que “*la transmisión de participaciones sociales, así como la constitución del derecho real de prenda sobre las mismas, deberán constar en documento público*”. Sin embargo, la jurisprudencia del TS ha matizado de manera significativa esta exigencia.

En concreto, la STS de 5 de enero de 2012, siguiendo la línea ya establecida en la sentencia de 14 de abril de 2011, interpreta que la exigencia formal de documento público no tiene carácter esencial (*ad substantiam* o *ad solemnitatem*) para la validez de la transmisión. Por el contrario, cumple una función principalmente probatoria (*ad probationem*) y de oponibilidad frente a terceros, de manera similar a lo previsto en el artículo 1279 CC.

El TS fundamenta su interpretación en el principio de libertad de forma que rige nuestro ordenamiento jurídico, consagrado en el artículo 1278 CC, que establece que “*los contratos serán obligatorios, cualquiera que sea la forma en la que se hayan celebrado, siempre que concurran las condiciones esenciales para su validez*”. Por tanto, una transmisión de participaciones sociales que no se instrumente en documento público será válida siempre que se cumplan los requisitos de validez de los contratos previstos en el CC.

Es decir, la falta de documento público no implica la nulidad del contrato de compraventa de participaciones sociales, sino que solo le confiere una eficacia relativa, pudiendo las partes obligarse mutuamente a cubrir la forma pública.

La formalidad del artículo 106.1 LSC **no es constitutiva**, sino que tiene un doble valor:

Valor probatorio: la escritura pública actúa como medio principal de prueba de la transmisión, otorgando seguridad sobre la existencia y contenido del contrato. También puede excluir otros medios de prueba en caso de controversia.

Valor de publicidad y oponibilidad frente a terceros: la elevación a público permite que la transmisión sea eficaz frente a terceros, pudiendo inscribirse en el Libro Registro de Socios de la sociedad. La fecha relevante para terceros se computa desde la incorporación o inscripción del documento en el registro público, conforme al artículo 1227 CC.

La consecuencia de **no elevación a público** del contrato de compraventa serían las siguientes:

El contrato privado de compraventa de participaciones sociales, firmado únicamente entre comprador y vendedor, es plenamente válido y eficaz entre las partes que lo celebran. Conforme a lo dispuesto en el CC, ambas partes quedan obligadas por lo pactado, el vendedor debe entregar las participaciones y el comprador debe pagar el precio convenido. Desde este punto de vista, el contrato produce efectos jurídicos entre quienes lo suscriben y permite exigir su cumplimiento, su resolución o la correspondiente indemnización por incumplimiento.

Sin embargo, esta validez inter-partes no se extiende automáticamente a la sociedad ni a los terceros. Aunque el contrato privado sea válido entre comprador y vendedor, la sociedad no está obligada a reconocer al adquirente como nuevo socio hasta que la transmisión se formalice en escritura pública y se inscriba en el Libro Registro de Socios. Conforme al artículo 104.2 LSC, la sociedad solo reconocerá como socio a quien se halle inscrito en dicho libro. Mientras no se cumplan estas formalidades, la sociedad puede seguir reconociendo como socio al transmitente, quien continuará legitimado para ejercer los derechos inherentes a la condición de socio, como asistir y votar en juntas o percibir dividendos, pese a haber transmitido ya las participaciones.

A su vez, los terceros, como acreedores, otros socios o posibles inversores, tampoco podrán tener conocimiento ni reconocer la transmisión, ya que esta no tendrá publicidad registral mientras no se formalice en escritura pública e inscriba en el correspondiente libro.

La falta de elevación a público genera además un riesgo significativo de inseguridad jurídica. Sin escritura pública, el comprador puede encontrar dificultades para acreditar en el futuro su condición de titular de las participaciones, lo que puede complicar operaciones posteriores como la venta a terceros, la solicitud de financiación o la participación en ampliaciones de capital. Asimismo, si se encadenan sucesivas transmisiones sin escritura pública, se crea una situación de incertidumbre que dificulta determinar quién es el legítimo propietario de las participaciones, con el consiguiente riesgo de impugnación.

En definitiva, aunque el contrato privado de compraventa de participaciones es válido entre comprador y vendedor, carece de efectos frente a la sociedad y terceros hasta que se formalice en escritura pública. La falta de elevación a público compromete la seguridad jurídica de la operación y puede dificultar futuras transmisiones. Por ello, desde un punto de vista práctico y preventivo, resulta recomendable formalizar el contrato ante notario para garantizar su plena eficacia, facilitar la inscripción en el Libro Registro de Socios, proporcionar fe pública notarial y fortalecer la oponibilidad frente a terceros.

3.4. Posibilidad de otorgamiento escritura vía conferencia

Debemos de remitirnos en este caso a la *Ley 11/2023 del 8 de mayo, transposición de Directivas de la Unión Europea en materia de accesibilidad de determinados productos y servicios, migración de personas altamente cualificadas, tributaria y digitalización de actuaciones notariales y registrales; y por la que se modifica la Ley 12/2011, de 27 de*

mayo, sobre responsabilidad civil por daños nucleares o producidos por materiales radiactivos.

Concretamente su artículo 34 recoge: **“Modificación de la Ley del Notariado de 28 de mayo de 1862.”**

En este caso es de interés analizar la modificación por la que se introduce un nuevo artículo 17 ter.

La inclusión de este nuevo artículo afectaría al caso concreto, ya que consiste en la posibilidad de realizar el otorgamiento y autorización de escritura pública a través de videoconferencia como cauce para el ejercicio de la función pública notarial, en una serie de actos o negocios jurídicos entre los que se incluyen la constitución de sociedades, nombramientos y apoderamientos mercantiles de toda clase previstos en la legislación mercantil, así como el otorgamiento de cualquier otro acto societario, siempre que en caso de contener aportaciones de los socios al capital social sean dinerarias.

En función de la interpretación que se siga del concepto que se incluye en el artículo 17 ter. 1 b) “*otorgamiento de cualquier otro acto societario*” podemos determinar que si es posible otorgar esta escritura de compraventa de participaciones por medio de videoconferencia.

