



FACULTAD DE DERECHO

CASO PRÁCTICO INDUSTRIAS CORELLIA, S.L.

Trabajo Fin de Máster

Autor: Abel Pérez Rodríguez

Tutor: Javier Wenceslao Ibáñez Jiménez

Máster Universitario en Acceso a la Abogacía

Madrid

2025-2026

Índice

1. SEPARACIÓN DE LOS NEGOCIOS	3
i. Escisión parcial financiera	3
ii. Calificación jurídica del acuerdo.....	5
iii. Valoración argumentos socios Desarrollos Yavin	7
• Necesidad del aumento de capital.....	7
• Oponibilidad del Acuerdo a Desarrollos Yavin.....	8
iv. De las consecuencias del voto en contra del acuerdo de Aumento.....	9
v. Remedios a disposición de Industrias Corellia frente a la negativa del aumento .	10
vi. De la elevación a público del acuerdo	11
vii. De la separación de negocios incluso con la oposición del Sr. Antilles.....	12
viii. Del artículo 10 de los estatutos sociales de Industrias Corellia	13
2. REPARTO DEL DIVIDENDO.....	14
i. Del importe máximo del dividendo.....	14
ii. Del procedimiento para el reparto del dividendo.....	16
iii. Del impacto de una operación posterior de compraventa	17
3. VENTA DE INDUSTRIAS CORELLIA S.L.	19
i. De la imposibilidad de completar la compraventa en un mes.....	19
ii. Índice contenido contrato.....	20
iii. De la necesidad de elevar a público el contrato	24
iv. De la videoconferencia y sus alternativas	25
v. De la posibilidad de someter la resolución de controversias a Barcelona	26
vi. De las medidas para mitigar el problema de la due dilligence.....	26
vii. De la problemática del pacto de socios.....	28
viii. Del problema del siniestro y su mitigación.....	29
4. COINVERSIÓN	31
i. De las alternativas para asegurar el control de Tradium Investments	31
ii. De la regulación estatutaria de materias reservadas en Kyber BidCo	32
iii. De la estructura del consejo de administración	33
iv. De la figura del consejero y su responsabilidad.....	34
v. De la imposibilidad de la pignoración.....	36
vi. De la imposibilidad de la hipoteca	37
5. DISPUTA POST M&A.....	37
i. De la posible demanda.....	38
ii. Del resto de cuestiones procesales.....	38

1. SEPARACIÓN DE LOS NEGOCIOS

i. Escisión parcial financiera

A la vista de lo señalado en el apartado anterior, parece recomendable abordar una reordenación societaria antes de iniciar la venta, porque la separación de las dos líneas de negocio requiere, en la práctica, que cada una quede encajada en un perímetro definido y con capacidad de operar por sí mismo. Si se intentara vender sin esa preparación, lo más probable es que la desinversión se acabara articulando mediante una suma de operaciones y documentos distintos, con más rondas de negociación, más trabajos de valoración, mayor carga notarial y mayores costes de asesoramiento, además de una ampliación significativa de los plazos. A ello se añade que la compraventa tendría que absorber la complejidad derivada de servicios corporativos comunes y de activos contractuales o regulatorios que no necesariamente se corresponden con la estructura que se quiere transmitir.

Como alternativa preferente, considero más apropiado estructurar una escisión parcial financiera al amparo del artículo 60 del Real Decreto ley 5/2023, de 28 de junio, de modo que Industrias Corellia, S.L. traspase en bloque, con efectos de sucesión universal, la unidad económica vinculada al negocio de telecomunicaciones a una sociedad beneficiaria de nueva creación, Telecom NewCo, sin que Corellia deje de existir. Esa unidad económica debería diseñarse de manera que comprenda, como elemento central, las participaciones en las sociedades 1, 2 y 5, y también los componentes que aseguren su autonomía operativa, tales como los contratos relevantes, los recursos humanos y materiales afectos y, cuando proceda, las licencias y autorizaciones asociadas a la actividad. Una vez ejecutada la operación, Corellia conservaría el resto de actividades, desarrolladas a través de la sociedad 4 y de su participación en Desarrollos Yavin, S.L., quedando configurados dos bloques claramente identificables y susceptibles de transmisión separada.

Desde una perspectiva práctica, la escisión parcial favorece la continuidad de la rama que se separa, ya que la sucesión universal permite que el perímetro transmitido arrastre consigo su patrimonio y las relaciones jurídicas vinculadas, disminuyendo la

necesidad de cesiones individualizadas o renegociaciones con terceros. No obstante, al tratarse de un ámbito sujeto a regulación, conviene definir el perímetro con cautela, porque determinadas licencias o autorizaciones pueden exigir comunicaciones o incluso autorizaciones administrativas, de forma que el proyecto debe contemplar este aspecto para no poner en riesgo el calendario. En lo relativo a Desarrollos Yavin, S.L., esta solución resulta especialmente adecuada porque no requiere la cooperación de los demás socios, dado que la reorganización se ejecuta dentro del grupo mediante la asignación de activos y participaciones bajo Corellia, evitando otorgar a terceros instrumentos adicionales de bloqueo.

La puesta en marcha de la escisión exige redactar el proyecto de modificación estructural con el contenido mínimo previsto en el artículo 4 del Real Decreto ley 5/2023, que debe exponer con precisión la operación, su cronograma orientativo y sus efectos principales sobre socios, acreedores y trabajadores. Además, por tratarse de una escisión, el proyecto debe recoger las menciones específicas aplicables, en particular la identificación detallada del activo y pasivo objeto de transmisión y el criterio seguido para su asignación, incluyendo el tratamiento de aquellos elementos que no se asignen expresamente, así como el régimen de atribución de participaciones a los socios de la sociedad escindida. Si esa atribución se realiza de forma estrictamente proporcional, puede valorarse el recurso al régimen simplificado previsto para estos casos, lo que permite aligerar documentación y abaratar costes, sin perjuicio de la aprobación por la junta general y de la posterior formalización e inscripción.

En cuanto a dificultad técnica, plazos y costes, la escisión parcial es una operación con un marcado componente formal y suele desarrollarse por etapas, definición del perímetro, preparación documental, aprobación y culminación registral, por lo que su tramitación puede extenderse durante varias semanas o incluso meses y generar costes de asesoramiento y de notaría y registro. Aun así, suele ser más eficiente que proceder a ventas aisladas de activos o sociedades, porque concentra la separación en una única actuación, aporta orden y transparencia a la organización y a la información financiera, y permite ejecutar la transmisión del negocio de telecomunicaciones de manera más estructurada y segura. Como alternativas, cabría vender directamente las sociedades operativas complementándolo con acuerdos transitorios de servicios, o reordenar el grupo mediante aportaciones intragrupo, pero estas fórmulas suelen desplazar la

dificultad a la negociación con el comprador y multiplicar consentimientos y ajustes, por lo que, atendiendo a los objetivos perseguidos, la escisión parcial financiera del artículo 60 se presenta como la opción más adecuada.

ii. Calificación jurídica del acuerdo

Los pactos parasociales son acuerdos celebrados entre los socios de una sociedad o algunos de ellos, en ocasiones contando con un tercero, con el objeto de regular, mediante un vínculo contractual obligatorio entre ellos, aspectos de la relación jurídica societaria al margen de los cauces previstos en la ley y en los estatutos sociales. Los pactos parasociales no dejan de ser acuerdos extraestatutarios entre socios que tienen naturaleza obligacional, vinculan *inter partes* conforme al artículo 1.258 del Código Civil. Además, conforme al artículo 1091 del Código Civil, las obligaciones nacidas de los contratos tienen fuerza de ley entre las partes y deben cumplirse según lo convenido.

Pues bien, en el caso que nos compete, es claro que los socios de Desarrollos Yavin han alcanzado en el año 2018, un acuerdo que no difiere en absoluto de lo que es un pacto parasocial omnilateral (realizado por la totalidad de socios). Si bien podría considerarse también un preacuerdo vinculante o promesa de contrato (en cuanto anticipa un futuro contrato de suscripción de participaciones), ello no desvirtúa su naturaleza de pacto entre socios. Así, Industrias Corellia y el resto de los socios de Desarrollos Yavin quedan vinculados por los compromisos asumidos en él, estos son, un posible aumento de capital mediante la compensación de créditos como prevé el artículo 301 de la Ley de Sociedades de Capital.

Ante la simplicidad aparente de un pacto que vincula a todos los firmantes, que son todos los socios de Desarrollos Yavin, resulta crucial analizar la oponibilidad de dicho pacto a la persona jurídica de Desarrollos Yavin, que es lo que suscita más interrogantes.

Esto se debe a que la relatividad de los contratos, artículo 1.257 del Código Civil, establece que las obligaciones solo vinculan a quienes las asumieron, esto es, los socios firmantes, no la persona jurídica de Desarrollos Yavin. El pacto no impone deber jurídico alguno a los socios no firmantes ni a terceros, pero respecto de los signatarios

es plenamente exigible como ley entre ellos. El Tribunal Supremo, mediante la sentencia número 300/2022 del 7 de abril de 2022, confirma la plena validez y eficacia *inter partes* de los pactos de socios, pero recuerda que por la normativa expuesta *ut supra*, nadie puede ser obligado por un contrato ajeno sin su consentimiento. En sede societaria, esta cuestión viene presidida por el artículo 29 de la Ley de Sociedades de Capital, que establece que “los pactos que se mantengan reservados entre los socios no serán oponibles a la sociedad”.

En suma, desde la óptica del derecho civil y societario, el acuerdo crea vínculos exigibles entre Industrias Corellia y los socios firmantes, no en Desarrollos Yavin como tal.

