



COMILLAS

UNIVERSIDAD PONTIFICIA

ICAI

ICADE

CIHS

**MÁSTER UNIVERSITARIO DE DERECHO DE LA EMPRESA
TRABAJO FIN DE MÁSTER
CURSO 2025-2026**

**AUTOR: MARÍA SUÁREZ FERRERO
TUTOR: BEATRIZ VARA DE REY**

I. INTRODUCCIÓN.....	1
PARTE I: ASESORAMIENTO A INDUSTRIAS CORELLIA, S.L	2
A) SEPARACIÓN DE LOS NEGOCIOS.....	2
1. Conveniencia de una operación preparatoria en la estructura societaria	2
2. Propuesta de reorganización societaria del grupo y análisis de alternativas.....	2
3. Naturaleza jurídica del pacto suscrito en 2018 y problemática del aumento de capital	8
3.1 Naturaleza jurídica del pacto parasocial.....	8
3.2 Valoración de los argumentos de los socios de Desarrollos Yavin	9
3.3 Consecuencias del voto en contra	10
3.4 Remedios posibles.....	11
3.5 Elevación a publico	12
4. Oposición del socio Antilles y posibles vías para la separación.....	12
4.1 Posibilidad de ejecutar la separación pese a la oposición del socio minoritario	12
4.2 Efecto de que el pacto de socios reproduzca la misma mayoría reforzada	13
B) REPARTO DE DIVIDENDO	14
1. Determinación del importe máximo repartible.....	14
2. Procedimiento legal y documentación necesaria.....	15
3. Consecuencias del dividendo en la futura compraventa.....	16
C) VENTA DE INDUSTRIAS CORELLIA	17
1. Viabilidad de ejecutar la operación en el plazo de un mes	17
2. Índice del contrato de compraventa.....	19
3. Elevación a publico	21
4. Alternativas para la firma cuando un socio reside en el extranjero	22
5. Sumisión de controversias a los tribunales de Barcelona	23
6. Protección contractual frente a la incertidumbre sobre la titularidad de la propiedad industrial..	24
7. Extinción del pacto de socios vigente.....	25
8. Protección contractual frente al siniestro ocurrido en la fábrica de Murcia	26
PARTE II: ASESORAMIENTO A TRADIUM INVESTMENTS.....	28
A) COINVERSIÓN	28
1. Estructuras para garantizar el control de Tadium Investments pese a la participación paritaria.	28
2. Materias reservadas y mayorías reforzadas en los estatutos sociales	30
3. Composición del órgano de administración y recomendaciones de gobierno corporativo.....	32
4. Régimen de responsabilidad del consejero y conveniencia de ejercer el cargo a través de una persona jurídica.....	33
5. Prenda de participaciones sociales como parte del paquete de garantías	34
6. Constitución de hipoteca sobre los inmuebles del grupo.....	35
B) DISPUTA POST M&A	36
1. Relevancia de la cláusula de limitación temporal de responsabilidad y posibilidad de demandar	36
2. Reclamación judicial contra Damask Holdings.....	37
2.1 Órgano jurisdiccional competente	37
2.2 Tipo de procedimiento.....	37
2.3 Intervención de procurador y abogado	38
2.4 Honorarios de dichos profesionales	38
2.5 Posteriores recursos.....	38
II. CONCLUSIÓN	39

I. INTRODUCCIÓN

Industrias Corellia, S.L. nació como una pequeña empresa fundada por los Sres. Wedge Antilles y Gial Ackbar, orientada al sector de las telecomunicaciones, especialmente en el ámbito de la fibra óptica con aplicaciones civiles y militares. Con el paso de los años, la compañía experimentó un notable crecimiento, tanto en volumen de negocio como en expansión internacional, hasta consolidarse como un referente del sector con más de 1.500 empleados y una facturación superior a 700 millones de euros en 2024.

La estructura accionarial, inicialmente repartida al 50% entre sus fundadores, evolucionó de forma significativa. Destacó especialmente la entrada de Industrias Corellia en el capital de la empresa de software Desarrollos Yavin, S.L. mediante la adquisición del 45% de sus participaciones al Sr. Galen Erso, en parte mediante compraventa y en parte mediante aportación no dineraria en una ampliación de capital. Sin embargo, el 55% restante quedó en manos de los herederos del otro socio fundador, quienes rechazaron cualquier intento de venta.

Posteriormente, se incorporaron nuevos actores al capital. Primero, mediante un plan de incentivos para el director general; después, en 2022, con la entrada del fondo de inversión Damask Holdings, que adquirió una participación de control combinando compraventa y una ampliación de capital asumida íntegramente por dicho fondo. Tras esta operación, se implantó un plan de incentivos a largo plazo para altos directivos, lo que incrementó el número de socios.

Como resultado, la composición accionarial actual está encabezada por Damask Holdings (70%), seguidos por los Sres. Antilles (11%), Ackbar (9%), Galen Erso (7%), el consejero delegado (2%) y un grupo de directivos (1%). Todos ellos han suscrito un pacto de socios que regula el gobierno corporativo del grupo.

En cuanto a la estructura societaria, Industrias Corellia actúa como sociedad matriz y prestadora de servicios corporativos, además de ser titular de licencias esenciales para la actividad. El desarrollo de las actividades se canaliza a través de diversas filiales especializadas, entre las que se encuentran las dedicadas a los negocios civil y militar, la sociedad de software Desarrollos Yavin, S.L., una entidad para negocios adicionales y una sociedad holding para la actividad internacional.

PARTE I: ASESORAMIENTO A INDUSTRIAS CORELLIA, S.L

A) SEPARACIÓN DE LOS NEGOCIOS

Separar el negocio de telecomunicaciones del resto de actividades que desarrolla Industrias Corellia podría ayudar a maximizar el valor de la futura operación de venta y, sobre todo, permitir que cada unidad se analice y se comercialice de forma más clara y eficiente.

1. Conveniencia de una operación preparatoria en la estructura societaria

La ejecución de una operación de venta separada de los distintos negocios desarrollados por Industrias Corellia, S.L. exige, con carácter previo, una reordenación de su estructura societaria. Dicha operación preparatoria no responde únicamente a criterios de eficiencia económica, sino que resulta jurídicamente necesaria para evitar un bloqueo estructural derivado del régimen estatutario de adopción de acuerdos.

El principal impedimento reside en la propia configuración jurídico-societaria del grupo. En primer lugar, dado que Industrias Corellia, S.L. es la sociedad matriz y titular de activos críticos para el negocio de telecomunicaciones (licencias, autorizaciones, etc.), una venta directa de dichos activos o de las participaciones de las filiales que los explotan activaría la protección del Texto refundido de la Ley de Sociedades de Capital (en adelante, “LSC”) que hace referencia a las competencias de junta, y somete las enajenaciones de activos esenciales a la aprobación de la Junta General, de conformidad con el artículo 160 f) de dicho texto legal.

A ello se suma que los estatutos sociales de la compañía elevan la mayoría necesaria para la “transferencia de actividades esenciales” a un voto favorable del 90% del capital social. Esta cláusula, otorga, en la práctica, un poder de veto al Sr. Wedge Antilles, titular del 11% del capital, cuya oposición bastaría para bloquear por completo la estrategia de desinversión de Damask Holdings, que requiere dicha mayoría cualificada.