En la práctica es cierto que estos métodos que incluye la nueva ley no suelen llevarse a cabo por notarios en España y para este tipo de situaciones se suele acudir a las siguientes opciones:

Otorgar un poder en Londres ante notario extranjero

El procedimiento para dicho otorgamiento es el siguiente:

1. Identificación de la necesidad

Cuando un socio no puede acudir personalmente a la notaría en España para firmar la escritura pública de compraventa (por residir en el extranjero), es necesario habilitar a una persona de confianza (apoderado) para que actúe en su nombre en dicho acto. Esto se realiza mediante un **poder notarial**.

2. Redacción del poder notarial

El poder debe ser redactado de forma precisa, especificando:

- La identidad del poderdante (el socio que otorga el poder).
- La identidad del apoderado (la persona que firmará en su nombre en España).
- Las facultades concretas que se otorgan (por ejemplo, comparecer ante notario en España y firmar la escritura de compraventa de participaciones sociales de Industrias Corellia, S.L., aceptar el precio, realizar declaraciones, etc.)

3. Otorgamiento del poder ante notario extranjero

- El socio (Sr. Ersó) acude a un **notario local en su país de residencia** y otorga el poder conforme al borrador facilitado.
- El notario extranjero identificará al socio, comprobará su capacidad y voluntad, y autorizará el documento.

4. Legalización del poder para su uso en España

Para que el poder otorgado en el extranjero tenga validez en España, debe ser legalizado:

- **Si el país de residencia es parte del Convenio de La Haya:** el poder debe ser apostillado (Apostilla de La Haya), que es un sello o anotación que certifica la autenticidad de la firma del notario extranjero.
- **Si el país no es parte del Convenio de La Haya:** el poder debe ser legalizado por vía diplomática o consular (Ministerio de Asuntos Exteriores del país de origen y Consulado o Embajada de España).

5.Traducción oficial

Si el poder está redactado en un idioma distinto al español, será necesario realizar una **traducción jurada** al español, realizada por un traductor oficial reconocido en España.

6. Remisión del poder a España

El documento original del poder, debidamente apostillado o legalizado y, en su caso, traducido, debe ser enviado físicamente a España (por mensajería) para que el apoderado lo presente ante el notario español el día de la firma.

7. Firma de la escritura pública en España

- El apoderado comparece ante el notario español, presenta el poder y firma la escritura pública de compraventa de participaciones sociales en nombre del socio ausente.
- El notario comprobará la validez formal del poder (apostilla, legalización, traducción) y la suficiencia de las facultades otorgadas.

8. Inscripción y efectos

- La escritura pública firmada por el apoderado surte plenos efectos en España, como si hubiera sido firmada personalmente por el socio.
- La transmisión de participaciones sociales se anota en el libro registro de socios de la sociedad y, si procede, se realizan las notificaciones y trámites fiscales correspondientes.

Otorgamiento ante cónsul:

El cónsul de España en Londres (o en cualquier otra demarcación consular) tiene funciones notariales equiparables a las de un notario español. Esto significa que puede autorizar escrituras públicas, poderes notariales y otros documentos con plena validez en España.

Procedimiento:

- El interesado (Sr. Ersó) solicita cita en el Consulado General de España en Londres.

- El cónsul, actuando como notario, redacta y autoriza la escritura pública correspondiente (puede ser la propia compraventa de participaciones sociales o, más habitualmente, un poder notarial para que un apoderado firme en su nombre en España).
- El documento autorizado por el cónsul tiene la misma validez que si se hubiera otorgado ante notario en España, sin necesidad de legalización adicional.
- El documento se remite a España para su inscripción o para que el apoderado actúe en nombre del poderdante.

3.5. Cláusula de sumisión expresa contrato de compraventa.

El artículo 55 de la Ley de Enjuiciamiento Civil (en adelante LEC) establece el principio de libre sumisión expresa a un fuero determinado en materia de jurisdicción territorial, siempre que no se trate de materias en las que la competencia territorial sea imperativa.

En los contratos mercantiles, como es el caso de la compraventa de participaciones sociales, la competencia territorial es dispositiva, por lo que las partes pueden pactar expresamente que cualquier litigio se resuelva ante los tribunales de una ciudad concreta, aunque no sea la del domicilio social ni la del lugar de cumplimiento del contrato.

El artículo 54 LEC también prevé que, en defecto de sumisión expresa, será competente el tribunal del domicilio del demandado o el lugar de cumplimiento de la obligación. Pero si hay sumisión expresa, prevalece lo pactado.

Dicha sumisión expresa debe de constar de forma clara e inequívoca en el contrato, debe referirse a un proceso concreto o a todos los que puedan derivarse del contrato y no puede contravenir normas de competencia territorial imperativa.

Por tanto, si en el contrato de compraventa de participaciones sociales de Industrias Corellia se incluye una cláusula de sumisión expresa a los juzgados y tribunales de Barcelona, dicha sumisión será válida y eficaz, y los eventuales litigios deberán sustanciarse ante dichos tribunales, con independencia del domicilio social de la compañía o del lugar de firma del contrato.

3.6. Formas de proteger en el contrato de compraventa contingencia propiedad industrial

En la práctica de M&A, existen varias formas de proteger al comprador frente a este tipo de riesgos en el contrato de compraventa de participaciones sociales.

Las principales son:

1. Declaraciones y Garantías (Reps & Warranties)

Esta cláusula consiste en una serie de declaraciones y garantías que una parte, generalmente el vendedor realiza a otra sobre determinados hechos, situaciones o circunstancias relevantes para la operación. Su finalidad es trasladar el riesgo de

inexactitud al declarante y proteger al adquirente frente a contingencias ocultas o desconocidas en el momento de la compraventa. Generalmente este tipo de cláusulas se suelen acompañar de mecanismos de indemnización específica detallan el alcance de la responsabilidad del vendedor en caso de que alguna manifestación resulte inexacta o falsa.

En este caso a través de esta cláusula se obligará a los vendedores a manifestar expresamente que la sociedad objeto de compraventa, Industrias Corellia, es titular legítima de los derechos de propiedad intelectual e industrial relevantes, que estos se encuentran libres de cargas y que no existen reclamaciones de terceros.

2. Cláusula de indemnización específica

A través de este tipo de cláusulas normalmente el vendedor se compromete a indemnizar al comprador por determinados riesgos, contingencias o hechos concretos que se han identificado en la negociación o en el proceso de due diligence.