Sin embargo, como he mencionado, estamos ante un pacto omnilateral, en el que Industrias Corellia (socio de Desarrollos Yavin) llega a un acuerdo con el resto de socios de Desarrollos Yavin. La totalidad de socios de la sociedad está vinculada al pacto parasocial. En este punto resulta especialmente útil la aproximación doctrinal de Paz-Ares, que considera que el principio de inoponibilidad a la sociedad de un pacto parasocial entre sus socios se “vuelve frágil y quebradiza cuando las partes del pacto y las partes del contrato de sociedad son exactamente las mismas.” No obstante, es una cuestión que está sujeta a enorme controversia en la jurisprudencia, como el mismo Paz-Ares admite.

Pues bien, al ser un pacto omnilateral en el que han participado todos los socios de Desarrollos Yavin, Cándido Paz-Ares recalca los argumentos más usados para que dicho pacto sea oponible a la sociedad son: (i) la ficción de la existencia de una junta general en la celebración del pacto; (ii) la doctrina del levantamiento del velo de la persona jurídica y; (iii) el principio de la buena fe y de interdicción del abuso del derecho. Entre casos relevantes sobre los que se ha pronunciado el Tribunal Supremo encontramos el caso *Munaka*, mediante las Sentencias de 26 de febrero de 1991 y de 10 de febrero de 1992; o el caso del *Hotel Atlantis Playa*, resuelto en la Sentencia de 24 de septiembre de 1987. En un plano más actual, destacan las Sentencias del Tribunal Supremo 589/2014 de 3 de noviembre; 103/2016 de 25 febrero; 613/2020 de 17 noviembre y sobre todo la número 120/2020 de 20 de febrero.

Pues bien, en toda esta jurisprudencia, el Tribunal Supremo admite la oponibilidad de los pactos cuando son omnilaterales y en caso de que exista abuso de derecho. Supone una excepción a la inoponibilidad de los pactos.

En síntesis, podemos concluir que estamos ante un pacto parasocial que vincula a los socios de Desarrollos Yavin a votar a favor, o por lo menos de no bloquear, un posible y futuro aumento de capital, y del cual podría derivarse por su carácter omnilateral su oponibilidad a la sociedad de Desarrollos Yavin.

iii. Valoración argumentos socios Desarrollos Yavin

Habiendo calificado jurídicamente y analizado sucintamente la naturaleza del pacto parasocial, conviene pronunciarnos sobre los argumentos esgrimidos por los socios restantes de Desarrollos Yavin. En aras de una mayor claridad, divido los argumentos en primero, la necesidad del aumento de capital y; segundo, la oponibilidad del acuerdo a Desarrollos Yavin.

- **Necesidad del aumento de capital**

La alegación de que el aumento pactado “no es necesario” carece de sustento jurídico. Ni la LSC ni la doctrina exigen probar una necesidad imperiosa de fondos para acordar un aumento; se trata de una decisión de negocio sujeta a la voluntad de los socios. En este caso, la necesidad de capital fue valorada en 2018, cuando se pactó la opción de conversión como parte del financiamiento. Si ahora la situación financiera de Yavin ha mejorado hasta permitir repagar el préstamo, ello no extingue la obligación contractual: el acuerdo no estaba condicionado a que en el futuro persistiese una necesidad de capital, sino únicamente a la voluntad de Industrias Corellia de capitalizar su crédito. En otras palabras, resulta irrelevante la necesidad o no de aumentar el capital para compensar el crédito de Industrias Corellia, pues el acuerdo no incluía esa necesidad como condición para realizar el aumento, sino que era una opción que Industrias Corellia podía ejercitar o no. Recordemos que los socios quedaron vinculados jurídicamente por lo pactado, no procede ahora aludir a una supuesta necesidad para rehusar sus obligaciones.

Además, subsidiariamente y desde la óptica del interés social, transformar la deuda en capital refuerza la solvencia de Yavin y reduce su endeudamiento, lo cual difícilmente puede considerarse perjudicial. El pretexto de la innecesariedad en realidad esconde motivos extrajurídicos, pero no constituye una causa legalmente válida para incumplir un pacto.

En esta línea, la Audiencia Provincial de Barcelona en su Sentencia 498/2007 del 7 de noviembre de 2007 considera que *“en sí misma la ampliación de capital social, aunque lo sea para compensar créditos vencidos y exigibles, beneficia a la sociedad, pues la capitaliza.”* Por mucho que no estemos ante un crédito vencido y exigible, el razonamiento de la Audiencia se mantiene igual para nuestro caso, la capitalización de Desarrollos Yavin podría ser en todo caso, beneficiosa para la sociedad, más allá de los motivos extrajurídicos que los socios restantes de Desarrollos Yavin tengan de manera interesada.

En definitiva, la supuesta falta de necesidad no justifica ignorar el aumento comprometido, máxime cuando fue precisamente la búsqueda de financiación lo que originó el acuerdo con Corellia, y, de haber querido tener la opción de no acceder al aumento de capital, deberían haber incluido una condición suspensiva en el acuerdo. Lo cual no consta.

- **Oponibilidad del Acuerdo a Desarrollos Yavin**

Habiendo adelantado ya la posibilidad de argumentar la oponibilidad del pacto, nos encontramos ante otro argumento débil por parte de los socios restantes de Desarrollo Yavin y que podríamos refutar en base a la doctrina y jurisprudencia actual. Si bien, hablando desde la literalidad de la normativa, tienen razón, existe un principio de inoponibilidad que no permite aplicar el pacto a la sociedad, amparado también en el principio de relatividad de los contratos, su carácter unilateral pone en peligro dicha aproximación.

Y es que, como bien se ha mencionado en el apartado anterior, la doctrina y jurisprudencia apoyan la posibilidad de oponer el pacto a la sociedad en caso de que haya sido suscrito por todos los socios. Junto a Cándido Paz-Ares encontramos a Jesús Alfaro y a Ascensión Gallego, todos defendiendo la posibilidad o reconociendo la excepción a la inoponibilidad de los pactos.

Por otro lado, la STS 120/2020 de 20 de febrero, mencionada *ut supra*, se aleja de la aplicación literal de la inoponibilidad del pacto:

“Ante la contradicción entre la regulación propia del pacto parasocial y la del régimen estatutario esta Sala tomó en consideración las circunstancias concurrentes y concluyó que la impugnación de los acuerdos sociales resultaba contraria a las exigencias de la buena fe e incurría en abuso de derecho, entendiendo que quienes, junto con el demandante, fueron parte este pacto parasocial omnilateral y constituyen el único sustrato personal de las sociedades, podían confiar legítimamente en que la conducta del demandante se ajustara a la reglamentación establecida en el pacto parasocial.”

Por tanto, si bien no es oponible en sentido estricto, ya que no se puede exigir automáticamente su cumplimiento a la empresa ni anular un acto social solo por contravenirlo, un pacto omnilateral genera expectativas cuya frustración podría dar lugar a reproches jurídicos por mala fe o abuso del derecho. En base a estos principios, un juez podría en ciertos casos como el presente reconocer la oponibilidad del pacto a la sociedad Desarrollos Yavin.

iv. De las consecuencias del voto en contra del acuerdo de Aumento

Para saber las consecuencias del voto en contra de los socios restantes de Desarrollos Yavin en una Junta General, acudimos al artículo 199.a) de la LSC, que establece:

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

Pues bien, teniendo en cuenta que Industrias Corellia solo ostenta el 45% de las participaciones sociales de Desarrollos Yavin, en caso de que se opongan al aumento el resto de los socios, la consecuencia es clara, no se adopta.

La no adopción del acuerdo de aumento de capital no solo implica que “no sale” la ampliación, sino que también tiene un efecto directo sobre la operación de financiación pactada. En el caso, la capitalización del crédito requiere necesariamente que la sociedad cree nuevas participaciones, es decir, que apruebe un aumento de capital. Si la junta lo rechaza, esa capitalización no puede materializarse en los términos previstos y, por tanto, la relación entre Desarrollos Yavin e Industrias Corellia se mantiene como lo que es hoy: un préstamo. En consecuencia, Industrias Corellia sigue siendo acreedora y Desarrollos Yavin sigue teniendo una deuda pendiente por el principal (2.000.000 €), con el esquema de amortización “bullet” y los intereses trimestrales tal y como se pactó y se ha venido cumpliendo hasta la fecha.

Además, aunque societariamente el aumento no se apruebe, el voto en contra tiene otra consecuencia importante en el plano del acuerdo privado que firmaron en 2018. Según el caso, los socios restantes se comprometieron frente a Industrias Corellia a apoyar el aumento de capital si Corellia ejercitaba la opción de capitalizar el crédito. Por eso, si esos socios votan “no” en la junta, no se quedan solo en bloquear una decisión societaria: también están, en principio, incumpliendo lo que habían prometido contractualmente. Esto abre un conflicto distinto al de la junta: ya no es solo “no hay aumento”, sino que Industrias Corellia podría sostener que hay un incumplimiento del pacto parasocial y, por tanto, reclamar las consecuencias que correspondan en el ámbito contractual como por ejemplo, exigir responsabilidad por daños y perjuicios o pedir que se cumpla lo pactado, o incluso podría haber una impugnación del acuerdo por parte de Industrias Corellia debido a la oponibilidad del pacto parasocial.

v. Remedios a disposición de Industrias Corellia frente a la negativa del aumento

Partiendo de lo ya expuesto sobre la naturaleza parasocial del acuerdo de 2018, la negativa de adoptar el aumento de capital constituiría un incumplimiento del acuerdo que suscribieron todos los socios de Desarrollos Yavin en 2018.

En ese escenario, los remedios de Industrias Corellia se articulan, en primer lugar, en el plano obligacional contra los socios firmantes y, en segundo término, con mayor incertidumbre, en el plano societario mediante la impugnación del acuerdo.