La jurisprudencia ha precisado que el carácter esencial de un activo no depende exclusivamente de su valor contable, sino de su relevancia funcional para la continuidad del objeto social (STS 17 de abril de 2018). En el presente caso, la transmisión directa de cualquiera de las líneas de negocio proyectadas alteraría de forma estructural la actividad de la sociedad matriz, por lo que quedaría incardinada sin dificultad en dicho supuesto.

En ausencia de una operación preparatoria, la estrategia de desinversión promovida por Damask Holdings resultaría, en la práctica, jurídicamente inexecutable. Por el contrario, una reorganización previa se revela como la única vía para materializar la estrategia de desinversión. Permitiría delimitar con absoluta claridad los perímetros de venta (*carve - out*), separando cada línea de negocio en vehículos societarios distintos y aislando los activos, pasivos y contingencias de cada unidad.

La reorganización societaria encuentra respaldo en la doctrina del Tribunal Supremo, que ha reconocido la licitud de las modificaciones estructurales y reorganizaciones internas cuando responden a motivos económicos válidos y no constituyen un fraude de ley (STS 4 de febrero de 2016).

En consecuencia, la operación preparatoria no constituye una mera opción estratégica, sino una condición necesaria para viabilizar jurídicamente la operación de venta separada de los negocios.

2. Propuesta de reorganización societaria del grupo y análisis de alternativas

Para alcanzar el objetivo de Damask Holdings de vender por separado el negocio de telecomunicaciones y las restantes líneas de negocio, resulta imprescindible una reorganización societaria previa. La estructura actual presenta obstáculos insalvables que deben neutralizarse para garantizar el éxito de la desinversión.

A continuación, se analizan las distintas alternativas de reestructuración, valorando su viabilidad, complejidad, calendario y costes, para concluir con la estrategia recomendada.

2.1 Alternativa 1: Escisión Parcial de Industrias Corellia, S.L.

Esta operación consiste en segregar las líneas de negocio no relacionadas con las telecomunicaciones (la participación del 45% en Desarrollos Yavin, S.L. y la filial sociedad 4) a una sociedad beneficiaria de nueva creación.

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

La principal ventaja de esta figura es la transmisión en bloque de las ramas de actividad mediante sucesión universal, que simplifica enormemente la transferencia de activos, pasivos, contratos y licencias administrativas, evitando renegociaciones individuales y garantizando la continuidad operativa. Además, permite una delimitación contable y jurídica de los negocios, lo que resulta fundamental para un proceso de *due diligence* eficiente y para maximizar el valor de venta.

Sin embargo, esta alternativa se enfrenta al mismo obstáculo que la venta directa. Una escisión que implique la segregación de una actividad esencial quedaría sujeta a la mayoría reforzada del 90% prevista en los estatutos, por lo que el Sr. Antilles (11%) podría vetarla

En cuanto a la complejidad, esta alternativa presenta una alta complejidad, ya que requiere la elaboración de un proyecto de escisión, la redacción de los informes de los órganos de administración, exigido por el RDL 5/2023, que debe justificar jurídicamente la operación, describir los activos y pasivos transmitidos y explicar sus efectos sobre socios y acreedores, así como su publicación y la observancia del derecho de oposición de socios y acreedores. No es necesario el informe del experto independiente al tratarse las dos sociedades de SL (artículo 41 RDL 5/2023).

El proceso completo suele durar entre tres y cinco meses, dependiendo de la agilidad en la preparación de la documentación y de la ausencia de oposiciones significativas.

Fase	Descripción	Plazo
1: Preparación	Redacción del proyecto de escisión, informes de administradores y balance de escisión.	4 – 6 semanas
2: Convocatoria y Aprobación	Convocatoria de la Junta General (con quince días de antelación)*. Celebración y aprobación del acuerdo.	5 – 6 semanas
3: Ejecución y Oposición	Publicación en el BORME y diarios. Plazo de un mes para el derecho de oposición de acreedores.*	4 – 5 semanas
4: Formalización	Otorgamiento de la escritura pública de escisión e inscripción en el Registro Mercantil.	1 – 2 semanas
Total		14 – 19 semanas

*El plazo legal para convocar Junta General es de 15 días para SL, según lo dispuesto en el artículo 176 de la LSC.

*El artículo 13 del RDL 5/2023 concede a los acreedores “el derecho a obtener garantías adecuadas para la satisfacción de sus créditos nacidos con anterioridad a la publicación del correspondiente proyecto de modificación estructural y aún no vencidos en el momento de la referida publicación,

siempre que el acreedor haya notificado a la sociedad su disconformidad «con las garantías ofrecidas o con la falta de ellas en aquel proyecto» en el plazo de un mes para las operaciones internas”¹

Los costes son elevados, al incluir honorarios de abogados que llevan a cabo la operación, honorarios de auditores que verifican el balance de escisión, aranceles notariales y registrales, concretamente del Registro Mercantil incluyendo la publicación en el BORME.

En consecuencia, pese a su solidez técnica y seguridad jurídica, la escisión parcial no constituye una alternativa viable en el presente caso, al quedar bloqueada por el régimen de mayorías estatutarias vigente.

2.2 Alternativa 2: Venta Directa de Activos o Ramas de Actividad

Esta opción implica la venta individualizada de los activos y pasivos que componen las líneas de negocio no estratégicas. Jurídicamente, dicha operación se calificaría como enajenación de activos esenciales en los términos del artículo 160 f) de la LSC, lo que activaría, el poder de voto del Sr. Antilles, haciendo inviable esta alternativa desde el inicio.

A diferencia de la escisión, en esta alternativa no opera la sucesión universal lo que genera enormes dificultades prácticas. La transmisión de una unidad económica autónoma activaría la aplicación del artículo 44 del Estatuto de los Trabajadores (en adelante, “ET”), con la consiguiente subrogación del comprador en los derechos y obligaciones laborales. Asimismo, y a diferencia de las operaciones de modificación estructural, los contratos con proveedores, clientes y entidades financieras no se transmiten automáticamente y requerirían el consentimiento expreso de cada tercero, lo que podría generar largas negociaciones, la imposición de nuevas condiciones o incluso la imposibilidad de transferir contratos clave.

Asimismo, la transmisión de licencias administrativas está sujeta a procedimientos específicos y autorizaciones regulatorias que complican y ralentizan la operación. La ejecución de la operación proyectada exige analizar, al menos, las siguientes autorizaciones:

- a) Autorizaciones administrativas sectoriales, en la medida en que Industrias Corellia es titular de licencias de telecomunicaciones y derechos de uso del dominio público radioeléctrico, cuya transmisión puede requerir autorización expresa del órgano competente.
- b) Consentimientos contractuales, en particular en contratos que contengan cláusulas de cambio de control o prohibiciones de cesión.
- c) Autorizaciones en materia de defensa y seguridad, en relación con el negocio de telecomunicaciones militares, que podría quedar sujeto a normativa especial de control de inversiones.