En este caso, la inclusión de una indemnización específica (“*indemnity*”) refuerza la protección del comprador ante la materialización de una contingencia concreta, como una reclamación de un tercero sobre la titularidad o la pérdida de derechos sobre desarrollos tecnológicos. Su finalidad es garantizar que, si se produce el riesgo identificado, el vendedor deba indemnizar al comprador por los daños sufridos. Se trata de un instrumento más eficaz que una garantía genérica, ya que se centra en un riesgo determinado y conocido.

3. Retención de precio o escrow

Este tipo de cláusulas consiste en la retención de una parte del precio de compraventa, o su depósito en una cuenta *escrow*, a través de esta se asegura la disponibilidad de fondos para cubrir posibles reclamaciones derivadas de la contingencia. De este modo, garantiza que, si surge una contingencia (por ejemplo, una reclamación sobre la titularidad de un activo), el comprador pueda resarcirse directamente con cargo a esa cantidad retenida.

4. Condición Suspensiva o Resolutoria

Otra opción consiste en condicionar el cierre de la operación a la acreditación satisfactoria de la titularidad de los desarrollos tecnológicos, o bien establecer una condición resolutoria. Ambas fórmulas protegen al comprador de adquirir una sociedad sin los activos clave. En el primer caso, el comprador no estaría obligado a cerrar la operación si no se acredita la titularidad; en el segundo, podría resolver el contrato si posteriormente se demuestra la falta de dicha titularidad.

5. Seguro de Garantías (W&I Insurance)

Por último, puede contemplarse la contratación de un seguro de declaraciones y garantías, que cubra el riesgo de que la titularidad no sea la declarada. No obstante, en la práctica las aseguradoras suelen excluir las contingencias ya identificadas. Aun así, este seguro proporciona una fuente adicional de indemnización si el vendedor no puede o no quiere responder, y puede facilitar la negociación cuando el vendedor no acepta retenciones o indemnizaciones amplias.

3.7. Conflicto pactos parasociales y soluciones

El conflicto surge porque Tradium Investments, como comprador, quiere asegurarse de que el pacto de socios, un acuerdo privado vigente entre los actuales socios de Industrias Corellia, quede sin efecto antes de adquirir la empresa. Esta preocupación es frecuente en las operaciones de compraventa de sociedades, ya que este tipo de pactos suelen incluir obligaciones, limitaciones o derechos especiales que pueden afectar directamente al nuevo propietario. A menudo, regulan cuestiones como restricciones en la toma de decisiones estratégicas, derechos de voto o de adquisición preferente a favor de los antiguos socios, o condiciones que limitan el ejercicio pleno del control sobre la empresa. Por ello, resulta lógico que Tradium quiera entrar en la sociedad libre de cualquier restricción derivada de acuerdos previos que no ha negociado ni suscrito.

Damask Holdings, el vendedor principal, mantiene sin embargo que no puede dejar sin efecto el pacto de socios antes de completar la venta. Sostiene que la resolución del pacto es inviable de forma anterior al cierre de la compraventa. Esta posición tiene fundamento, ya que mientras el vendedor continúa siendo socio, no puede deshacer de manera unilateral un acuerdo que también vincula a otros, además, existe el riesgo de que, si el comprador no ejecuta finalmente la operación, el vendedor se encuentre sin la protección que dicho pacto le proporcionaba.

En este tipo de operaciones, la solución más común para asegurar que el comprador no quede vinculado por un pacto de socios previo consiste en pactar en el contrato de compraventa una **condición resolutoria o suspensiva**. Esta estrategia permite coordinar la extinción del pacto con la consumación de la transmisión de participaciones de manera eficiente y jurídicamente segura.

Condición suspensiva:

Una primera alternativa consiste en que el contrato disponga que el pacto de socios quede automáticamente sin efecto en el momento del cierre (*closing*). En este supuesto, la extinción opera como una condición de la compraventa, solo se produce la transmisión si el pacto se extingue, garantizando que el comprador adquiera el control sin limitaciones previas.

Acuerdo de resolución del pacto de socios de forma simultánea a la venta:

La segunda opción pasa por que, en el propio acto de cierre, todas las partes firmantes del pacto suscriban un acuerdo de resolución simultáneo. De este modo, la extinción del pacto se formaliza en el mismo momento en que se perfecciona la compraventa, asegurando que el comprador no quede sujeto a cláusulas ajenas a su voluntad ni incompatibles con su nueva posición de control.

En este contexto, cabe mencionar la figura de la denominada **escritura 0**, utilizada en algunas operaciones como instrumento para documentar acuerdos preparatorios o compromisos previos al cierre definitivo. La **escritura 0** puede emplearse para dejar constancia formal de la voluntad de las partes de resolver el pacto de socios en el momento del *closing*, o para recoger compromisos irrevocables de los socios de proceder a la

extinción del pacto en el acto de cierre. De este modo, se refuerza la seguridad jurídica y se minimiza el riesgo de que, llegado el momento del closing, alguna de las partes se niegue a cumplir con la resolución del pacto.

Tanto mediante la condición suspensiva como mediante la firma simultánea de un acuerdo de resolución en el momento de la venta, se consigue que el pacto de socios previo se extinga en el momento exacto en que el comprador adquiere el control de la sociedad. Esto evita conflictos o limitaciones posteriores y permite que la nueva estructura de control se configure de manera clara, segura y conforme a la voluntad de las partes involucradas.

En definitiva, la solución más prudente y equilibrada consiste en condicionar la eficacia de la compraventa a que, en el mismo acto de cierre, se formalice también la resolución del pacto de socios. De este modo, ambas operaciones se ejecutan de manera simultánea, garantizando la seguridad jurídica y evitando cualquier situación de vulnerabilidad para alguna de las partes. Esta práctica, habitual en las operaciones de compraventa de empresas, protege los intereses tanto del comprador como del vendedor y asegura que la transmisión de la propiedad se lleve a cabo de forma ordenada, transparente y libre de compromisos previos que puedan afectar al nuevo socio.

3.8. Contingencia económica incierta y forma de protección en el contrato.

En el caso de que exista una contingencia económica incierta el comprador deberá de asegurarse de no asumir el riesgo económico de esa incertidumbre. Para ello, es habitual incluir en el contrato de compraventa de participaciones sociales una o varias de las siguientes cláusulas:

1. Retención de parte del precio:

Parte del precio de la compraventa se retiene en una cuenta bloqueada (*escrow*) durante un tiempo, hasta que se aclare el importe real del daño y la cobertura del seguro. Si el daño es mayor, ese dinero se usa para compensar al comprador. El dinero retenido actúa como garantía para cubrir posibles daños, pérdidas o contingencias que puedan materializarse después del cierre, como el resultado final del siniestro.