El acuerdo de 2018 vinculaba *inter partes*, la negativa de los socios firmantes a apoyar el aumento pactado se configura, en principio, como incumplimiento contractual del pacto parasocial (*pacta sunt servanda*), lo que permite a Industrias Corellia reclamar daños y perjuicios acorde al artículo 1.124 del Código Civil y, en su caso, explorar vías de cumplimiento en sentido amplio. Este es justamente el núcleo del “*enforcement*” que subraya Paz-Ares, el pacto obliga entre firmantes y su eficacia típica se despliega mediante remedios contractuales, más que por su traslado automático al plano orgánico. Ahora bien, en la práctica, la indemnización plantea un problema habitual, cuantificar el daño derivado de no poder capitalizar es algo muy complejo.

En cuanto a la impugnación del acuerdo de no aumentar capital, resulta algo más simple y sencillo a priori. A día de hoy la jurisprudencia del Tribunal Supremo mantiene una línea exigente. No obstante, como hemos visto ya, si existe un pacto omnilateral puede ser considerado oponible a la sociedad. Ahora bien, de las sentencias que hemos analizado anteriormente se desprende que la mera contradicción de un acuerdo adoptado en junta con un pacto parasocial no basta por sí sola para anular un acuerdo social. Para que prospere, debe acreditarse además cierto abuso del derecho o mala fe. Algo complejo, pero en mi opinión, más factible.

En síntesis, en la práctica no está garantizado el éxito de la impugnación, pero sí permite construir una pretensión más sólida para impugnar el acuerdo, pues el bloqueo de dicho aumento de capital puede ser contrario a la buena fe o abusivo al frustrar un compromiso unánime, pudiendo reconducirse a lesión del interés social o abuso de la mayoría si se acredita que la negativa carece de justificación societaria razonable y busca eludir oportunistamente lo pactado.

vi. De la elevación a público del acuerdo

En primer lugar, la elevación a público de los acuerdos no era imperativa para su validez, pues rige la libertad de forma del artículo 1278 del Código Civil. Ahora bien, el debate sobre la elevación a público no se agota en la validez formal, sino en su

utilidad práctica para reforzar la eficacia del pacto. Aun existiendo el punto de partida del artículo 29 de la LSC, que niega la oponibilidad a la sociedad de los pactos reservados, hemos analizado ya que, tratándose de un pacto omnilateral y siendo su resultado compatible con el Derecho societario, esa regla pierde su justificación y puede abrirse la vía para hacer efectivo el pacto también en sede societaria. Precisamente por esa discusión, la elevación a público es una medida de seguridad que reduce incertidumbre y refuerza la posición de quien pretende hacerlo valer.

El principal inconveniente de no elevar a público es que el pacto queda más expuesto a debates probatorios y de efectividad. En un documento privado pueden surgir discusiones sobre alcance, fecha o incluso autenticidad, mientras que el documento público hace prueba del hecho y de la fecha conforme al artículo 1218 del Código Civil y la fecha del documento privado frente a terceros queda limitada por el artículo 1227 del Código Civil. Esto es especialmente relevante en un conflicto como el del caso, donde el bloqueo del aumento de capital convierte la prueba del contenido y del momento del pacto en un elemento central de la estrategia.

La ventaja más clara de elevar a público, y la más alineada con este supuesto, es la ejecución. Una escritura pública puede constituir título ejecutivo conforme al artículo 517.2, 4º de la Ley de Enjuiciamiento Civil. Esto no significa que por sí sola transforme el pacto en estatutario, pero sí permite diseñar obligaciones o consecuencias económicas claras y exigibles con mayor rapidez, evitando en muchos casos un declarativo largo previo. En el presente caso, por ejemplo, habría reforzado la posición de Industrias Corellia para ejecutar con mayor eficacia efectos ligados al préstamo y al ejercicio de la opción, y, además, habría servido para defender con mayor solidez el contenido del pacto como soporte de remedios frente al incumplimiento.

vii. De la separación de negocios incluso con la oposición del Sr. Antilles

Partiendo de que los estatutos exigen un voto favorable del 90% para la transferencia de actividades esenciales, la oposición del Sr. Antilles, con un 11% del capital, le permite impedir que la separación se ejecute si se articula como una mera transmisión del negocio o de sus elementos principales. En ese escenario, la operación quedaría

jurídicamente encorsetada en esa regla estatutaria y, en la práctica, se produciría un bloqueo.

Ahora bien, la separación puede instrumentarse por vías que no dependen de ese umbral del 90%, siempre que se encajen correctamente en su régimen propio. La alternativa más sólida consiste en estructurar la separación como una modificación estructural, mediante una escisión parcial o una segregación que delimite dos perímetros autónomos y traslade en bloque el negocio a una sociedad beneficiaria. En una sociedad limitada, estas operaciones se aprueban con las mayorías legales previstas para modificaciones estructurales, que son inferiores al 90%, de modo que, si el resto de socios alcanza el 89%, la operación podría salir adelante sin el voto del Sr. Antilles, reduciendo además el riesgo de fragmentación en múltiples actos y contratos.

Como vías complementarias, si el negocio ya está ordenado en filiales, cabe plantear la separación a través de la transmisión de participaciones o de la reorganización del perímetro societario, aunque en ese caso conviene extremar la cautela porque, por su relevancia económica, puede considerarse disposición de un activo esencial y exigir aprobación de junta. También es posible modificar la cláusula estatutaria que impone el 90% para evitar bloqueos futuros, con el riesgo de que se discuta si se está afectando a una posición jurídica especialmente protegida. En último término, si la negativa careciera de justificación y frustrara de forma sistemática un interés social razonable, podría valorarse la respuesta por la vía del abuso de derecho, si bien es un camino más incierto y litigioso que las soluciones estructurales anteriores.

viii. Del artículo 10 de los estatutos sociales de Industrias Corellia

Si el pacto de socios se pronunciara en los mismos términos que el artículo 10 de los estatutos, la respuesta no sería exactamente la misma, porque ya no estaríamos solo ante una regla de adopción de acuerdos sociales, sino también ante un compromiso contractual asumido entre los socios. En el plano estrictamente societario, seguiría siendo posible sostener que, si la separación se articula correctamente como una operación con cauce propio, la junta puede aprobarla conforme a las mayorías legales

aplicables a esa figura, sin quedar necesariamente atrapada por la lógica de la “transferencia de actividades esenciales” en sentido estatutario.

Sin embargo, la existencia de un pacto equivalente introduce un segundo nivel de análisis que no puede ignorarse. Aunque el acuerdo social llegara a adoptarse válidamente, su ejecución podría entrar en colisión con lo pactado si se lleva a cabo sin alcanzar el umbral que el pacto exige o sin el consentimiento del socio protegido por esa previsión. En ese caso, el problema ya no sería tanto la invalidez del acuerdo social, sino el incumplimiento del pacto, con las consecuencias propias del ámbito obligacional, incluyendo la posible exigencia de cumplimiento, la responsabilidad por daños o la activación de los remedios que el propio pacto hubiera previsto.

Por ello, con un pacto de socios que reproduzca el 90% para el mismo supuesto, la estrategia no puede limitarse a buscar un encaje societario que permita aprobar la separación, sino que debe contemplar también la gestión del pacto para evitar un conflicto posterior. En la práctica, esto obliga a abordar la operación desde una doble perspectiva: por un lado, diseñarla de manera que pueda defenderse su aprobación conforme al régimen legal; y, por otro, asegurar que su ejecución no suponga una vulneración del pacto, bien obteniendo la adhesión del Sr. Antilles, bien modificando el pacto por los cauces previstos, o bien estructurando la separación de forma que, también a efectos del propio pacto, no pueda calificarse como una transferencia del negocio esencial en los términos en que se pretendía impedir.

2. REPARTO DEL DIVIDENDO

i. Del importe máximo del dividendo

Con los únicos datos del balance individual cerrado a 30 de junio de 2025, en el que constan un patrimonio neto de 250, un capital social de 10, una prima de emisión de 40, reservas por 50 desglosadas en reserva legal de 2 y reservas voluntarias de 48, otras aportaciones de socios por 50 y un resultado del período de 100, el límite del dividendo que podría repartirse en atención al balance presentado debe analizarse como un reparto a cuenta, al basarse en un estado contable intermedio previo al cierre del ejercicio. En consecuencia, resulta aplicable el artículo 277 de la Ley de Sociedades de Capital, que exige, por un lado, que los administradores formulen un estado

contable que acredite la liquidez suficiente y que después se incorpore a la memoria, y, por otro, que el importe a distribuir no exceda de los resultados obtenidos desde el cierre del último ejercicio, una vez deducidas las pérdidas anteriores, las dotaciones obligatorias y la estimación del impuesto correspondiente a dichos resultados. Partiendo del resultado del período de 100 que refleja el balance, el máximo repartible vendría determinado por esa cifra minorada por la estimación del Impuesto sobre Sociedades del semestre si la partida no estuviera ya neta, lo que, con un tipo del 25 por ciento, conduce a un umbral prudente aproximado de 75. Solo si el estado contable acreditase que el resultado de 100 ya está expresado neto de impuesto podría alcanzarse el límite de 100 como dividendo a cuenta.

A este límite propio del dividendo a cuenta se añaden las cautelas generales del régimen de aplicación del resultado del artículo 273 de la Ley de Sociedades de Capital. La junta solo puede repartir beneficios, ya procedan del ejercicio o de reservas de libre disposición, una vez atendidas las dotaciones legal o estatutariamente exigidas y siempre que el patrimonio neto no sea ni devenga inferior al capital social tras el reparto. Además, no son distribuibles los beneficios imputados directamente a patrimonio neto, y si existiesen gastos de investigación y desarrollo activados, las reservas disponibles deben cubrirlos para que la distribución sea lícita. En el caso, el patrimonio neto de 250 supera ampliamente el capital de 10 y la reserva legal ya alcanza el 20 por ciento del capital, puesto que asciende a 2, por lo que no procede dotación adicional por esta vía conforme al artículo 274. Salvo que existiera investigación y desarrollo activado sin cobertura suficiente, extremo que no se indica, el artículo 273 no introduciría con los datos suministrados una restricción adicional relevante distinta de la que ya impone el artículo 277 para el reparto a cuenta.