Estas autorizaciones operarían como condiciones suspensivas para el cierre de la operación, incrementando de forma significativa la incertidumbre temporal y el riesgo de ejecución.

En conclusión, la venta directa de activos no solo es jurídicamente inviable por el bloqueo estatutario, sino que, además, es una vía administrativamente compleja, lenta y arriesgada, que podría destruir valor en el proceso.

¹ Las modificaciones de la Ley Concursal por el Real Decreto-ley 5/2023, de 28 de junio, Gómez-Acebo & Pombo <https://ga-p.com/publicaciones/las-modificaciones-de-la-ley-concursal-por-el-real-decreto-ley-5-2023-de-28-de-junio/>

Se presenta un calendario teórico en un escenario ideal e irreal en el que no existiera el voto del socio minoritario. El siguiente calendario evidencia que la mayor parte de los costes y esfuerzos se concentran en fases previas a la aprobación societaria, que en este caso resultaría inalcanzable.

Fase	Descripción	Plazo
1: Preparación y Negociación Inicial	<ul style="list-style-type: none"> - Definición del perímetro exacto de activos y pasivos a transmitir. - Valoración de la rama de actividad. - Elaboración de un Memorándum de Información (IM). - Negociación de una carta de intenciones (Term Sheet / MOU) con el potencial comprador. 	4 – 8 semanas
2: Due Diligence y Negociación de Contratos	<ul style="list-style-type: none"> - Proceso de Due Diligence por parte del comprador. - Negociación y obtención de consentimientos de terceros para la cesión de contratos (clientes, proveedores estratégicos, entidades financieras, arrendadores, etc.) - Negociación del Contrato de Compraventa de Activos (APA). 	8 – 16 semanas
3: Trámites Societarios y Regulatorios	<ul style="list-style-type: none"> - Elaboración de la propuesta de acuerdo y convocatoria de la Junta General. - Celebración de la Junta General para la aprobación de la venta.(Este hito sería irrealizable por el voto del Sr. Antilles (11%) frente a la mayoría estatutaria del 90%). - Solicitud de autorizaciones regulatorias (CNMC, FDI, etc.) 	4 – 6 semanas
4: Cierre (<i>closing</i>)	<ul style="list-style-type: none"> - Otorgamiento de la escritura pública de compraventa de activos. - Ejecución de las transmisiones singulares de cada activo. - Pago del precio. 	1 – 2 semanas
Total		7 y 12 meses

Los costes son elevados y desproporcionados en relación con su inviabilidad práctica. El principal problema económico de esta vía es que la mayor parte de los desembolsos significativos se producirían antes de la fase de aprobación societaria, donde la operación sería previsiblemente bloqueada. Esto convierte a esta alternativa en un ejercicio de alto riesgo financiero con una probabilidad de fracaso cercana al 100%. Costes de abogados, asesoramiento financiero y de valoración, costes fiscales, costes operativos internos, entre otros.

En consecuencia, la Alternativa 2 no solo es jurídicamente inviable por el bloqueo societario, sino que también es económicamente desaconsejable por sus costes elevados, su complejidad operativa y el altísimo riesgo de que todos los gastos preparatorios se conviertan en una pérdida irrecuperable.

2.3 Alternativa 3: Creación de Subholdings por Líneas de Negocio

Esta alternativa consiste en crear dos sociedades filiales (denominadas “subholdings”) participadas al 100% por Industrias Corellia, aportando a cada una de ellas los activos y participaciones correspondientes a cada línea de negocio. Se trata de una medida de organización interna que permite una gestión separada y una contabilidad analítica clara, facilitando la valoración de cada negocio.

Posteriormente, mediante sendas operaciones de aportación no dineraria, Industrias Corellia, S.L. transmitiría a cada una de estas filiales los activos, pasivos, contratos y participaciones que conforman cada una de las dos grandes líneas de negocio:

A una filial (ej. “Corellia Telecom, S.L.”): Se aportarían todos los elementos patrimoniales afectos al negocio de telecomunicaciones.

A la otra filial (ej. “Corellia Diversificación, S.L.”): Se aportarían los elementos restantes, es decir, la participación en Desarrollos Yavin, S.L. y los activos de la sociedad identificada como 4.

El resultado sería una estructura de grupo vertical, con Industrias Corellia, S.L. como sociedad matriz (holding), y dos filiales directas que encapsularían de forma estanca cada línea de negocio.

Desde una perspectiva puramente organizativa, esta alternativa presenta ventajas innegables. Permite una gestión especializada, una contabilidad analítica precisa y una valoración individualizada de cada negocio, lo que sin duda facilitaría un futuro proceso de *due diligence*.

Sin embargo, no resuelve el problema de fondo, ya que constituye solo un paso preparatorio. La eventual venta a un tercero de las participaciones de la nueva subholding que contiene los negocios no relacionados con las telecomunicaciones seguiría siendo una desinversión de un activo esencial (artículo 160 f) de la LSC) de Industrias Corellia, S.L., por lo que la decisión final de venta requeriría nuevamente la aprobación de la Junta General con la mayoría reforzada del 90% y se toparía con el poder de veto del Sr. Antilles. Aunque formalmente se estarían vendiendo participaciones sociales (un activo mobiliario), materialmente se estaría transmitiendo la totalidad de una de las ramas de negocio de la sociedad matriz.

Asimismo, el Sr. Antilles podría impugnar el acuerdo del órgano de administración que apruebe la aportación de la rama de actividad a la nueva filial fundamento dicha impugnación en el artículo 204 de la LSC alegando que dicho acuerdo, lesiona el interés social en beneficio de un socio, al permitir una venta que podría no ser beneficiosa para la concepción global de la empresa que defiende el Sr. Antilles. Y que, se impone en interés exclusivo de Damask Holdings y de manera abusiva por la mayoría, ya que, sin responder a una necesidad organizativa real (pues el fin último es la venta), se adopta en interés propio de la mayoría (facilitar su exit) y en detrimento injustificado del derecho de veto del Sr. Antilles.

La ejecución es significativamente más sencilla que una escisión formal. Los pasos principales serían: Un acuerdo del órgano de administración de Industrias Corellia, S.L. para constituir las filiales, seguido del otorgamiento de las escrituras de constitución. Un acuerdo del órgano de administración para realizar las aportaciones no dinerarias. Al tratarse de una aportación de una SL a otra, no es preceptivo el informe de experto independiente, si bien es altamente recomendable contar con una valoración externa para acreditar el valor razonable de lo aportado y proteger la responsabilidad de los administradores. El otorgamiento de las escrituras de aumento de capital por aportación no dineraria e inscripción en el Registro Mercantil.

El calendario estimado es el siguiente,

Fase	Descripción	Plazo
1: Preparación	- Estructuración legal de la operación. - Valoración de los activos y pasivos a aportar a cada filial.	2 - 4 semanas
2: Ejecución Societaria	- Adopción de acuerdos por el órgano de administración. - Redacción y otorgamiento de escrituras de constitución y de aportación no dineraria.	4 - 6 semanas
3: Inscripción	- Tramitación e inscripción de las escrituras en el Registro Mercantil.	1- 2 semanas
Total		6 a 10 semanas

Los costes son inferiores a los de una escisión, al no requerir publicaciones en el BORME ni anuncios en prensa, y al tener un proceso documental más simplificado. Las principales partidas serían los honorarios de abogados, los honorarios del experto o firma que valore las ramas de actividad a aportar y los aranceles de Notaría y Registro Mercantil.