2. Cláusula de ajuste del precio:

Se pacta que el precio de la compraventa no es definitivo, sino que podrá ajustarse después del cierre, una vez que se conozca el importe real del daño y la cobertura del seguro. Su funcionamiento se basa en que el contrato establece un mecanismo objetivo para calcular el ajuste, en el caso de que el daño sea mayor que lo previsto, el vendedor debe devolver al comprador la diferencia, o el comprador puede retener parte del precio pendiente de pago, en el caso de que el daño sea menor, el vendedor recibe la diferencia.

En este caso, se puede pactar que, si finalmente el daño no cubierto por el seguro es mayor de lo que se había informado, el precio de la compraventa se reduzca en la cantidad correspondiente. Así, el comprador no asume el sobrecoste inesperado.

3. Cláusula de indemnización específica:

El vendedor se compromete a indemnizar al comprador por cualquier daño, pérdida, gasto o responsabilidad que surja si, finalmente, el daño no cubierto por el seguro es mayor de lo comunicado o previsto.

En cuanto a su articulación, se define el alcance de la indemnización (por ejemplo, “el vendedor indemnizará al comprador por cualquier cantidad que la sociedad deba asumir por el siniestro que no esté cubierta por el seguro”), puede incluir daños directos (coste de reparación) e indirectos (pérdida de beneficios, gastos legales, etc.) y suele establecerse un procedimiento para notificar y reclamar la indemnización.

4. Cláusulas de manifestaciones y garantías

El vendedor declara y garantiza que la información facilitada sobre el siniestro, la póliza de seguro, la cobertura y la franquicia es veraz, completa y no omite datos relevantes.

Si se demuestra que la información era incorrecta, incompleta o engañosa, el comprador podrá reclamar daños y perjuicios sufridos como resultado del incumplimiento.

4. COINVERSIÓN

4.1. Tadium Investments desea mantener el control de Kyber BidCo, qué alternativas existen.

Cuando dos inversores aportan el mismo capital a una sociedad (Kyber BidCo), pero uno de ellos (Tadium Investments) desea mantener el control y liderar la gestión, existen varias alternativas, tanto dentro de la estructura societaria como mediante acuerdos extrasocietarios, para ese control:

La LSC establece el marco general para la atribución de derechos en las sociedades de capital en España. El principio básico es que las participaciones sociales otorgan los mismos derechos a los socios, salvo que la ley o los estatutos dispongan lo contrario. Sin embargo, la propia LSC permite una serie de excepciones a este principio, admitiendo la existencia de participaciones con derechos diferentes, lo que habilita la creación de clases diferenciadas y la atribución de privilegios específicos como derechos de voto plural o privilegios en la adopción de acuerdos.

1. Alternativas Societarias:

- Creación de participaciones con derechos de voto diferenciados:**

La creación de participaciones sociales con derechos de voto diferenciados en la LSC se regula principalmente en los artículos 93, 94 y 98, que permiten excepciones a la regla

general de igualdad de derechos, incluyendo la posibilidad de participaciones sin derecho de voto, siempre que se cumplan las formalidades estatutarias requeridas.

Especialmente relevante es el artículo 188.1 LSC, que permite que los estatutos de las sociedades de responsabilidad limitada establezcan reglas distintas sobre el derecho de voto, habilitando específicamente la diferenciación en los derechos de voto de las participaciones sociales. Esta norma dispone que "*en los estatutos se podrá fijar, con carácter general, el régimen de los derechos de voto correspondientes a las participaciones sociales*".

Adicionalmente, el artículo 184.2 del Reglamento del RM precisa que, en caso de desigualdad de derechos, cuando las participaciones concedan más de un derecho de voto para todos o algunos acuerdos, se deberá indicar el número de votos que atribuyen.

A través de este sistema, los estatutos sociales pueden establecer que determinadas participaciones atribuyan más votos que otras, de modo que dos socios con el mismo porcentaje de participación en el capital social puedan tener una influencia muy distinta en las decisiones de la junta general. Los estatutos deben precisar tanto el número de votos que otorga cada participación como el alcance del privilegio.

En la práctica, esto significa que si, por ejemplo, el Tadium posee participaciones con voto plural e Incom posee participaciones ordinarias, Tadium tendría más votos en la junta y, por tanto, un control efectivo sobre las decisiones sociales, aun habiendo invertido ambos la misma cantidad de capital.

- **Acciones o participaciones sin voto:**

Los artículos 98 a 102 LSC regulan las participaciones sin derecho de voto. Estas participaciones otorgan a su titular derechos económicos como la percepción de dividendos o la participación en la cuota de liquidación, pero no confieren derechos políticos, es decir, no permiten intervenir en la toma de decisiones de la sociedad.

Este mecanismo resulta especialmente ventajoso para un socio que desea mantener el control de la empresa, ya que puede estructurar la participación de los demás socios de manera que éstos solo obtengan beneficios económicos, pero no tengan capacidad de voto. Así, si un socio recibe participaciones con voto y el otro recibe participaciones sin voto, el primero concentrará el poder de decisión, aunque ambos hayan realizado aportaciones equivalentes.

- **Nombramiento de los órganos de administración:**

Los artículos 214, 242 y 243 LSC regulan el nombramiento de administradores. Los estatutos pueden prever sistemas de designación que atribuyan a determinados socios el derecho a nombrar la mayoría de los miembros del consejo de administración, independientemente de su porcentaje de participación en el capital.

Los estatutos de Kyber BidCo pueden establecer que Tadium Investments tenga derecho a designar la mayoría de los miembros del consejo de administración, aunque ambos

socios tengan el 50% del capital. Por ejemplo, si el consejo tiene cinco miembros, cuatro pueden ser designados por Tradium y uno por Incom, asegurando así el control efectivo del órgano de administración y de la gestión operativa de la sociedad.

- **Reglas de quórum y mayorías reforzadas:**

Según el artículo 200. 2 LSC: “*Los estatutos podrán exigir, además de la proporción de votos legal o estatutariamente establecida, el voto favorable de un determinado número de socios*”. Por tanto, en este caso se puede establecer en los estatutos reglas de quórum y mayorías para la adopción de acuerdos sociales, de modo que ciertas decisiones solo podrán adoptarse con el voto favorable de Tradium Investments, o través del voto de calidad en caso de empate que tendrá el presidente del Consejo designado por Tradium.