En suma, el importe máximo del dividendo que podría distribuirse con base en el balance intermedio presentado viene dado por la aplicación del artículo 277 de la Ley de Sociedades de Capital. Ese máximo se sitúa en el resultado del período, 100, minorado por la estimación del impuesto correspondiente si la cifra fuera bruta, lo que arroja aproximadamente 75, y podría llegar hasta 100 únicamente si se acredita que el resultado ya está neto de impuesto. Todo ello queda condicionado, además, a que se cumpla el requisito de liquidez exigido para el dividendo a cuenta y a que se respeten los límites estructurales del artículo 273 relativos al mantenimiento del patrimonio

neto por encima del capital y, en su caso, a la cobertura de gastos de investigación y desarrollo activados.

ii. Del procedimiento para el reparto del dividendo

Cuando el reparto se apoya en un balance intermedio como el de 30 de junio de 2025, el cauce correcto es el del dividendo a cuenta del artículo 277 de la Ley de Sociedades de Capital. Ese artículo permite la distribución siempre que se cumplan dos requisitos, que los administradores formulen un estado contable del que resulte que existe liquidez suficiente para pagar el dividendo y que la cuantía no exceda de los resultados obtenidos desde el cierre del último ejercicio, una vez deducidas pérdidas anteriores, dotaciones obligatorias y la estimación del impuesto correspondiente. Ese estado contable debe incorporarse posteriormente a la memoria.

El procedimiento comienza con un acuerdo interno del órgano de administración para preparar el reparto y dejar documentado que se cumplen los límites legales. Aquí sí existe un documento exigido por la ley, no es un informe de conveniencia sino un estado contable que justifica la liquidez, normalmente acompañado del propio balance y de una cuenta de pérdidas y ganancias intermedia, además de una previsión de tesorería que explique por qué la sociedad puede pagar sin tensionar su operativa. Esta documentación no solo permite cumplir el requisito del artículo 277, también sirve para reducir el riesgo de que el reparto se considere irregular y para acreditar la diligencia del órgano de administración.

Una vez formulado ese estado contable, el reparto debe aprobarse por el órgano competente. El artículo 277 admite que el acuerdo lo adopte la junta general o los administradores, pero en sociedades limitadas es habitual canalizarlo por junta general para reforzar la seguridad del acuerdo, salvo que los estatutos atribuyan expresamente esa facultad al órgano de administración. Si se convoca junta, la convocatoria debe respetar el plazo mínimo de quince días en la sociedad limitada y contener el orden del día con el reparto del dividendo. También cabe junta universal si está presente o representado todo el capital y se acepta por unanimidad celebrar la reunión.

El acuerdo de reparto debe fijar el importe y, además, el momento y la forma de pago. Si no se fija nada, el dividendo será exigible desde el día siguiente al acuerdo, y en todo caso el pago completo debe realizarse dentro de los doce meses siguientes a la fecha del acuerdo. Tras la aprobación, se documenta el acuerdo en el acta, se emite la certificación correspondiente y se ejecuta el pago a los socios, aplicando las retenciones fiscales que procedan.

En cuanto a los documentos necesarios, como mínimo deben existir el estado contable formulado por los administradores que acredite liquidez suficiente, el balance y estados contables de referencia que permitan comprobar el límite cuantitativo del artículo 277, el acuerdo del órgano competente aprobando la distribución, el acta y la certificación del acuerdo para su prueba frente a terceros y para la operativa bancaria del pago. A estos documentos se añaden, cuando corresponda, los justificantes del pago y de las retenciones practicadas. Si el reparto contraviniera los límites legales, podría exigirse la restitución del dividendo en los términos del artículo 278, lo que hace especialmente relevante que el expediente interno de reparto quede correctamente formado.

iii. Del impacto de una operación posterior de compraventa

El reparto de un dividendo puede influir de forma directa en una compraventa posterior y conviene organizarlo para que no choque ni con el precio pactado ni con los compromisos asumidos entre la firma y el cierre. Desde el punto de vista económico, el dividendo supone una salida de tesorería que reduce el valor financiero de la sociedad en el momento en que el comprador toma el control. Si el precio se fija con un sistema de ajuste a cierre basado en cuentas de cierre, el efecto del dividendo se refleja automáticamente en la posición financiera a la fecha de cierre, porque habrá menos caja y, por tanto, el ajuste tenderá a corregir el precio para que el comprador pague por la situación real existente al cierre. En cambio, si el precio se fija con referencia a unas cuentas de una fecha anterior y se pretende que el valor económico quede “congelado” desde ese momento, cualquier pago a socios que se produzca entre esa fecha de referencia y el cierre se considera una salida de valor que debe estar prevista y permitida en el contrato. En ese caso, lo prudente es que el dividendo se

autorice de forma expresa, por un importe y un calendario concretos, o que su efecto se integre directamente en el precio para evitar conflictos posteriores.

En el plano societario, además, es fundamental que el reparto sea correcto para no generar contingencias que el comprador pueda utilizar como argumento de ajuste o reclamación. La Ley de Sociedades de Capital exige, con carácter general, que la distribución respete los límites del artículo 273, es decir, que se atiendan las dotaciones legales o estatutarias y que, tras el reparto, el patrimonio neto no sea ni quede por debajo del capital social. Si el dividendo se acuerda sobre estados contables intermedios, debe cumplirse también el régimen del dividendo a cuenta del artículo 277, que exige un estado contable formulado por los administradores que acredite liquidez suficiente y limita el importe a los resultados obtenidos desde el cierre del último ejercicio, una vez deducidas pérdidas anteriores, dotaciones obligatorias y el impuesto estimado. A ello se suma el régimen del pago del artículo 276, que determina cuándo el dividendo es exigible y fija un plazo máximo para su satisfacción. Un reparto que no respete estos requisitos puede obligar a la restitución de lo indebidamente percibido cuando los socios conocían o no podían ignorar la irregularidad, conforme al artículo 278, y ese riesgo suele trasladarse al vendedor mediante manifestaciones y garantías de cumplimiento, y en su caso mediante indemnidades específicas por distribuciones indebidas.

Por último, en el periodo entre firma y cierre, el contrato de compraventa suele incluir compromisos de gestión ordinaria que prohíben o condicionan el reparto de dividendos al consentimiento del comprador. Si se incumplen, puede abrirse la puerta a consecuencias relevantes, como la resolución, un ajuste del precio o una indemnización. También debe comprobarse si existe financiación vigente, porque un dividendo previo puede requerir autorizaciones de los acreedores por su impacto en compromisos financieros y restricciones a distribuciones, lo que puede complicar el calendario de la operación. En suma, un dividendo previo afecta al precio, debe quedar previsto de forma clara en el contrato si se quiere evitar conflicto, y ha de ajustarse estrictamente a los artículos 273, 276, 277 y 278 de la Ley de Sociedades de Capital para no introducir contingencias que el comprador acabará trasladando al vendedor.

3. VENTA DE INDUSTRIAS CORELLIA S.L.

i. De la imposibilidad de completar la compraventa en un mes

No puede afirmarse la existencia de un impedimento legal absoluto que, en abstracto, imposibilite la ejecución de la operación de compraventa en el plazo de un mes desde que Damask Holdings recibe la oferta no vinculante. Ahora bien, la complejidad jurídica de la operación y la necesidad de cumplir con una pluralidad de trámites societarios, formales y administrativos determinan que su ejecución válida y conforme a Derecho dentro de dicho plazo resulte, en la práctica, materialmente imposible.

En primer lugar, en el plano societario ya hay ciertos trámites previos a la ejecución de la compraventa que van a hacer imposible su cumplimiento antes del mes. La sociedad debe expresar su consentimiento que, en virtud del artículo 107 de la LSC, debe realizarse mediante la convocatoria de una Junta General con un plazo mínimo de quince días. Ya solo con este trámite puede verse dificultado su cierre en el plazo de un mes. Más aún, el artículo 106 de la LSC establece la obligatoriedad de que la transmisión de las participaciones sociales deben constar en documento público. Esto, junto al artículo 107.2 e) que dictamina: *“El documento público de transmisión deberá otorgarse en el plazo de un mes a contar desde la comunicación por la sociedad de la identidad del adquirente o adquirentes”* imposibilita aún más el cierre de la compraventa en el mes. Recaltar que el mes empieza a contar, no desde la recepción de la oferta no vinculante, sino desde la identificación del comprador.

El plano administrativo supone otro obstáculo, pues estamos ante un comprador extranjero, al que le es de aplicación la Ley 19/2003, según lo establecido en el artículo 7 bis introducido en nuestro ordenamiento a través del Real Decreto-ley 8/2020. Es imperativo para la ejecución de esta compraventa acorde a esta normativa la autorización administrativa, pues se busca adquirir un capital superior al del 10%. Además, recalcar que la importancia de esta operación proviene también de la naturaleza de los negocios de Industrias Corellia. Dicha autorización debe ser otorgada, con carácter general, mediante Acuerdo del Consejo de Ministros, si bien, cuando el importe de la inversión no exceda de cinco millones de euros, la competencia corresponde a la Dirección General de Comercio Internacional e Inversiones, de acuerdo con el Real Decreto 571/2023, configurándose este control previo como un

elemento decisivo que condiciona y retrasa necesariamente el cierre de la operación. El Consejo de Ministros tiene un plazo máximo de tres meses para resolverlo.

Desde la perspectiva del derecho de la competencia, deberá analizarse si la operación constituye una concentración económica sujeta a notificación obligatoria a la CNMC, lo que dependerá de si se superan los umbrales previstos en el art. 8.1 de la Ley 15/2007. En particular, será necesario comprobar, alternativamente, si como consecuencia de la operación se alcanza o supera una cuota del 30 % en el mercado relevante en España o en un ámbito geográfico inferior, o bien si el volumen de negocios conjunto en España de las partes supera los 240 millones de euros, siempre que al menos dos de ellas facturen individualmente más de 60 millones de euros en España, circunstancias que, de concurrir, impondrían la notificación previa y podrían suspender la ejecución de la operación.