Si bien esta alternativa no elimina por sí sola el régimen de mayorías reforzadas aplicable a una eventual venta posterior, sí presenta una utilidad jurídica relevante: permite redefinir el perímetro operativo de la sociedad matriz y dotar de autonomía funcional y contable a cada línea de negocio.

La eventual impugnación por parte del socio minoritario tendría un recorrido limitado, en la medida en que la jurisprudencia exige, para apreciar abuso de mayoría, la ausencia de toda justificación en el interés social y la concurrencia de un perjuicio injustificado (STS 26 de febrero de 2018). La mera circunstancia de que la operación facilite una futura desinversión no basta, por sí sola, para apreciar dicho abuso.

No obstante, esta alternativa no resulta suficiente de forma aislada para garantizar la ejecución de la venta proyectada, por lo que únicamente tendría sentido como parte de una estrategia más amplia.

2.4 Propuesta Recomendada: Estrategia de Segregación y Venta Posterior

Tras el análisis de las alternativas y la constatación de que las vías directas resultan inviables por el bloqueo del socio minoritario, se concluye que la estrategia más adecuada es una operación combinada, articulada en dos fases sucesivas.

Fase 1

La primera fase consiste en una aportación no dineraria de rama de actividad. Industrias Corellia, S.L. constituirá una sociedad filial de nueva creación, “Corellia Diversificación, S.L.”, cuyo capital social suscribirá y desembolsará íntegramente, adquiriendo la totalidad de sus participaciones. Acto seguido, el órgano de administración de Industrias Corellia, S.L. acordará la aportación no dineraria de la rama de actividad correspondiente a los negocios no estratégicos (que incluye la participación del 45% en Desarrollos Yavin, S.L. y la filial “sociedad 4”) a “Corellia Diversificación, S.L.”, recibiendo a cambio nuevas participaciones de esta última en el marco de una ampliación de capital.

El argumento clave es que esta operación, al tratarse de una reorganización interna que mantiene los activos bajo el control del mismo grupo, podría sostenerse que no constituye una transferencia de actividades esenciales en el sentido restrictivo del artículo estatutario (10), el cual parece orientado a enajenaciones a terceros. Aunque existe un riesgo de impugnación por parte del Sr. Antilles. Esta estrategia encuentra respaldo en la Sentencia del Tribunal Supremo de 4 de febrero de 2016, ya mencionada.

El principal riesgo jurídico de la estrategia reside en una eventual alegación de fraude de ley (artículo 6.4 del Código Civil, en adelante, “CC”) o abuso de derecho (artículo 7.2 del CC) por parte del socio.

Para apreciar dicho fraude ley, la operación debe carecer de motivos económicos válidos. En el presente supuesto, la segregación responde a finalidades organizativas objetivas —autonomía operativa, claridad contable, aislamiento de riesgos y optimización de la gestión— que existen con independencia de la eventual venta posterior.

La existencia de un propósito ulterior de desinversión no desnaturaliza por sí sola la licitud de la reorganización, siempre que cada operación sea jurídicamente autónoma y esté debidamente justificada en el interés social.

Fase 2

Una vez que los activos no estratégicos estén empaquetados en “Corellia Diversificación, S.L.”, Industrias Corellia, S.L., como socio único, procedería a la venta del 100% de las participaciones de dicha filial a un tercero.

La venta de participaciones de una sociedad filial, por regla general, es competencia del órgano de administración de la sociedad matriz y solo requeriría aprobación de la Junta General si dichas participaciones constituyeran un activo esencial para la actividad restante. El argumento a defender sería que, tras la segregación, la filial “Corellia Diversificación, S.L.” ya no representa un activo esencial para la actividad principal y estratégica de Industrias Corellia, ahora centrada exclusivamente en el negocio de telecomunicaciones.

La complejidad de la operación es media – alta, exige un asesoramiento legal para documentar los motivos económicos, ejecutar la aportación correctamente y defender la operación frente a una posible impugnación.

El siguiente calendario integra ambas fases,

Fase	Descripción	Plazo
1	- Preparación y Acuerdos Sociales - Ejecución de la Segregación	6 – 12 semanas
2	Proceso de Venta (<i>M&A</i>)	6- 9 meses
Total		8 y 12 meses

Los costes se concentran fundamentalmente en la fase inicial de estructuración jurídica y en el proceso de venta posterior, siendo significativamente inferiores a los derivados de una escisión formal, seguirán siendo moderados – altos. Destacan, honorarios de abogados y asesores financieros, costes de notaría y Registro Mercantil.

En conclusión, esta estrategia combinada es la mejor vía para materializar la desinversión deseada por Damask Holdings. Si bien el riesgo de litigio con el socio minoritario es real, una ejecución meticulosa, bien documentada y fundamentada en sólidos motivos económicos, maximiza las probabilidades de éxito.

3. Naturaleza jurídica del pacto suscrito en 2018 y problemática del aumento de capital

3.1 Naturaleza jurídica del pacto parasocial

El acuerdo celebrado en 2018 entre Industrias Corellia y los socios de Desarrollos Yavin constituye un pacto parasocial, también denominado pacto de socios. Se trata de un contrato de naturaleza mercantil y obligacional, con eficacia inter partes, cuyo objeto es disciplinar el ejercicio de derechos societarios, al margen de los estatutos sociales.

Estos pactos son plenamente válidos y vinculantes entre las partes que los suscriben, encontrando su fundamento en el principio de autonomía de la voluntad del artículo 1255 del CC. En este sentido, la Sentencia nº 120/2020 del Tribunal Supremo, de 20 de febrero de 2020, reitera que son lícitos si respetan los límites generales de la contratación. En el caso que nos ocupa, el pacto establece una obligación de hacer perfectamente válida: el compromiso de los socios de Desarrollos Yavin de emitir un voto favorable al aumento de capital si Industrias Corellia ejerce su opción de capitalización del crédito.

Para analizar su eficacia, es crucial distinguir dos planos:

(i) Eficacia Contractual (*inter partes*): Entre los socios firmantes, el pacto es plenamente vinculante y exigible, es decir, tiene fuerza de ley entre las partes que emana del artículo 1091 del CC. La obligación de voto no es una mera declaración de intenciones, sino un deber contractual cuyo incumplimiento

genera responsabilidad. Los socios de Desarrollos Yavin no pueden sustraerse a lo que libremente pactaron.

(ii) Eficacia Societaria (Oponibilidad a la sociedad): Como regla general, los pactos parasociales no son oponibles a la sociedad, así lo dispone el artículo 29 de la LSC. Esto significa que Industrias Corellia no podría exigir directamente a la persona jurídica Desarrollos Yavin, S.L. que inscriba un aumento de capital que no ha sido válidamente aprobado por su Junta General. La sociedad es un tercero respecto al pacto.