2. Alternativas Extrasociedades:

- **Pactos parasociales**

Tradium e Incom pueden suscribir un pacto parasocial donde se regulen aspectos clave del gobierno y control de Kyber BidCo. Este pacto puede incluir las siguientes cláusulas:

- **Derechos de información reforzados:** obligación de proporcionar a Tradium información periódica y detallada sobre la gestión de la sociedad.
- **Derechos de veto:** materias reservadas que requieren el consentimiento de Tradium para su aprobación.
- **Sindicación de voto:** compromiso de Incom de votar en la junta general en el mismo sentido que Tradium en determinadas materias o en todas las decisiones relevantes, e incluso compromisos sobre el sentido del voto de los consejeros designados por Incom en el consejo de administración para que sigan las directrices de Tradium en materias estratégicas.
- **Derechos de arrastre (drag-along):** cláusulas que obliguen a Incom a vender sus participaciones si Tradium decide vender las suyas, facilitando así el exit liderado por Tradium.
- **Mecanismos de resolución de bloqueos:** Procedimientos para resolver situaciones de bloqueo en la toma de decisiones, de forma que, en caso de desacuerdo entre ambos socios, Tradium tenga la facultad de decidir o de forzar una solución favorable a sus intereses.

En definitiva, el control de una sociedad no depende exclusivamente de la titularidad del capital social, sino que puede modularse a través de una variedad de mecanismos societarios y extrasociedades.

4.2. Para cuestiones concretas será necesario el acuerdo de ambos socios. De qué manera podrán regularse estas cuestiones

En el ámbito del derecho societario español, el artículo 200 LSC permite establecer en los estatutos sociales mayorías reforzadas superiores a las legalmente previstas para la adopción de determinados acuerdos. Asimismo, los estatutos pueden exigir, además de la proporción de votos legal o estatutariamente establecida, el voto favorable de un determinado número de socios.

Por tanto, los estatutos de Kyber BidCo pueden prever que, para la aprobación de acuerdos sobre materias especialmente sensibles (como ampliaciones de capital sin derecho de preferencia, modificaciones estructurales, cambio de auditor, operaciones vinculadas, entre otras), sea necesario el voto favorable de ambos socios, incluso si uno de ellos ostenta la mayoría del capital social.

La forma habitual de articular este mecanismo es mediante una cláusula estatutaria que disponga expresamente que, para la adopción de acuerdos sobre ciertas materias, se requerirá el voto favorable de ambos socios. Por ejemplo:

“Para la adopción de acuerdos de la Junta General relativos a ampliaciones de capital sin derecho de preferencia, modificaciones estructurales, cambio de auditor, operaciones vinculadas, etc.], será necesario, además de la mayoría de votos exigida por la Ley, el voto favorable de [determinados socios] de la Sociedad.”

4.3. Propuesta composición órgano de administración de Kyber BidCo el acuerdo alcanzado entre Tadium Investments e Incom Capital consiste en que Tadium Investments podrá designar a la mayoría de sus consejeros, e Incom Capital podrá designar como mínimo a un consejero. Indica si considera que esta propuesta de estructura de composición del consejo de administración es adecuada desde un punto de vista legal y en particular de derecho societario y de gobierno corporativo, y en caso contrario, que le indique los inconvenientes que identifique y que le planteé alternativas.

De acuerdo con el artículo 214 LSC, la junta general de socios es el órgano competente para nombrar a los administradores. El artículo 210 LSC permite que los estatutos prevean diferentes modos de organizar la administración y la forma de designación de los administradores, reconociendo una amplia autonomía de la voluntad de los socios.

Los estatutos o pactos parasociales pueden establecer un sistema de designación que atribuya a determinados grupos de socios la facultad de proponer o designar a ciertos miembros del órgano de administración. Este mecanismo es admisible siempre que la competencia formal para el nombramiento permanezca en la junta general, que el sistema estatutario esté descrito con precisión, y que no se vulneren normas imperativas ni principios configuradores del derecho societario, como el principio de igualdad de trato entre socios (artículo 97 LSC) o la protección del interés social.

Es importante señalar que el **sistema de representación proporcional** del artículo 243 LSC está previsto legalmente únicamente para las sociedades anónimas. La LSC no

establece ninguna obligación de aplicar este sistema en las sociedades de responsabilidad limitada. No obstante, la *Resolución de la Dirección General de Seguridad Jurídica y Fe Pública de 28 de marzo de 2022, siguiendo la doctrina establecida por la STS de 6 de marzo de 2009*, admite la posibilidad de incluir cláusulas estatutarias de representación proporcional en sociedades limitadas, siempre que no contravengan normas imperativas ni principios configuradores del tipo social. Por tanto, si los socios de Kyber lo desean, podrían acordar estatutariamente la aplicación de un sistema de representación proporcional similar al previsto en el artículo 243 LSC para sociedades anónimas.

Dado que la LSC **no impone** el sistema de representación proporcional en las sociedades limitadas, la propuesta de que Tadium designe cuatro consejeros e Incom uno es **jurídicamente válida**, siempre que se recoja expresamente en los estatutos, cuente con el consentimiento libre de ambos socios, y respete el principio de igualdad de trato del artículo 97 LSC.

No obstante, desde una perspectiva de gobierno corporativo y gestión del riesgo, esta propuesta presenta varios inconvenientes. En una sociedad participada al 50/50, una distribución 4-1 genera una notable asimetría entre el poder de gestión (concentrado en Tadium) y el peso económico de cada socio (idéntico para ambos). Esta desproporción puede generar desprotección en Incom Capital, crear tensiones que afecten a la estabilidad de la coinversión, y aumentar el riesgo de conflictos.

Adicionalmente, esta estructura podría ser impugnada si no existe una justificación objetiva y razonable para la diferenciación, si se interpreta como ejercicio abusivo del derecho, o si se considera lesiva para el interés social.