Finalmente, al estar adquiriéndose negocios del área de telecomunicaciones y sabiendo que Industrias Corellia cuenta con diversas licencias, no se puede descartar que una parte de la compraventa se pueda ver afectada o prolongada si la transmisión de estas licencias o autorizaciones no es autorizada por las administraciones competentes.

En definitiva, ningún precepto legal lee “No se podrá completar una compraventa en el plazo de un mes desde la recepción de la oferta no vinculante”, no obstante, en base a lo expuesto, resulta patente que no es algo materialmente posible.

ii. Índice contenido contrato

En mi opinión, el contrato debe estructurarse con las siguientes estipulaciones como mínimo:

I. Identificación de las partes

Identificación completa del comprador Tradium Investments y de los vendedores, con detalle de cuántas participaciones transmite cada uno y acreditación de facultades para contratar.

II. Antecedentes de la operación

Breve descripción del proceso de venta y de la finalidad de la transacción, dejando claro que la adquisición se orienta al negocio de telecomunicaciones en su vertiente civil y militar, y que se pretende excluir otras líneas de negocio y, en particular, la participación en Desarrollos Yavin.

III. Definiciones e interpretación

Definición de conceptos clave para evitar dudas futuras, entre ellos cierre, fecha de cierre, precio, perímetro del negocio objetivo, autorizaciones, pasivos, deuda financiera, capital circulante, documentos de cierre, y reglas de interpretación del contrato.

IV. Objeto y perímetro de la compraventa

Cláusula central de transmisión del 100 por cien de las participaciones sociales de Industrias Corellia, con declaración de que se transmiten libres de cargas. Si el perímetro exige excluir activos o participaciones no deseadas, debe preverse una reorganización previa o un compromiso claro de separación antes del cierre, con su calendario y documentación.

V. Precio y estructura económica

Determinación del precio, forma de pago y calendario. Si se pacta ajuste de precio, debe definirse el mecanismo, qué partidas se ajustan y cómo se calculan, con referencia a estados financieros y criterios contables consistentes, además del procedimiento de revisión y resolución de discrepancias.

VI. Condiciones para el cierre

Listado de condiciones que deben cumplirse para que la compraventa se ejecute, con especial atención a autorizaciones administrativas por inversión extranjera si resultan aplicables, eventuales autorizaciones o comunicaciones en materia sectorial de telecomunicaciones si fueran necesarias por cambio de control, y cualquier control de

concentraciones si se superan umbrales. Debe incluirse también la obtención de consentimientos internos y renunciaciones que procedan para evitar restricciones a la transmisión.

VII. Obligaciones entre la firma y el cierre

Compromisos de los vendedores para que la sociedad se gestione con normalidad hasta el cierre, evitando actos que alteren el valor de la compañía o su perfil de riesgo. Incluye prohibición de operaciones extraordinarias sin autorización del comprador, deber de información y cooperación para lograr autorizaciones y preparar el cierre.

VIII. Documentación y actuaciones de cierre

Relación de documentos que se entregan y actos que se realizan en el cierre, incluyendo la formalización en documento público cuando proceda, actualización del libro registro de socios, certificados societarios, acreditación de titularidad y cargas, y en su caso cese y nombramiento de administradores si se pacta el cambio en ese momento.

IX. Manifestaciones y garantías de los vendedores

Bloque ordenado por materias. Titularidad de participaciones y ausencia de cargas, capacidad y poderes, situación societaria, estados financieros y ausencia de pasivos no reflejados, fiscalidad, laboral, contratos relevantes, litigios y sanciones, cumplimiento normativo y regulatorio, licencias y autorizaciones necesarias para operar en telecomunicaciones y mantenimiento de su validez tras el cambio de control, y cualquier otro aspecto esencial para el negocio.

X. Manifestaciones y garantías del comprador

Capacidad y poderes, disponibilidad de fondos si se considera relevante, y compromisos de cooperación para autorizaciones y para la ejecución ordenada del cierre.

XI. Régimen de responsabilidad e indemnización

Reglas para reclamar por incumplimiento de garantías u obligaciones, con límites cuantitativos y temporales, umbrales mínimos, procedimiento de notificación, defensa de reclamaciones de terceros y forma de pago de indemnizaciones. Si se acuerda retención de precio o depósito en garantía, debe regularse su funcionamiento y liberación.

XII. Pactos específicos post cierre

Compromisos de confidencialidad, no competencia y no captación si se pactan, asistencia durante un periodo transitorio, y cooperación para trámites que se materialicen tras el cierre.

XIII. Gastos e impuestos

Distribución de gastos de notaría, registros, asesores y tasas, y reglas sobre impuestos asociados a la operación, con asignación clara entre comprador y vendedores.

XIV. Comunicaciones y publicidad

Régimen de comunicaciones internas y externas, coordinación de anuncios y relación con clientes, proveedores y autoridades, evitando impactos en la operativa.

XV. Extinción, resolución y efectos

Supuestos de terminación antes del cierre si no se cumplen condiciones, efectos de la terminación, devolución de documentación y confidencialidad.

XVI. Ley aplicable y solución de controversias

Elección de ley aplicable, sumisión a tribunales y reglas de notificaciones, con una cláusula clara y completa.

XVII. Anexos

Listado de vendedores y participaciones, cuentas de referencia y criterios de ajuste, relación de licencias y autorizaciones, contratos relevantes, organigrama, y lista de documentos de cierre para asegurar que no queda nada sin ejecutar.

iii. De la necesidad de elevar a público el contrato

El artículo 106.1 dictamina lo siguiente:

“La transmisión de las participaciones sociales, así como la constitución del derecho real de prenda sobre las mismas, deberán constar en documento público. La constitución de derechos reales diferentes del referido en el párrafo anterior sobre las participaciones sociales deberá constar en escritura pública.”

A priori, parece que efectivamente es una exigencia formal que la transmisión quede reflejada en escritura pública. Sin embargo, la jurisprudencia se aleja de esta interpretación literal, en concreto la Sentencia del Tribunal Supremo núm. 956/2011, de 5 de enero de 2012 declara:

“La referida exigencia formal ha sido entendida en el sentido de que no tiene carácter esencial -ad substantiam o solemnitatem- para la perfección de la transmisión, afirmando la sentencia 234/2011, de 14 de abril, que "sólo cumple la función de medio de prueba - ad probationem - y de oponibilidad de la transmisión a los terceros - ad exercitium o utilitatem -, en sentido similar al que atribuye a la misma forma el artículo 1279 del Código Civil " y, respecto de la donación de participaciones, ante la ausencia de norma especial que "es aplicable a las participaciones sociales el régimen jurídico general de la

donación, contenido en el Código Civil" y, en concreto, el propio de la que tiene por objeto bienes muebles - artículos 333 y 335, en relación con el 632, todos del Código Civil -, lo que, en contra de lo sostenido por las recurrentes, no supone la supresión de requisitos formales, ya que alternativamente "ha de hacerse necesariamente por escrito, aunque sea privado, y constar en la misma forma la aceptación" y "si la donación fuera verbal, realizarse con la entrega simultánea de la cosa donada"."

Pues bien, la jurisprudencia no considera que sea algo esencial para la validez de la compraventa el hecho de que se eleve a público, de hecho, existe la libertad de forma contractual recogida en el artículo 1278 y 1279 del CC. Lo que sí es cierto es que para que el contrato esté dotado de publicidad contra terceros, sí que es necesario su elevación a público. Así pues, tenemos la primera consecuencia de no elevarlo a público, su eficacia externa. La publicidad frente a terceros que podría tener el contrato permitiría la inscripción del mismo en el registro mercantil, lo cual dota de una protección jurídica el contrato que, sin elevación a público, no podría tener.

La falta de escritura pública para un contrato de esta magnitud es muy poco aconsejable y además, poco útil, para el comprador en especial. Futuras demostraciones de titularidad, ya sea para financiación, adquisiciones o ventas, en general, cualquier operación se podrían llegar a ver frustradas por no elevar a público el contrato. En definitiva, un riesgo innecesario que puede derivar en problemáticas innumerables.

iv. De la videoconferencia y sus alternativas

Ley 11/2023, de 8 de mayo, de trasposición de Directivas de la Unión Europea en materia de digitalización de actuaciones notariales y registrales y demás, en su artículo 34 incorpora a la redacción del artículo 17 de la Ley del Notariado la posibilidad de otorgar y autorizar escrituras públicas mediante videoconferencia. Jurídicamente gracias a esta reciente normativa, sí que es posible que Sr. Gale Erson asista a la elevación a público del contrato de compraventa mediante medios telemáticos otorgando firma electrónica, como establece el artículo mencionado.

Si bien es una opción que acorde a la Ley es totalmente válida, en caso de que quieran alternativas, existen por supuesto otros medios mediante los cuales se puede elevar a público el contrato sin que el Sr. Gale Erson se tenga que desplazar a España. Entre ellas encontramos el otorgamiento de un poder notarial en el extranjero, desde donde desee, a un representante que se encuentre en España y pueda acudir. Entre sus facultades debe estar incluida la de comparecer en su nombre y firmar en su nombre ante notario en España, evidentemente. Se pueden pedir también traducciones si procede y normalmente se debería apostillar o legalizar, según proceda. También puede conseguirse el poder ante el Consulado español de donde se encuentre el Sr. Gale Erson.

v. De la posibilidad de someter la resolución de controversias a Barcelona

Sí, en virtud del artículo 55 de la Ley de Enjuiciamiento Civil que lee: “*Se entenderá por sumisión expresa la pactada por los interesados designando con precisión la circunscripción a cuyos tribunales se sometieren*”, las partes pueden someterse a los Tribunales que decidan. Como bien se ve documentado en el índice propuesto del contrato, es algo que debe estar estipulado de manera clara y expresa en todo su alcance, tanto a qué procesos concretos son los que serán juzgados por los tribunales de Barcelona y no los de Madrid.