Como señala la Audiencia Provincial de Madrid, en su Sentencia 151/2018, de 2 de marzo, resulta contrario a la buena fe que un socio que consintió un pacto impugne posteriormente los acuerdos adoptados para darle cumplimiento. Este razonamiento es trasladable al presente supuesto, en el que el socio firmante no puede ampararse en la inoponibilidad del pacto para justificar un incumplimiento contractual deliberado.

En consecuencia, aunque Industrias Corellia no puede exigir a Desarrollos Yavin que ejecute el aumento de capital, sí puede exigir a los socios firmantes que cumplan con su obligación contractual de votar a favor de dicho aumento en la Junta General. El incumplimiento de esta obligación generaría responsabilidad contractual frente a Industrias Corellia.

3.2 Valoración de los argumentos de los socios de Desarrollos Yavin

Los argumentos previsibles de los socios de Desarrollos Yavin para oponerse a la capitalización carecen de solidez jurídica y pueden ser rebatidos de la siguiente manera:

a) Falta de vinculación de la sociedad al acuerdo

En virtud del artículo 29 de la LSC, Desarrollos Yavin, S.L., no fue parte del pacto de 2018 y por tanto, no está obligada por él. Sin embargo, los socios que lo suscribieron sí lo están. El argumento confunde deliberadamente la esfera societaria con la esfera contractual. Los socios no pueden utilizar la personalidad jurídica de la sociedad como un escudo para eludir las obligaciones personales que contrajeron. Hacerlo constituiría un claro ejercicio de mala fe, contrario al deber de lealtad que debe presidir las relaciones entre socios y al principio general del artículo 7 del CC.

b) Amortización del préstamo a su vencimiento

El pacto de 2018 novó la relación crediticia original, introduciendo un derecho potestativo o de opción a favor de Industrias Corellia. La amortización al vencimiento dejó de ser la única vía de extinción de la deuda para convertirse en una alternativa supeditada a que Industrias Corellia no ejerciera su derecho a capitalizar el crédito. Una vez comunicada la voluntad de capitalizar, la obligación de los socios de colaborar en el aumento de capital se activa, y la opción de amortización al vencimiento queda desplazada. Pretender lo contrario es una interpretación contraria a la literalidad y espíritu del acuerdo, vulnerando principios básicos de interpretación contractual como el recogido en el artículo 1285 del CC, que exige interpretar las cláusulas en su conjunto.

c) Inexistencia de una obligación de aumentar el capital

Este argumento confunde una obligación condicional con la inexistencia de obligación. El pacto no imponía una obligación automática de aumentar el capital, sino una obligación supeditada a una condición suspensiva, que Industrias Corellia ejercitase su opción de capitalización. Una vez cumplida esa condición, la obligación de los socios de votar a favor del aumento de capital deviene plenamente exigible. La negativa a votar favorablemente no es el ejercicio de un derecho, sino el incumplimiento de una obligación contractual ya perfeccionada. Dicho incumplimiento doloso o negligente les haría incurrir en responsabilidad por los daños y perjuicios causados, de acuerdo con el artículo 1101 del CC.

En suma, los argumentos de los socios de Desarrollos Yavin se basan en una interpretación formalista y contraria a la buena fe, y no pueden prevalecer frente a un pacto válidamente celebrado y eficaz entre las partes. Su oposición constituiría un incumplimiento flagrante de sus obligaciones contractuales frente a Industrias Corellia, abriendo la puerta a las acciones legales que se analizarán en el siguiente epígrafe.

3.3 Consecuencias del voto en contra

En caso de que los socios de Desarrollos Yavin se opusieran y votaran en contra del acuerdo de aumento de capital previsto en el pacto suscrito en 2018, las consecuencias jurídicas se manifestarían en dos planos distintos pero complementarios: el contractual y el societario.

(i) Consecuencias en el plano contractual (obligacional):

El voto negativo de los socios firmantes del pacto constituiría un incumplimiento contractual flagrante de una obligación de hacer personalísima: la de emitir su voto en un sentido determinado. Este compromiso, asumido libremente, tiene plena fuerza de ley entre las partes en virtud del principio *pacta sunt servanda*, consagrado en el Artículo 1091 del CC, y debe ser ejecutado conforme a las exigencias de la buena fe, tal y como impone el artículo 7 del mismo cuerpo legal.

La principal consecuencia de este incumplimiento es el nacimiento de una obligación de resarcimiento a favor de Industrias Corellia. De acuerdo con el artículo 1101 del CC, “quedan sujetos a la indemnización de los daños y perjuicios causados los que en el cumplimiento de sus obligaciones incurrieren en dolo, negligencia o morosidad, y los que de cualquier modo contraviniere al tenor de aquéllas”. En este caso, la indemnización abarcaría tanto el daño emergente como el lucro cesante.

Para articular esta reclamación, Industrias Corellia debería interponer una acción individual de responsabilidad contractual contra los socios incumplidores. Si bien la Sentencia de la Audiencia Provincial de La Rioja n.º 142/2017, de 8 de septiembre de 2017, se refiere a un caso de mala gestión, su doctrina es plenamente aplicable por analogía. Dicha resolución establece la metodología para acreditar la responsabilidad contractual entre socios, exigiendo la prueba de tres elementos: 1) un incumplimiento de una obligación preexistente (en nuestro caso, la obligación de voto derivada del pacto), 2) la existencia de un daño cuantificable (la pérdida de oportunidad), y 3) un nexo causal directo entre el incumplimiento y el daño.

(ii) Consecuencias en el plano societario

La jurisprudencia ha consolidado esta vía, utilizando el pacto parasocial como un elemento clave para interpretar el interés social y valorar la existencia de mala fe. La Sentencia 229/2019 de la Audiencia Provincial de Barcelona reconoce que un pacto parasocial suscrito por todos los socios sirve para “configurar el interés social”. Por tanto, un acuerdo que lo contraviene puede ser anulado por ser contrario a dicho interés, tal y como fue definido por los propios socios.

En la misma línea, la Sentencia 151/2018 de la Audiencia Provincial de Madrid, considera contrario a la buena fe que un socio que consintió un pacto impugne posteriormente los acuerdos adoptados para darle cumplimiento. Aplicando este razonamiento a sensu contrario, resulta igualmente contrario a la buena fe que un socio vote en contra de un acuerdo necesario para cumplir lo pactado. Dicha actuación vulnera la doctrina de los actos propios, que impide ir en contra de la confianza legítima generada por una conducta anterior.

La consecuencia jurídica principal del voto en contra no se produce en el plano societario, sino en el plano obligacional, al constituir dicho voto un incumplimiento directo de una obligación contractual asumida por los socios firmantes del pacto.

3.4 Remedios posibles

Ante el acuerdo negativo de la Junta General de Desarrollos Yavin, S.L., que frustra la capitalización del crédito contraviniendo el pacto parasocial de 2018, Industrias Corellia dispone de dos vías de actuación principales, distintas en su naturaleza pero complementarias en su finalidad: una vía contractual, dirigida a exigir responsabilidad a los socios incumplidores, y una vía societaria, orientada a anular la eficacia del acuerdo social viciado.