Para mitigar estos riesgos y alcanzar un equilibrio más adecuado, se proponen las siguientes alternativas:

- **Primera**, constituir un consejo paritario con dos consejeros designados por cada socio y atribuir estatutariamente al presidente, designado por Tadium, voto dirimente en caso de empate. Esto garantiza el control efectivo de Tadium sin generar una asimetría marcada.
- **Segunda**, mantener la estructura 4-1 propuesta, pero establecer en los estatutos materias reservadas que requieran mayoría reforzada o el voto favorable del consejero designado por Incom, tales como ampliaciones de capital sin derecho de preferencia, modificaciones estructurales, operaciones vinculadas con administradores, o endeudamiento por encima de ciertos umbrales. Beneficia a Tadium, que mantiene amplia mayoría (4 vs 1) en el consejo para decisiones ordinarias, aunque con limitaciones en materias muy específicas. Tadium conserva el control de la gestión diaria.
- **Tercera**, incorporar al pacto de socios las cláusulas mencionadas en el **apartado 4.1.** que permitan a Tadium mantener el control y liderar la gestión de la sociedad, tales como derechos de información reforzada, derechos de voto, sindicación de voto, derechos de arrastre o mecanismos de resolución de bloqueo.

4.4. Indique las ventajas y desventajas de ejercer el cargo de consejo directamente como persona física, o indirectamente como representante de una persona jurídica.

La LSC establece que el cargo de consejero o administrador en una sociedad limitada puede ser desempeñado tanto por una persona física o por una persona jurídica. El artículo 212 bis LSC establece que, si una persona jurídica es nombrada administradora, debe designar a una persona física para el ejercicio permanente de las funciones propias del cargo. Esta designación debe inscribirse en el RM y cualquier cambio en la persona designada no produce efectos hasta que se inscriba la nueva designación, asegurando así la identificación y responsabilidad de la persona física que actúa en nombre de la persona jurídica administradora.

En cuanto a la responsabilidad, el artículo 236 LSC dispone que los administradores responderán frente a la sociedad, los socios y los acreedores sociales por los daños causados por 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. Además, la persona física designada por la persona jurídica administradora debe reunir los requisitos legales para ser administrador, está sometida a los mismos deberes y responde solidariamente con la persona jurídica administradora.

Por tanto, la principal diferencia es que:

En el caso de que el consejero sea una persona física la responsabilidad recae directamente sobre esta persona, que es quien va a responder frente a la sociedad, los socios y los acreedores sociales por los daños causados por actos u omisiones contrarios a la ley o los estatutos. Y en caso de que el cargo de consejero se desempeñe por una persona jurídica la responsabilidad recae solidariamente tanto sobre la persona jurídica administradora como sobre la persona física designada para ejercer el cargo. Ambas pueden ser demandadas por los daños causados en el ejercicio de las funciones de administración, y ambas deben cumplir los requisitos legales y los deberes inherentes al cargo.

En cuanto a las ventajas y desventajas de ejercer el cargo de consejero en una sociedad limitada directamente como persona física o indirectamente como representante de una persona jurídica, conforme al régimen LSC encontramos las siguientes:

1. Ejercicio del cargo directamente como persona física:

Ventajas

- Simplicidad formal: la relación entre el consejero y la sociedad es directa, facilita por tanto la identificación de responsabilidades.
- Transparencia: no existen intermediarios ni estructuras adicionales, lo que reduce la complejidad administrativa y los posibles conflictos de interés.

Desventajas

- Responsabilidad personal directa: el consejero responde personalmente frente a la sociedad, socios y acreedores por los daños causados por actos u omisiones

contrarios a la ley, los estatutos o los deberes inherentes al cargo, siempre que haya dolo o culpa.

- Exposición patrimonial: el patrimonio personal del consejero puede verse afectado en caso de reclamaciones de responsabilidad.
- Menor flexibilidad: si la persona física desea dejar el cargo, debe tramitar su cese y el nombramiento de un nuevo consejero, lo que puede ser menos flexible en estructuras de grupo o de coinversión.

2. Ejercicio del cargo como representante de una persona jurídica consejera

Ventajas

- Flexibilidad en la representación: la persona jurídica puede sustituir a su representante físico en el consejo en cualquier momento, sin necesidad de modificar la composición del órgano de administración de la sociedad limitada.
- Cierta protección patrimonial: aunque la responsabilidad es solidaria, en la práctica la reclamación puede dirigirse primero contra la persona jurídica, lo que puede ofrecer una capa adicional de protección.

Desventajas

- Responsabilidad solidaria: tanto la persona jurídica consejera como la persona física representante responden solidariamente frente a la sociedad, socios y acreedores por los daños causados en el ejercicio del cargo.
- Mayor complejidad formal: es necesario inscribir tanto a la persona jurídica como a su representante en el RM, y comunicar cualquier cambio de representante.
- Costes y gestión adicional: mantener una persona jurídica como consejera implica costes de constitución, mantenimiento y gestión de la sociedad.

4.5. Posibilidad pignoración participaciones sociales

La regulación principal sobre la pignoración de participaciones sociales se regula en la LSC. El artículo 106 establece los requisitos formales para la transmisión de participaciones sociales y la constitución de derechos reales.

La pignoración de participaciones sociales es una figura jurídica mediante la cual un socio de una sociedad limitada constituye un derecho real de garantía sobre sus participaciones a favor de un acreedor, normalmente para asegurar el cumplimiento de una obligación, generalmente de carácter dinerario.

El derecho real de prenda otorga al acreedor pignoraticio la facultad de, en caso de incumplimiento de la obligación garantizada, solicitar la realización de las participaciones sociales para satisfacer su crédito con el producto obtenido, con preferencia respecto de otros acreedores que no tengan un derecho real constituido y debidamente formalizado.

La pignoración de las participaciones sociales de las filiales sigue el mismo régimen legal que la de la sociedad matriz. Es decir, es posible pignorar las participaciones de una

sociedad limitada filial, siempre que se cumplan los requisitos de formalización en documento público y se respeten las limitaciones estatutarias de la filial. En operaciones de financiación de grupos empresariales, es habitual que se pignoren las participaciones de varias sociedades del grupo como parte de un paquete de garantías.