Por ende, rotundamente sí, siempre y cuando sea cláusula negociada, de ninguna manera impuesta por una a la otra de las partes, y que no invada materias de fuero imperativo, que no parece ser el caso.

En defecto de pacto, de no estar sujeta la controversia a un fuero imperativo, regirán las normas establecidas en la Ley de Enjuiciamiento Civil, en este caso, el domicilio social del demandado.

vi. De las medidas para mitigar el problema de la due diligence

La contingencia detectada en due diligence, la dificultad de Industrias Corellia para acreditar la titularidad de determinados desarrollos tecnológicos altamente especializados y críticos, es un riesgo muy grave en una compraventa de esta magnitud, porque puede traducirse en: (i) reclamaciones de terceros por infracción o

reivindicación de titularidad, (ii) limitaciones o prohibiciones de uso, (iii) pérdida de contratos o licencias o ventaja competitiva, y (iv) necesidad de recomprar/licenciar aquello que se creía propio. Por eso, la protección en la compraventa debe diseñarse en dos capas, primero, mitigar o curar el riesgo antes del cierre y, segundo, asignar económicamente las consecuencias si el riesgo se materializa después.

La inclusión de una condición suspensiva es una de las medidas más agresivas pero más seguras en este tipo de situaciones. Con la inclusión de una cláusula así, el cierre de la compraventa quedaría sujeto a que se cumplan ciertas exigencias por parte de Industrias Corellia que aseguraría que la falta de acreditación de titularidad de los desarrollos tecnológicos no fuera un problema a futuro para los compradores, o al menos, ese sería el objetivo buscado. Esta condición suspensiva podría estar sujeta a por ejemplo, que se entreguen con tiempo de antelación antes del cierre, evidencias que acrediten esa titularidad y que sea oponible a terceros inscritas en el registro correspondiente.

Una condición resolutoria es otra manera de abordar el problema, mediante la cual se establece que aun completado el cierre de la operación, si se presentan graves problemas en relación con estas titularidades, se podría resolver el contrato.

Por otro lado, reforzar las declaraciones y garantías (reps & warranties) en materia de propiedad intelectual e industrial, puede ser muy útil también. El objetivo sería que se incluyan todas las posibilidades en relación con esta materia incluyendo la responsabilidad del vendedor, de manera que sea inviable que algo ocurra en este aspecto y que el vendedor pueda defenderse diciendo que eso no estaba en el contrato, o que no se declaró conocedor de esa situación. Industrias Corellia debe asegurar el cumplimiento y la plena utilización de todos los activos que son objeto del contrato.

En esta línea, establecer una indemnización específica puede reforzar el deseo de hasta el vendedor de que no haya ningún problema con las titularidades de los desarrollos tecnológicos, y así convertir de un beneficio para el comprador una vez completada la venta, en un interés mutuo.

Otra posible solución es una retención de parte del precio para asegurar que esa protección sea cobrable durante un periodo razonable. Mediante este mecanismo, los compradores se aseguran de que en caso de una incidencia relacionada con este tema, hay fondos suficientes para cubrir posibles indemnizaciones. El *escrow* además

permite un proceso ordenado: ante una reclamación, se paga desde la cuenta retenida sin necesidad de litigio inmediato, reduciendo fricción y dando eficacia real a la indemnidad. Esto deberá quedar sujeto un mínimo de tiempo en el que los compradores se puedan dar cuenta de aspectos negativos de la titularidad de esos desarrollos tecnológicos. De nada sirve que se establezca un tiempo muy reducido de retención, si no es suficiente para darse cuenta realmente de la posible utilización de esas tecnologías.

No hay una solución que sea correcta o más apropiada que otra, de hecho, lo más aconsejable es que se incluyan varias de las opciones arriba esgrimidas para un mayor reforzamiento de la seguridad jurídica del contrato.

vii. De la problemática del pacto de socios

No es nada poco común que ocurran este tipo de problemáticas, pero la solución es también relativamente sencilla. Partimos de un problema en el que Tradium por razones lógicas, no quiere quedar sujeto tras la compraventa a un pacto que no ha negociado ni suscrito. Por otro lado, Damask, no puede por sí mismo suprimir un pacto que vincula a otras personas. Por lo que la idea principal es que no subsista el pacto de socios en el momento del cierre, para que las expectativas de ambos se vean cumplidas. La solución es que se firme un documento de terminación del pacto (o su resolución por mutuo acuerdo) cuya eficacia queda encadenada al propio cierre. En otras palabras, el pacto sigue existiendo durante el periodo entre firma y cierre, pero en el momento exacto en que se consuman las compraventas, el pacto deja de producir efectos.

Para que no sea una mera declaración de intenciones, se articula en el contrato como condición de cierre, es decir, si en el cierre no se entrega ese instrumento firmado por todos los obligados, no se consuma la transmisión. La posibilidad de incluir un derecho de desistimiento podría reforzar el acuerdo. Así, el riesgo de que el pacto sobreviva por falta de firmas se convierte en un riesgo controlado por el propio cierre.

Si por razones prácticas no se consigue una extinción del pacto, existe una vía alternativa igualmente útil, reformarlo o neutralizarlo para lo relevante. Esto se hace mediante un acuerdo firmado por todos los adheridos que deje sin aplicación, frente a la operación y frente al comprador, cualquier cláusula que afecte al cambio de control

y que incluya un compromiso expreso de no invocación contra Tradium y/o contra la sociedad tras el cierre. No es tan perfecto como extinguirlo, pero es eficaz para evitar que el pacto se convierta en un obstáculo tras el cierre.

Por supuesto ante situaciones de esta índole, siempre es recomendable incluir cláusulas que aseguren el cumplimiento de lo pactado por ambos. Esto son cláusulas como las descritas *ut supra*, una indemnización específica, una retención del precio sujeta al cumplimiento de lo pactado, etc.

viii. Del problema del siniestro y su mitigación

Dado que la contingencia deriva de un siniestro ya ocurrido, pero cuya cuantía neta final para Industrias Corellia no puede determinarse todavía, la protección de Tradium debe articularse en el contrato de compraventa de participaciones mediante un esquema que permita trasladar el riesgo económico a los Corellia y, al mismo tiempo, garantizar la efectividad del resarcimiento cuando el daño quede definitivamente cuantificado.

En primer lugar, resulta aconsejable incorporar una cláusula de indemnidad específica relativa al siniestro del incendio. A través de dicha cláusula, los vendedores, y, en particular, Damask, asumen la obligación de mantener indemne al comprador frente a cualquier pérdida, gasto o desembolso que, directa o indirectamente, deba soportar la sociedad por razón del siniestro, en la medida en que exceda del umbral de exposición que Tradium tomó como presupuesto esencial de la operación (por ejemplo, una franquicia limitada a 150.000 €). Esta indemnidad debe abarcar no solo los daños materiales y el lucro cesante no cubierto, sino también cualquier minoración de la indemnización por la aseguradora, exclusiones de cobertura, costes de peritaje y defensa, o cualesquiera importes que finalmente no resulten reembolsados, previendo además un régimen de responsabilidad diferenciado, como por ejemplo con un plazo de vigencia suficiente hasta la liquidación definitiva y, en su caso, límites específicos.

En segundo término, para evitar que dicha protección sea meramente declarativa, es recomendable prever una retención de precio o depósito en garantía de una parte del importe de la compraventa durante un periodo razonable, hasta que se conozca el coste neto definitivo del siniestro. Pues, si la sociedad va a soportar una franquicia

potencialmente muy superior a la prevista inicialmente, el comprador debe contar con un mecanismo inmediato para ser resarcido, sin depender exclusivamente de reclamaciones posteriores a los vendedores. Esta retención puede cuantificarse tomando como referencia la exposición máxima razonablemente previsible a la fecha de cierre, y establecerse un sistema de liberación parcial o total de la cantidad retenida cuando exista una liquidación firme del siniestro.

De forma complementaria, conviene pactar un mecanismo de regularización posterior del precio una vez se determine el denominado “coste neto del siniestro”, entendido como la diferencia entre el conjunto de daños y gastos atribuibles al incendio (incluido el lucro cesante efectivamente soportado) y las cantidades finalmente abonadas por la aseguradora. Con este diseño, cuando el coste neto se fije de manera objetiva, por ejemplo, por resolución o liquidación definitiva de la compañía aseguradora o por informe pericial concluyente, se practica automáticamente el ajuste: si el coste neto supera el umbral asumido por Tradium, los vendedores satisfacen la diferencia (o se compensa con la cantidad retenida); si no lo supera, se devuelve a los vendedores el remanente de la retención. Este sistema permite evitar debates basados en estimaciones y vincula el ajuste a parámetros verificables.

Asimismo, es esencial regular en el contrato obligaciones de gestión diligente del siniestro y del cobro del seguro, tanto en el periodo previo al cierre como, en su caso, después de éste. Debe preverse que la sociedad y/o los vendedores tramitarán la reclamación frente a la aseguradora con la diligencia debida, aportando la documentación requerida, conservando la evidencia del siniestro y manteniendo informado al comprador. Igualmente, es recomendable establecer que no se podrá renunciar a derechos, desistir, aceptar liquidaciones a la baja o transigir con la aseguradora sin el consentimiento del comprador, evitando que una gestión poco activa o una negociación desfavorable incremente artificialmente el coste neto que terminaría soportando la sociedad.

Finalmente, conviene reforzar lo anterior con manifestaciones y garantías específicas relativas a la póliza y al siniestro: vigencia del seguro, pago de primas, cumplimiento de condiciones de cobertura, correcta y oportuna comunicación del incendio, inexistencia de comunicaciones de rechazo o reservas de cobertura por parte de la aseguradora y veracidad de la información facilitada durante la negociación. Con este conjunto de instrumentos el comprador queda razonablemente protegido frente a una

contingencia cuyo impacto económico es real pero todavía incierto, asegurando que el cierre no se realiza a costa de asumir un riesgo que había sido presentado de forma sustancialmente distinta durante las negociaciones.