(i) Vía Contractual

Esta vía se fundamenta en la fuerza vinculante del pacto parasocial como contrato privado entre los firmantes. Su incumplimiento abre la puerta a dos acciones principales:

a) Acción de cumplimiento específico

Industrias Corellia puede ejercitar una acción de cumplimiento específico con base en el principio *pacta sunt servanda* (1091 CC) y en el artículo 1124 del Código Civil. El objetivo es obtener una sentencia que condene a los socios incumplidores a una obligación de hacer: emitir un voto favorable al aumento de capital.

Si bien es cierto que una resolución judicial no puede sustituir la voluntad del órgano social ni modificar directamente el resultado de una votación ya celebrada, sí puede obligar a los socios a actuar conforme a lo pactado. En la práctica, esto se traduciría en una condena que les obligaría a votar afirmativamente en una nueva Junta General convocada a tal efecto. El eventual desacato a dicha sentencia no haría nulo el acuerdo, pero abriría la puerta a la ejecución forzosa de la condena, incluyendo la imposición de multas coercitivas o la determinación de una indemnización por los perjuicios derivados del nuevo incumplimiento, esta vez, de una resolución judicial.

La jurisprudencia, como la Audiencia Provincial de Murcia, Sentencia 777/2018, de 29 de noviembre, ha reiterado que los pactos parasociales, aunque no sean oponibles a la sociedad, “despliegan todos sus efectos y son vinculantes” entre los socios firmantes, lo que legitima plenamente la exigencia de su cumplimiento por la vía judicial.

b) Acción de indemnización por daños y perjuicios

De forma alternativa o subsidiaria, Industrias Corellia puede interponer una acción de resarcimiento con fundamento en el artículo 1101 del CC, que sujeta a indemnización a quienes “de cualquier modo contravinieren al tenor” de sus obligaciones. La cuantificación del daño sería el eje central de esta reclamación y debería acreditarse mediante un sólido informe pericial económico. El daño indemnizable comprendería:

- Daño emergente: Los costes directos en los que Industrias Corellia haya incurrido para la preparación y negociación de la operación de capitalización que ha resultado frustrada.

- Lucro cesante: Este sería el componente principal y podría incluir conceptos como: la pérdida de oportunidad (loss of opportunity), el daño patrimonial directo y la pérdida de derechos económicos y políticos. Siempre que dichos conceptos sean ciertos, evaluables económicamente y directamente imputables al incumplimiento.

(ii) Vía Societaria

Paralelamente, Industrias Corellia, en su condición de socia, está legitimada para impugnar el acuerdo negativo de la Junta General. La impugnación no se basaría en la mera contradicción con el pacto parasocial —dado el principio de inoponibilidad del artículo 29 de la LSC—, sino en que dicho acuerdo es contrario a la buena fe y constituye un abuso del derecho de voto, vicios que sí están contemplados como causa de impugnación en el artículo 204 de la LSC.

El argumento central es que el voto negativo no fue emitido en defensa de un interés social legítimo, sino de manera coordinada y con la única finalidad de defraudar el compromiso previo adquirido con otro socio, perjudicando sus intereses de forma deliberada. El pacto parasocial, aunque no vincule a la sociedad, actúa como prueba determinante de la mala fe de los socios que, tras firmarlo, votan en sentido contrario.

No obstante, en la práctica forense, la vía societaria presenta un recorrido incierto y de carácter excepcional, por lo que la tutela principal y más eficaz frente al incumplimiento del pacto parasocial debe articularse prioritariamente a través de las acciones contractuales.

3.5 Elevación a público

La elevación a público no era un requisito imperativo para su validez entre las partes firmantes, en virtud del principio de libertad de forma consagrado en el artículo 1278 del CC. Además, al tratarse de un pacto entre las partes con un objeto y causa lícitos, el contrato es plenamente válido y genera obligaciones con “fuerza de ley entre las partes contratantes”, artículo 1091 del CC. Por tanto, los socios de Desarrollos Yavin están contractualmente vinculados por lo que firmaron.

Sin embargo, la falta de elevación a público presenta inconvenientes. En primer lugar, genera una dificultad probatoria, ya que un documento privado es más fácilmente cuestionable en un procedimiento judicial en cuanto a su autenticidad y fecha. El artículo 319 de la Ley de Enjuiciamiento Civil (en adelante “LEC”) titulado “fuerza probatoria de los documentos públicos”, establece que los documentos públicos (como una escritura notarial) harán prueba plena en un proceso judicial sobre:

- el hecho, acto o estado de cosas que documentan la existencia misma del pacto parasocial y del contrato de préstamo, así como sus cláusulas (la opción de capitalización, la obligación de voto, etc.),
- la fecha en que se produce esa documentación y,
- la identidad de los socios firmantes y su participación en el acuerdo quedaría fehacientemente acreditada.

En segundo lugar, el documento carece de fecha fehaciente frente a terceros, lo que significa que, en caso de concurso de acreedores de alguno de los socios firmantes o de embargos por parte de sus acreedores, la fecha del pacto podría ser cuestionada, debilitando la posición de Industrias Corellia. Finalmente, un documento público puede constituir título ejecutivo en los términos previstos en la LEC, lo que agiliza las reclamaciones judiciales. El artículo 1277 del CC establece, “la fecha de un documento privado no se contará respecto de terceros sino desde el día en que hubiese sido incorporado o inscrito en un registro público”

Por el contrario, haberlo elevado a público habría aportado ventajas notables. La intervención notarial dota al documento de una fuerza probatoria reforzada y de una presunción de veracidad. Además, acredita de forma indiscutible la fecha del acuerdo, otorgándole plena eficacia frente a la sociedad y frente a terceros, lo que se traduce en una mayor seguridad jurídica que disuade de futuros incumplimientos.

4. Oposición del socio Antilles y posibles vías para la separación

4.1 Posibilidad de ejecutar la separación pese a la oposición del socio minoritario

La cuestión central es si existe una estructura jurídicamente sólida que permita ejecutar la separación de los negocios de Industrias Corellia, S.L. eludiendo el poder de veto que el artículo 10 de los estatutos sociales confiere al Sr. Antilles.

La respuesta es afirmativa y dicha estrategia consiste en articular una operación de reorganización interna en dos fases, diseñada para que ninguna de ellas, individualmente considerada, active el supuesto de hecho de la cláusula estatutaria. Una primera fase aportación de rama de actividad a una sociedad filial (segregación), que se fundamenta en los artículos 67 y ss de la LSC al calificarse como una aportación no dineraria. Y una segunda fase, venta de las participaciones de la sociedad filial.

Esta estrategia está desarrollada en el apartado 2. Propuesta de reorganización societaria del grupo y análisis de alternativas de este TFM.

4.2 Efecto de que el pacto de socios reproduzca la misma mayoría reforzada

La respuesta sigue siendo la misma: la operación no podría llevarse a cabo. La existencia de la misma regla en ambos cuerpos normativos —el societario y el contractual— no es redundante, sino que crea lo que doctrinalmente se conoce como un “doble cerrojo” de protección, operando en planos jurídicos distintos pero complementarios y reforzándose mutuamente.

A continuación, se desglosa esta dualidad de efectos para fundamentar con solidez la posición del Sr. Antilles.