Los requisitos legales para la pignoración son los siguientes:

1. **Documento público:** la constitución de la prenda debe formalizarse en documento público, que puede ser escritura pública o póliza notarial intervenida, dependiendo de la naturaleza de las partes intervenientes. Si alguna de las partes es una entidad que opera ordinariamente en el tráfico mercantil, la póliza notarial es suficiente; en caso contrario, se exige escritura pública. La ausencia de este requisito formal impide el nacimiento del derecho real de prenda, lo que significa que la pignoración no existe jurídicamente y no puede producir efectos frente a terceros ni frente a la propia.
2. **Notificación a la sociedad:** para que el acreedor pignoraticio pueda ejercer los derechos derivados de la prenda frente a la sociedad, es necesario que ésta tenga conocimiento de la constitución del gravamen. La notificación a la sociedad es, por tanto, un requisito de eficacia, pero no suple la exigencia de la forma pública. Es decir, aunque la sociedad sea notificada, si la pignoración no se ha formalizado en documento público, el derecho real no nace y el acreedor no adquiere preferencia sobre las participaciones.
3. **Inscripción en el libro registro de socios:** aunque no se menciona expresamente en los materiales proporcionados, la práctica societaria exige que la constitución de la prenda se inscriba en el libro registro de socios de la sociedad limitada, una vez que la sociedad ha sido notificada y ha comprobado la existencia del documento público.
4. **Efectos frente a terceros:** solo la pignoración formalizada en documento público y notificada a la sociedad produce efectos frente a terceros, es decir, otorga al acreedor pignoraticio preferencia para el cobro de su crédito sobre las participaciones pignoradas frente a otros acreedores que no hayan constituido un derecho real de igual o superior rango.

No es posible que Industrias Corellia, como sociedad limitada, constituya una prenda sobre sus propias participaciones ni sobre las de sus filiales como garantía de un préstamo concedido a Kyber BidCo para la adquisición de dichas participaciones. El artículo 143.2 LSC prohíbe expresamente a las sociedades de responsabilidad limitada prestar garantías o facilitar asistencia financiera, directa o indirectamente, para la adquisición de sus propias participaciones o de las de sociedades de su grupo. La constitución de una prenda en este contexto se considera una forma de asistencia financiera prohibida.

Si Industrias Corellia constituyera una prenda sobre sus propias participaciones o sobre las de sus filiales para garantizar la financiación destinada a su adquisición, la operación sería nula de pleno derecho y contraria a la normativa imperativa.

En conclusión, las garantías admisibles en operaciones de financiación para la adquisición de participaciones sociales en una sociedad limitada deben excluir cualquier forma de garantía otorgada por la propia sociedad, sobre sus activos o sobre sus propias participaciones, así como cualquier mecanismo que implique un riesgo patrimonial para la sociedad. Son admisibles únicamente las garantías externas o ajenas a la sociedad limitada, como avales de terceros independientes, garantías personales de los adquirentes o garantías sobre bienes ajenos a la sociedad, siempre que la sociedad limitada no intervenga ni asuma ningún riesgo en la operación.

4.6. Posibilidad otorgamiento hipoteca sobre inmuebles de la sociedad

La posibilidad de que una sociedad constituya hipoteca sobre sus bienes inmuebles en España se encuentra plenamente reconocida por la legislación hipotecaria y mercantil. El artículo 106 de la Ley Hipotecaria, en conexión con el artículo 1874 CC, establece que los bienes inmuebles susceptibles de inscripción pueden ser objeto de hipoteca, sin diferenciar la naturaleza de su titular. Esta previsión incluye, por tanto, a las sociedades mercantiles y demás personas jurídicas.

Para que la hipoteca sea válida, la sociedad debe figurar como titular registral del inmueble y tener plena capacidad de disposición sobre él. Esto requiere que el acto esté debidamente autorizado por el órgano de administración competente, conforme a los estatutos sociales y a la normativa mercantil. Además, el Reglamento Hipotecario, concretamente el artículo 383, dispone que la adquisición o aportación de bienes inmuebles por parte de una sociedad debe inscribirse previamente en el RM antes de su acceso al Registro de la Propiedad, garantizando así la coherencia registral entre ambos.

La constitución de la hipoteca exige escritura pública e inscripción registral, formalidades que otorgan al derecho real eficacia y oponibilidad frente a terceros.

El ordenamiento jurídico español permite a las sociedades mercantiles hipotecar sus bienes inmuebles siempre que reúnan los requisitos de titularidad, capacidad y autorización necesarios, y cumplan con las exigencias formales de constitución e inscripción.

Sin embargo, de nuevo debemos de hacer referencia a los supuestos de asistencia financiera que se recogen en el artículo 143.2 LSC, ya que no es posible que Industrias Corellia otorgue una hipoteca sobre sus inmuebles como garantía de la financiación destinada a la adquisición de sus propias participaciones sociales, ya que esto constituiría un supuesto de asistencia financiera prohibida según la LSC.

Como hemos indicado en el apartado anterior este tipo de asistencia se prohíbe cuando una sociedad, de forma directa o indirecta facilita fondos, garantías o cualquier tipo de apoyo financiero para que un tercero adquiera sus participaciones sociales siempre que exista un vínculo causal entre la asistencia y la adquisición. Esta prohibición incluye la constitución de garantías reales, como la hipoteca, si su finalidad es asegurar la financiación para la adquisición de las propias participaciones sociales.,

5. DISPUTA POST M&A

5.1 Teniendo en cuenta que en el contrato de compraventa de participaciones sociales De Industrias Corellia se previó expresamente que en ningún caso los vendedores serían responsables por daños notificados por el comprador más tarde de transcurrido un año desde la fecha de cierre de la operación de compraventa, el Sr. Krennic le pregunta si cree que tiene sentido plantear demanda, y en caso de que su respuesta sea afirmativa, cuál debería ser la estrategia a seguir en la demanda.

En principio, la existencia de una cláusula que limita la responsabilidad por indemnización de daños notificados pasados doce meses desde el cierre es una limitación típica y plenamente válida en operaciones de M&A bajo derecho español.

Si la notificación del daño (los saldos incobrables) se produce pasado dicho plazo, la base para una reclamación contractual queda prácticamente excluida salvo que concurra algún supuesto de **dolo, ocultación dolosa o vicio del consentimiento** justificado (artículos 1256, 1261, 1265 y 1301 CC).

Por tanto, salvo que existan elementos que demuestren que los vendedores ocultaron gravemente la existencia de esos créditos incobrables con intención de engañar al comprador (dolo), no tendría sentido viable plantear una demanda ordinaria. De existir sospecha y algún indicio serio de dolo, la estrategia sería intentar ejercitar acción de nulidad del contrato por vicio en el consentimiento o subsidiariamente una acción de responsabilidad por dolo extracontractual, siempre asumiendo una fuerte carga probatoria. La viabilidad de esta vía suele ser baja salvo pruebas contundentes de ocultación consciente y maliciosa.