4. COINVERSIÓN

i. De las alternativas para asegurar el control de Tradium Investments

Si Kyber BidCo es una sociedad limitada, es posible que Tradium e Incom aporten exactamente el mismo capital y, aun así, Tradium mantenga el control, porque los estatutos permiten separar la inversión económica del poder de voto. El punto de partida es el artículo 188.1 de la Ley de Sociedades de Capital, que indica que cada participación confiere un voto salvo que los estatutos digan otra cosa. Con esa base, puede configurarse que las participaciones de Tradium tengan más votos que las de Incom, aunque ambos hayan aportado lo mismo. Otra vía similar es crear clases de participaciones con derechos distintos, según el artículo 94 de la misma ley, de manera que Tradium concentre los derechos políticos y Incom mantenga un perfil más económico. Incluso puede valorarse que Incom suscriba participaciones sin voto, con la compensación económica que corresponda, opción prevista en el artículo 98 de la Ley de Sociedades de Capital, siempre dentro de sus límites.

Además, para que el control sea real y no solo formal, conviene cuidar la estructura del órgano de administración. Aunque el reparto económico sea al cincuenta por ciento, puede establecerse un sistema en el que Tradium tenga la posición decisiva para nombrar y cesar al administrador o para controlar la mayoría del consejo, si se opta por esta forma. De este modo, Tradium no solo gana las votaciones en junta, también dirige la gestión diaria y la ejecución de la inversión, que es lo que el caso exige.

Junto a los estatutos, resulta razonable completar el diseño con un acuerdo entre Tradium e Incom, en el que se deje por escrito que Tradium lidera la inversión y que Incom se compromete a apoyar esa dirección. Ese acuerdo puede incluir un compromiso de voto alineado con Tradium en las materias principales y un sistema claro para la salida, de forma que si Tradium decide vender, Incom no pueda bloquear la operación y deba acompañarla en las mismas condiciones. También es útil prever

un mecanismo de desbloqueo para evitar que un desacuerdo paralice la sociedad, y limitar los posibles vetos de Incom a asuntos muy concretos, solo los necesarios para proteger su inversión, sin vaciar el control de Tradium. Todo esto encaja sin problema con la libertad de pactos del artículo 1255 del Código Civil, siempre que no se infrinja la ley ni el orden público.

En la práctica, la solución más equilibrada es combinar ambas capas, estatutos que aseguren el control de voto y del órgano de administración a favor de Tradium, y un acuerdo entre socios que ordene cómo se gobierna la sociedad y cómo se ejecuta la salida. Así se respeta la coinversión al cincuenta por ciento en dinero, y se garantiza que Tradium conserva el control y puede dirigir la inversión de principio a fin.

ii. De la regulación estatutaria de materias reservadas en Kyber BidCo

Sí es posible regularlo en los estatutos, porque en una sociedad limitada los acuerdos de la junta se adoptan por mayoría ordinaria o por mayoría reforzada según la materia, y además los estatutos pueden exigir mayorías más altas para asuntos concretos. La regla general de mayoría ordinaria está en el artículo 198 de la Ley de Sociedades de Capital y la mayoría legal reforzada para aumentos y reducciones de capital y para cualquier modificación estatutaria está en el artículo 199. A partir de ahí, el artículo 200 permite que los estatutos eleven la mayoría exigida para determinados acuerdos, sin llegar a exigir unanimidad, y también permite exigir el voto favorable de un número concreto de socios. Esto es lo que, en la práctica, permite que ciertas decisiones queden sometidas al acuerdo de ambos coinversores si el reparto de votos hace necesario contar con los dos.

Con esa base, puede incluirse en estatutos una cláusula de materias reservadas estableciendo que, para las decisiones indicadas, será necesaria una mayoría reforzada superior a la legal, de manera que se garantice que no puedan adoptarse sin el consentimiento de Tradium e Incom. Esto es especialmente útil en las ampliaciones de capital con exclusión del derecho de preferencia, porque en la sociedad limitada el derecho de preferencia existe cuando el aumento es con aportaciones dinerarias, y la ley regula su ejercicio y los supuestos y requisitos para su exclusión. Los estatutos pueden añadir una exigencia de mayoría más alta para poder acordar esa exclusión, sin rebajar en ningún caso las exigencias mínimas que impone la ley.

En cuanto a las modificaciones estructurales, el planteamiento estatutario puede ser el mismo, porque suelen implicar acuerdos de junta que con frecuencia llevan aparejada modificación de estatutos y, por tanto, ya están sometidos a la mayoría reforzada del artículo 199. Si se quiere asegurar que siempre exista consenso entre ambos socios en este tipo de operaciones, los estatutos pueden elevar aún más la mayoría exigida para aprobarlas, apoyándose en el artículo 200.

Respecto al nombramiento o reelección de auditor distinto de una firma Big Four, también puede regularse mediante una mayoría reforzada. Ahora bien, debe tenerse en cuenta que la normativa contempla mecanismos de designación por el Registro Mercantil en determinados supuestos si la junta no efectúa el nombramiento cuando corresponde, por lo que la cláusula estatutaria debe redactarse de modo que no genere una incompatibilidad con ese marco legal.

Por último, en relación con la suscripción de acuerdos por Kyber BidCo con sus administradores o personas vinculadas, en la sociedad limitada ya existe una cautela legal relevante, ya que el establecimiento o modificación de relaciones de prestación de servicios u obra con administradores requiere acuerdo de la junta general. Aun así, los estatutos pueden reforzar el control estableciendo una mayoría más elevada para autorizar estas operaciones, de manera que queden sujetas al acuerdo de ambos socios en tanto son materias especialmente sensibles por el riesgo de conflicto de interés.

iii. De la estructura del consejo de administración

En una sociedad limitada, un consejo de administración de cinco miembros es una opción plenamente válida, ya que el consejo puede estar formado por un mínimo de tres y un máximo de doce consejeros. En consecuencia, desde un punto de vista societario, no existe obstáculo para configurar un consejo integrado por cuatro consejeros designados a propuesta de Tradium y uno designado a propuesta de Incom, siempre que el nombramiento se realice a través de la junta de socios y que el sistema quede recogido de forma clara en los estatutos y, en su caso, en el acuerdo entre socios.

Dicho esto, aunque la estructura cuatro a uno cumple bien el objetivo de asegurar el control de Tradium y evita problemas de bloqueo en el consejo, en una coinversión paritaria puede generar tensiones desde la perspectiva de gobierno corporativo. Incom

mantiene una presencia formal en el órgano de administración, pero su capacidad real de influencia en las decisiones es limitada, lo que puede provocar conflictos si no se acompaña de medidas que garanticen una participación informada y efectiva. Además, conviene recordar que los consejeros no actúan en interés del socio que los propuso, sino en interés de la sociedad, por lo que es importante prevenir situaciones en las que decisiones sensibles puedan interpretarse como adoptadas en beneficio exclusivo de una de las partes.

Por ello, si se mantiene este esquema, resulta recomendable regular con detalle el funcionamiento del consejo. En particular, deben fijarse reglas claras sobre convocatorias, documentación previa, plazos de entrega de información y contenido mínimo de las actas, para evitar que el consejero de Incom quede en una posición meramente testimonial. También debe preverse cómo se cubrirán las vacantes y qué sucederá en caso de cese anticipado, de modo que se preserve el equilibrio pactado y no se pierda el único asiento reservado a Incom por motivos operativos.

Junto a lo anterior, es aconsejable reforzar los mecanismos de control en materias especialmente sensibles. Esto puede lograrse estableciendo mayorías reforzadas del consejo o reservando determinadas decisiones a la junta en un listado cerrado, con especial atención a operaciones con potencial conflicto de interés, como acuerdos con administradores o personas vinculadas, endeudamiento extraordinario o decisiones que afecten a la estructura de capital. De este modo se mantiene el control ordinario de la gestión en Tradium, pero se reduce el riesgo de conflicto al garantizar que Incom participa en las decisiones que, por su naturaleza, pueden afectar de manera directa al equilibrio de la inversión.

Como alternativa dentro del mismo tamaño de consejo, puede valorarse mantener cinco miembros, pero incorporando un perfil adicional acordado por ambas partes, con la finalidad de mejorar la percepción de equilibrio sin privar a Tradium de una posición de control. En cualquier caso, si se elige la estructura cuatro a uno, la combinación de un diseño estatutario claro y de reglas de gobierno interno bien definidas permite que la composición propuesta sea adecuada y operativa, al tiempo que disminuye la probabilidad de conflictos durante la vida de la inversión.

iv. De la figura del consejero y su responsabilidad

La idea de nombrar consejera a una persona jurídica para que quien actúa como representante quede al margen de la responsabilidad no es correcta. La Ley de Sociedades de Capital permite que los administradores sean personas físicas o jurídicas, pero cuando se nombra a una persona jurídica es obligatorio que designe a una persona física como representante para el ejercicio permanente del cargo, y esa persona física queda sujeta a los mismos deberes que cualquier administrador. Además, la norma establece expresamente que el representante responde solidariamente con la persona jurídica administradora, por lo que no se consigue que la responsabilidad sea exclusivamente de la persona jurídica.

Ejercer el cargo directamente como persona física tiene la ventaja de la simplicidad. Se evita introducir una estructura adicional, no hay que gestionar designaciones de representante ni cambios posteriores, y la identificación del consejero que participa en las reuniones, recibe información y firma los acuerdos es inmediata. La desventaja es que la responsabilidad se proyecta de forma directa sobre la persona designada, de modo que, si se incurre en un incumplimiento de los deberes del cargo o en actuaciones contrarias a la ley o a los estatutos con daño para la sociedad, socios o terceros, la exposición personal es clara.