(i) El Cerrojo Estatutario: La Eficacia *Erga Omnes* de la Norma Societaria

Desde el punto de vista societario, la eficacia de los acuerdos adoptados en el seno de la Junta General se rige de forma exclusiva por lo dispuesto en la LSC y en los estatutos. En el caso de Industrias Corellia, el artículo 10 de sus estatutos sociales constituye la norma corporativa que regula el régimen de adopción de acuerdos, cuya eficacia es *erga omnes*, es decir, resulta vinculante para la sociedad, para todos los y es oponible frente a terceros (artículo 23 de la LSC).

La LSC, en su artículo 200, permite expresamente que los estatutos de una SL exijan “un porcentaje de votos favorables superior al establecido por la ley, sin llegar a la unanimidad”. La cláusula 10 de los estatutos de Industrias Corellia, que fija un umbral del 90% para acuerdos de especial trascendencia como la transferencia de activos esenciales, es, por tanto, una previsión legalmente válida y eficaz.

En el presente caso, dado que, la adopción del acuerdo requiere el voto favorable del 90%, el voto en contra del Sr. Antilles es matemáticamente suficiente para impedir que se alcance dicha mayoría. Lo que se traduce en bloqueo societario. Cualquier acuerdo adoptado en Junta General que contravenga esta exigencia de mayoría sería nulo de pleno derecho y, por ende, impugnable.

(ii) El Cerrojo Contractual: La Eficacia *Inter Partes* del Pacto Parasocial

Si bien el pacto de socios no puede alterar el régimen de adopción de acuerdos de la Junta, sí genera un vínculo obligacional con fuerza de ley entre los firmantes, añadiendo una capa de protección contractual de enorme relevancia práctica.

Los pactos parasociales son contratos privados cuyo fundamento se encuentra en el principio de autonomía de la voluntad del artículo 1255 del CC. Su eficacia es *inter partes*, es decir, obliga únicamente a los socios que lo suscribieron. Como regla general, y según el Artículo 29 de la LSC, “los pactos que se mantengan reservados entre los socios no serán oponibles a la sociedad”. La Sentencia nº 120/2020 del Tribunal Supremo, de 20 de febrero, ya citada, es clave aquí. El incumplimiento del pacto no anula el acuerdo social, pero sí genera la obligación de indemnizar los daños y perjuicios causados.

La inclusión de la mayoría reforzada en el pacto de socios otorga al Sr. Antilles una protección adicional de notable alcance práctico en tres vertientes:

a) Blindaje frente a Modificaciones Estatutarias. Los socios mayoritarios (Damask Holdings y sus aliados) están contractualmente obligados por el pacto a respetar la mayoría del 90%. Esto implica que no pueden promover ni votar a favor de una modificación de los estatutos que pretenda eliminar o reducir dicho umbral. Si lo hicieran, estarían incurriendo en un flagrante incumplimiento contractual. El Sr. Antilles podría demandarles exigiendo una indemnización por los daños derivados de la pérdida de su derecho de voto, que podría cuantificarse en la pérdida de valor de su participación o en la pérdida de la prima de control que su posición de bloqueo le otorga.

b) Refuerzo del Derecho de Veto: El pacto convierte lo que es un derecho societario (el voto derivado de los estatutos) en una obligación contractual explícita para el resto de los socios, quienes se comprometen expresamente a no sortearlo. Esto refuerza la posición del Sr. Antilles en cualquier negociación.

c) Base Adicional para Acciones Legales: En el supuesto de que los socios mayoritarios intentaran eludir la norma estatutaria mediante operaciones indirectas (como la estrategia de segregación y venta posterior analizada), el Sr. Antilles dispondría de un doble frente de acción legal:

- vía societaria: podría impugnar el acuerdo social por considerarlo adoptado en fraude de ley o con abuso de derecho, argumentando que la operación busca eludir fraudulentamente la finalidad de la norma estatutaria, de conformidad con el artículo 204 de la LSC
- vía contractual: simultáneamente, podría demandar a los socios firmantes del pacto por incumplimiento contractual, alegando que la estructura utilizada viola el espíritu y la letra del compromiso asumido de no transferir activos esenciales sin su consentimiento, reclamando los daños y perjuicios correspondientes.

B) REPARTO DE DIVIDENDO

En este apartado se examinan las implicaciones legales y estratégicas de la propuesta del órgano de administración de Industrias Corellia de repartir un dividendo a cuenta con carácter previo a la operación de venta.

1. Determinación del importe máximo repartible

El reparto de dividendos en una sociedad de responsabilidad limitada está regulado por el artículo 273 LSC, que establece que solo podrán repartirse dividendos con cargo a beneficios del ejercicio o a reservas de libre disposición, una vez cubiertas las atenciones legales y estatutarias.

Dado que se trata de un dividendo a cuenta, es decir, con cargo a los resultados del ejercicio en curso, resulta de especial aplicación el artículo 277 de LSC, que impone condiciones adicionales, como la formulación de un estado contable que ponga de manifiesto la existencia de liquidez suficiente para la distribución.

Conforme al balance de situación individual de Industrias Corellia, S.L. a 30 de junio de 2025, se observa que la sociedad presenta un patrimonio neto de 250 millones de euros, desglosado en las siguientes partidas relevantes para el cálculo del dividendo:

- Capital social: 10 millones
- Prima de asunción: 40 millones
- Reservas voluntarias: 48 millones
- Reserva legal: 2 millones €
- Resultado del ejercicio: 100 millones
- Otras aportaciones de socios: 50 millones

De estas partidas, únicamente la prima de asunción, las reservas voluntarias y el resultado del ejercicio son susceptibles de ser distribuidos como dividendo, al tratarse de fondos de libre disposición. La reserva legal, por su parte, no puede distribuirse, conforme al artículo 274 LSC, y debe mantenerse hasta alcanzar el 20% del capital social, lo que ya se cumple con los 2 millones contabilizados. Las otras aportaciones de socios no pueden distribuirse como dividendo, ya que no derivan de beneficios ni de reservas disponibles, sino de aportaciones voluntarias que no generan derecho de reembolso salvo pacto expreso.

Por tanto, el importe máximo que podría repartirse asciende a:

40 millones (prima de asunción) 48 millones (reservas voluntarias) + 100 millones (resultado del ejercicio) = 188 millones de euros.

De estas partidas, el resultado del ejercicio y las reservas voluntarias son directamente distribuibles como dividendo. Asimismo, la prima de asunción constituye una reserva de libre disposición que puede ser objeto de distribución, siempre que se respete el principio de conservación del patrimonio neto del artículo 273.2 LSC.

Este cálculo se ajusta al principio de conservación del patrimonio neto, recogido en el artículo 273.2 LSC, que prohíbe el reparto de dividendos si el patrimonio neto es o deviene inferior al capital social como consecuencia del reparto.

2. Procedimiento legal y documentación necesaria

El reparto de un dividendo a cuenta, como el que se plantea, está sujeto a un procedimiento regulado en el artículo 277 de la LSC. La finalidad de esta norma es doble:

- Protección de la solvencia: asegurar que el reparto no compromete la liquidez ni la capacidad de la sociedad para hacer frente a sus obligaciones.
- Veracidad contable: garantizar que el dividendo se basa en beneficios reales y no ficticios, evitando una descapitalización encubierta.