5.2. Órgano competente

Corresponde al orden jurisdiccional civil, al tratarse de una reclamación de responsabilidad postcontractual derivada de un contrato de compraventa de participaciones sociales celebrado entre particulares o entidades mercantiles. De acuerdo con el artículo 87.6 de la Ley Orgánica del Poder Judicial, la competencia objetiva corresponde a los Tribunales de Instancia, Sección Mercantil, al tratarse de una acción derivada de un contrato de compraventa de participaciones sociales, basada en la inexactitud de estados financieros y en el incumplimiento de manifestaciones y garantías, lo que le confiere un claro carácter mercantil y societario.

En este caso concreto, se indica en el contrato de compraventa entre ambas partes la sumisión a los Tribunales de Barcelona, por tanto, la competencia territorial se ha determinado por dicho pacto de sumisión expresa. En ausencia de pacto expreso, la competencia territorial se determinaría conforme a los artículos 50 y 51 LEC, correspondiendo, a elección del demandante, al juzgado del domicilio del demandado (la sociedad vendedora o la sociedad vehículo de Damask Holdings) o al del lugar de cumplimiento de la obligación.

5.3. Tipo de procedimiento

Se seguirá el juicio ordinario por razón de cuantía, en el presente caso, la reclamación supera de forma amplia los 15.000€. Concretamente en el artículo 249.2 LEC dispone que se decidirán también en el juicio ordinario las demandas cuya cuantía excede de 15.000€.

5.4. Intervención preceptiva de procurador y abogado

El artículo 23 LEC indica que la comparecencia en juicio deberá de realizarse por medio de procurador, este debe ser licenciado en derecho u otro título equivalente, habilitado por tanto para ejercer su profesión en el tribunal que conozca del juicio. En el apartado segundo del artículo 23 se recogen una serie de excepciones donde los litigantes pueden comparecer por si mismos, sin embargo, en este caso al no ser de aplicación dichas excepciones será necesaria la intervención de abogado y procurador.

Por otro lado, el artículo 31 indica que los litigantes serán dirigidos por los abogados habilitados para ejercer su profesión en el tribunal que conozca del asunto. Asimismo, en el apartado 2 de dicho artículo se recogen una serie de excepciones donde no se requiere la intervención del abogado, en el caso concreto no serán aplicables dichas excepciones, por tanto, ante la situación que nos plantean se requiere la intervención de abogado.

5.5. Valoración honorarios.

En España, los abogados pueden fijar libremente sus honorarios, normalmente a través de un acuerdo escrito con el cliente. Si hay que valorar los honorarios en un proceso judicial (por ejemplo, para la tasación de costas), los tribunales suelen usar como referencia los criterios orientativos del Colegio de Abogados, aunque estos no son obligatorios. Se tienen en cuenta factores como la cuantía del litigio, la dificultad del caso y las actuaciones realizadas.

Hay dos situaciones principales para valorar los honorarios de los abogados:

1. Cuando el abogado reclama directamente a su cliente: debe presentar una factura detallada. El cliente puede impugnarla si la considera incorrecta o excesiva. Si no hay acuerdo, el Letrado de la Administración de Justicia decide según la Ley de Enjuiciamiento Civil. Si existe un presupuesto previo firmado, este prevalece.
2. Cuando los honorarios se incluyen en la tasación de costas: los criterios colegiales sirven de guía, pero no son obligatorios. Además, el artículo 394.3 LEC limita los honorarios a la tercera parte de la cuantía del proceso, salvo casos de temeridad.

El régimen de los procuradores es distinto, ya que sus honorarios están sujetos a aranceles obligatorios, regulados actualmente por el Real Decreto 434/2024, de 30 de abril. Dichos

aranceles establecen importes fijos y variables en función de la naturaleza del procedimiento, la cuantía del litigio y su complejidad, incorporando límites máximos para evitar honorarios desproporcionados, conforme al principio de proporcionalidad. En consecuencia, el procurador no negocia libremente sus honorarios en el ámbito de la tasación de costas, sino que debe ajustarse estrictamente a lo previsto en la normativa arancelaria. Cuando existe una condena en costas, el procurador de la parte vencedora presenta una nota de honorarios calculada conforme a los aranceles, que el Letrado de la Administración de Justicia debe revisar y aplicar sin posibilidad de reducción discrecional si se ajusta a la normativa vigente, pudiendo únicamente requerir su subsanación en caso de error. La existencia de aranceles responde a la necesidad de garantizar la igualdad de trato y la seguridad jurídica, evitando controversias y agilizando la tasación de costas.

Fuera del ámbito de la tasación de costas, es decir, en la relación interna entre el procurador y su cliente, las partes pueden pactar libremente los honorarios, siempre que no se vulneren los mínimos establecidos por los aranceles. Sin embargo, en la tasación de costas, la aplicación de los aranceles es imperativa y no admite excepciones.

5.6. Tipos de recursos que caben contra sentencia que se dicte en primera instancia

Recurso de apelación (artículos 455 LEC):

La apelación es el recurso ordinario contra las sentencias dictadas en primera instancia y permite a la Audiencia Provincial revisar tanto los hechos como la correcta aplicación del derecho, abriendo una segunda instancia en el proceso civil o mercantil. Procede frente a sentencias y, en determinados supuestos, frente a autos.

El plazo para su interposición es de veinte días desde la notificación de la resolución, siendo preclusivo. El recurso se interpone mediante escrito ante el juzgado que dictó la sentencia, en el que deben identificarse la resolución impugnada, los motivos de la apelación y la pretensión del recurrente.

El plazo para su interposición es de veinte días desde la notificación de la resolución, siendo preclusivo. El recurso se interpone mediante escrito ante el juzgado que dictó la sentencia, en el que deben identificarse la resolución impugnada, los motivos de la apelación y la pretensión del recurrente.

Recurso extraordinario por infracción procesal y/o recurso de casación (artículo 468 y siguientes LEC):

Estos recursos extraordinarios solo proceden contra determinadas sentencias dictadas por la Audiencia Provincial en apelación, en los supuestos expresamente previstos por la ley.

Su conocimiento corresponde al TS y su admisión está condicionada al cumplimiento de estrictos requisitos formales y materiales, como la existencia de interés casacional o la infracción de normas procesales relevantes. El escrito de interposición debe fundamentar de forma precisa los motivos del recurso conforme a la LEC.