Por el contrario, ejercer el cargo como representante de una persona jurídica consejera puede ser útil por razones organizativas. Permite que el “asiento” en el consejo quede vinculado a la entidad del grupo, y facilita la sustitución del representante si cambian las personas internas que llevan la inversión, sin tener que modificar necesariamente el nombramiento de la consejera. También puede ayudar a ordenar internamente la gestión del riesgo, porque la persona jurídica puede centralizar políticas de apoyo y cobertura. Sin embargo, tiene como principal inconveniente que no elimina la responsabilidad del representante, que puede ser exigida junto con la de la persona jurídica, y además introduce mayor complejidad formal, ya que hay que documentar y, en su caso, inscribir correctamente los cambios de representante.

En consecuencia, la elección entre actuar como consejero persona física o como representante de una persona jurídica no debe hacerse pensando en que esta segunda vía evita la responsabilidad personal, porque no lo hace. Tiene más sentido como una decisión de estructura y flexibilidad interna. Si la preocupación de fondo es reducir el riesgo, lo relevante será actuar con diligencia, evitar conflictos de interés, dejar

constancia adecuada de las decisiones y contar con coberturas y protecciones contractuales adecuadas, más que la forma concreta del nombramiento.

v. De la imposibilidad de la pignoración

El artículo 143 de la Ley de Sociedades de Capital prohíbe expresamente que una sociedad limitada grave en garantía sus propias participaciones ni las de otras sociedades del grupo ni financie su compra. En concreto, la sociedad no puede “*aceptar en prenda o en otra forma de garantía sus propias participaciones*” ni conceder créditos, préstamos o cualquier asistencia financiera para adquirirlas. Estas reglas persiguen preservar el patrimonio social y proteger a los acreedores.

En el caso de Industrias Corellia, siendo ésta una sociedad limitada, no sería posible pignorar sus propias participaciones ni otorgar garantía real sobre ellas. Cualquier prenda constituida sobre participaciones sociales propias (autocartera) se consideraría nula por vulnerar el art. 143.1 LSC. Igualmente, facilitar fondos para financiar la adquisición de sus participaciones, o las de su sociedad dominante, está prohibido. En la práctica, esto implica que en una financiación para comprar Corellia, no cabe avalar el préstamo con prenda de las participaciones que se adquieren, pues la sociedad estaría garantizando su propia compra. La doctrina y jurisprudencia mayoritaria, en la que destacamos la reciente STS 582/2023, que, entre otras concluyen que la nulidad recae sobre el contrato de financiación incurso en “asistencia financiera” ilegal, no sobre la transmisión en sí. En todo caso, la sociedad, como entidad independiente, no puede actuar como fiador de la deuda contraída para adquirir sus propias participaciones.

Respecto de las participaciones de las filiales de Corellia, la regla básica es análoga, la LSC también impide a una SL financiar la compra de participaciones de cualquier sociedad de su grupo. Sin embargo, la mera constitución de prenda por parte de un accionista sobre sus participaciones en la filial es jurídicamente posible si los estatutos no la prohíben, requiere escritura pública e inscripción en el libro-registro de socios. En este supuesto la sociedad filial no está “ayudando” a adquirir sus propias participaciones, sino que actúa como cedente externo. No obstante, si la prenda y demás garantías persiguen financiar la compra de la propia filial, es decir, se trata de asistencia financiera indirecta, incurrirían en la prohibición del art. 143.2 LSC. Dicho de otro modo, el grupo no puede eludir la norma transfiriendo fonde de la adquisición a

través de filiales. La mayoría de la doctrina exige un nexo causal claro entre la financiación y la adquisición para calificarla como prohibida

En la praxis, la Dirección General de los Registros ha validado incluso cláusulas estatutarias que excluyen totalmente la pignoración de participaciones. Además, la jurisprudencia ha puntualizado que, cuando concurre la nulidad por asistencia financiera, sólo se anula la garantía improcedente, dejando válida la transmisión de participaciones.

En suma, no se puede gravar con prenda las propias participaciones de Corellia vinculadas a la financiación de su adquisición. La pignoración de participaciones de filiales, en cambio, no está vetada de plano, salvo que encubra un mecanismo de financiación de la propia compra de esas participaciones. En cualquier caso deben observarse los requisitos formales, escritura pública, asiento en el libro de socios, así como los límites legales y estatutarios, para evitar caer en “asistencia financiera” prohibida.

vi. De la imposibilidad de la hipoteca

No resultaría admisible, con carácter general, que Industrias Corellia otorgase una hipoteca sobre inmuebles de su propiedad para garantizar la financiación utilizada por un tercero para adquirir sus participaciones, ya que dicha garantía encajaría en la prohibición de asistencia financiera del artículo 143.2 de la Ley de Sociedades de Capital. En efecto, mediante la constitución de la hipoteca la sociedad estaría comprometiendo su propio patrimonio para facilitar o asegurar la adquisición de sus participaciones por el comprador, trasladando al perímetro de la sociedad el riesgo económico de la operación de compra. En este contexto, la hipoteca no operaría como una garantía neutra, sino como un instrumento que apoya directamente la adquisición y, por ello, podría considerarse contraria a la norma, con el consiguiente riesgo de que la garantía fuese declarada nula o ineficaz y de que se generasen responsabilidades para quienes la hubieran autorizado.

5. DISPUTA POST M&A

i. De la posible demanda

El Sr. Krennic podría plantear una demanda a pesar de la cláusula del contrato que limita la responsabilidad de los vendedores a las reclamaciones notificadas antes de un año desde el cierre. Dicha cláusula supone una limitación contractual de responsabilidad, habitual en compraventas de empresas para acotar temporalmente las reclamaciones por *representations & warranties*. Sin embargo, existen excepciones legales a ese tipo de pactos. En particular, si se puede acreditar que los vendedores ocultaron deliberadamente la existencia de esos saldos incobrables, o la necesidad de provisionarlos, al comprador, estaríamos ante un supuesto de dolo o mala fe en el cumplimiento del contrato. Conforme al artículo 1102 del Código Civil, “la responsabilidad procedente del dolo es exigible en todas las obligaciones. La renuncia de la acción para hacerla efectiva es nula”.

Esto significa que ningún pacto puede exonerar a una parte de responsabilidad por engaño o incumplimiento deliberado. Por tanto, si hay indicios de que Damask actuó con dolo, la limitación de un año no impediría la reclamación. La estrategia procesal pasaría por fundamentar la demanda en esa conducta dolosa de los vendedores, alegando que la información financiera proporcionada, especialmente sobre cuentas a cobrar antiguas por más de 3.000.000 € no provisionadas, fue falsa o gravemente engañosa. De este modo, se persigue invalidar la cláusula limitativa apoyándose en la norma de orden público antes citada, y exigir una indemnización por los daños sufridos, como la minoración del valor de la sociedad adquirida equivalente a los créditos incobrables. En resumen, sí tendría sentido demandar si se argumenta que la situación fue ocultada intencionadamente por los vendedores, ya que en tal caso el juez podría declarar inaplicable la limitación contractual y condenar a los vendedores a resarcir los daños.

ii. Del resto de cuestiones procesales

La reclamación debe presentarse ante el órgano civil de primera instancia que sea competente. Al tratarse de una acción de responsabilidad contractual derivada del contrato de compraventa de participaciones, lo normal es que conozca la Sección Civil del órgano de primera instancia del partido judicial que corresponda por competencia territorial, ya sea por el pacto de sumisión que exista en el contrato o, si no lo hay, por

las reglas generales de la Ley de Enjuiciamiento Civil. Con la Ley Orgánica 1/2025, los antiguos juzgados unipersonales se integran en los nuevos Tribunales de Instancia, de modo que en la práctica la demanda se presenta ante el Tribunal de Instancia, en su Sección Civil, como órgano de primera instancia.

En cuanto al tipo de procedimiento, por cuantía procede el juicio ordinario. La cuantía supera los 3.000.000 euros y el artículo 249 de la Ley de Enjuiciamiento Civil establece que se tramitan por juicio ordinario las demandas cuya cuantía exceda de quince mil euros, además de otros supuestos por razón de la materia. Por tanto, la reclamación se sustanciará como juicio ordinario, con demanda, contestación, audiencia previa, práctica de prueba y sentencia.

La intervención de abogado y procurador es preceptiva. En un juicio ordinario no cabe actuar sin dirección letrada ni sin representación por procurador, salvo supuestos muy tasados que no aplican aquí por la cuantía y el tipo de proceso. En consecuencia, el comprador deberá comparecer con procurador y abogado conforme a los artículos 23 y 31 de la Ley de Enjuiciamiento Civil.

Los honorarios del procurador se rigen por el arancel aprobado por el Real Decreto 434/2024, que tiene carácter de máximo y fija, como límite, que la cuantía global por derechos devengados no puede exceder de setenta y cinco mil euros por un mismo asunto, computando sus distintas instancias. En cuanto a los honorarios del abogado, se fijan por lo pactado con el cliente, teniendo en cuenta la complejidad y el trabajo necesario. Si hubiera condena en costas, el artículo 394.3 de la Ley de Enjuiciamiento Civil limita con carácter general lo repercutible por honorarios de abogado a un tercio de la cuantía del procedimiento, salvo que se aprecie temeridad. Respecto a esto, es importante recalcar que en la práctica se utiliza mucho los criterios de los Ilustres Colegios de Abogados para la tasación de costas.

Contra la sentencia de primera instancia cabe recurso de apelación ante la Audiencia Provincial correspondiente. Si la Audiencia Provincial dicta sentencia, el acceso al Tribunal Supremo mediante recurso de casación queda reservado a los supuestos legalmente previstos, principalmente cuando exista interés casacional o cuando se trate de tutela civil de derechos fundamentales. Tras la reforma de 2023 se suprimió el acceso automático a la casación por razón de la cuantía, y la revisión por motivos

procesales graves se articula dentro del régimen actual de la casación, según el diseño resultante de la reforma.