La responsabilidad de iniciar y justificar este procedimiento recae íntegramente en el órgano de administración, aunque la decisión final sea competencia de la Junta General.

El proceso se articula en varias fases concatenadas:

Fase 1: Formulación del estado contable

Conforme al artículo 277 a) de la LSC, el primer paso indispensable es que los administradores formulen un estado contable. En el caso de Industrias Corellia, este sería el balance a 30 de junio de 2025, que debe:

- ser elaborado con los mismos criterios de valoración que las cuentas anuales, para garantizar la homogeneidad y fiabilidad de la información.
- poner de manifiesto que existe liquidez suficiente para la distribución. Este requisito va más allá de una simple constatación de saldo de tesorería; implica un análisis prospectivo de la capacidad de la empresa para atender sus pagos corrientes tras el desembolso del dividendo

Si Industrias Corellia, S.L. estuviera obligada a someter sus cuentas anuales a auditoría conforme al artículo 263 LSC, el estado contable formulado para acordar el dividendo a cuenta deberá ser objeto de verificación por el auditor de cuentas de la sociedad, en los términos previstos en el artículo 277 LSC.

Fase 2: El informe justificativo y el doble test de viabilidad

Este es el documento central que evidencia la diligencia del órgano de administración. El informe debe justificar el cumplimiento de un doble test legal:

a) Test de Beneficio (artículo 277 b) LSC): la cantidad a distribuir no puede exceder la cuantía de los resultados obtenidos desde el fin del último ejercicio una vez deducidas:

- Las pérdidas de ejercicios anteriores.
- Las cantidades que deban destinarse a reservas legales o estatutarias.
- La estimación del impuesto sobre sociedades a pagar sobre dichos resultados. Este cálculo asegura que el dividendo se reparte con cargo a un beneficio real y neto.

b) Test de Liquidez (artículo 277 a) LSC): El informe debe demostrar, de forma razonada, que la sociedad cuenta con tesorería suficiente. Doctrinalmente, se entiende que esto exige un análisis de flujos de caja (*cash-flow*) que proyecte las necesidades de liquidez a corto y medio plazo, para concluir que el pago del dividendo no generará tensiones de tesorería ni pondrá en riesgo el principio de empresa en funcionamiento.

Fase 3: Propuesta y acuerdo de la Junta General

Una vez formulados el balance y el informe, el órgano de administración debe acordar la propuesta de reparto y convocar a la Junta General, incluyendo este punto de forma expresa en el orden del día.

La competencia para la aprobación final es exclusiva de la Junta General. El acuerdo debe ser preciso y, conforme al artículo 276 de la LSC, debe determinar: el importe exacto del dividendo y el momento y la forma del pago.

Finalmente, el artículo 277.2 de la LSC establece una obligación de transparencia a posteriori: el estado contable que sirvió de base para el acuerdo deberá incluirse posteriormente en la memoria de las cuentas anuales del ejercicio 2025.

3. Consecuencias del dividendo en la futura compraventa

Cuando un comprador como Tradium Investments valora Industrias Corellia, lo que realmente está valorando es su negocio operativo, es decir, su capacidad de generar beneficios futuros, sus activos productivos, su fondo de comercio, su clientela, etc. Este es el Valor de Empresa (*Enterprise Value*).

La caja que la empresa tiene en su balance se divide conceptualmente en dos:

a) caja operativa (o caja mínima): es el dinero que la empresa necesita para su día a día. Esta caja es parte del capital circulante y es esencial para que el negocio funcione. El comprador espera, y exige, que esta caja permanezca en la sociedad.

b) caja excedentaria (o caja no operativa): es todo el dinero que la sociedad ha acumulado y que no es necesario para la operativa ordinaria del negocio. Es un excedente de tesorería. El comprador no quiere comprar esa caja excedentaria, es ineficiente para él. Por eso, la práctica habitual es que el precio que se paga por las participaciones (el Valor de las Participaciones o *Equity Value*) se ajuste para excluir esa caja excedentaria. La fórmula simplificada es:

Valor de las Participaciones = Valor de Empresa - Deuda Neta. Donde Deuda Neta = Deuda Financiera - Caja y Equivalentes, sin perjuicio de los ajustes habituales de capital circulante que puedan pactarse en el SPA.

La forma común y de extraer esa caja excedentaria es mediante el reparto de un dividendo a los socios vendedores antes de que se formalice la venta. La propuesta de repartir un dividendo de hasta 148 millones de euros responde precisamente a esta lógica: los socios actuales (vendedores) extraen el valor acumulado que no es estrictamente operativo antes de entregar el control al comprador.

Esta extracción de valor no puede hacerse de forma unilateral o sorpresiva. Debe ser una operación transparente y perfectamente regulada en el Contrato de Compraventa de Participaciones (SPA) para evitar conflictos.

a) Impacto en el precio: Se entiende como un anticipo del precio total. El valor económico total que reciben los vendedores es la suma del dividendo percibido más el precio final (ajustado) que paga el comprador por las participaciones.

b) Regulación en los mecanismos de ajuste de precio del SPA: La forma en que el dividendo afecta al precio depende del mecanismo que se pacte:

- si se usa un sistema de Completion Accounts (Ajuste a Cierre): El reparto del dividendo se reflejará automáticamente. Al hacer el balance en la fecha de cierre, la caja habrá disminuido, lo que aumentará la “Deuda Neta” y, por tanto, reducirá el precio final a pagar por el comprador. Es un ajuste automático.

- si se usa un sistema de Locked Box (Precio Fijo): El precio se fija en base a un balance de una fecha pasada (la “fecha de referencia”). Desde esa fecha hasta el cierre, los vendedores se comprometen a no extraer valor de la compañía (lo que se conoce como *leakage* o “fuga de valor”).

En este caso, el reparto del dividendo debe ser pactado expresamente como una “fuga de valor permitida” (permitted leakage). Si no se pacta así, el comprador podría reclamar a los vendedores el importe íntegro del dividendo repartido como una indemnización euro por euro, ya que se consideraría un incumplimiento contractual.

c) Impacto en las Manifestaciones y Garantías (R&Ws); Si los vendedores han manifestado y garantizado que gestionarán la sociedad de forma ordinaria hasta el cierre, el reparto de este dividendo sería un incumplimiento. Por tanto, el SPA debe contener una cláusula específica que:

- autorice expresamente el reparto del dividendo por un importe determinado o máximo.

- lo excluya del ámbito de aplicación (*carve-out*) de las Manifestaciones y Garantías que pudieran verse afectadas (ej. gestión ordinaria, ausencia de cambios materiales adversos, etc.).

El reparto de dividendo se fundamenta en el principio económico de que el precio de adquisición debe reflejar el valor del negocio operativo (*Enterprise Value*), sin que el comprador deba “pagar dinero por dinero” al adquirir la caja excedentaria para la actividad.

C) VENTA DE INDUSTRIAS CORELLIA

Este apartado aborda los elementos esenciales del proceso de venta de Industrias Corellia desde la perspectiva del comprador potencial, Tradium Investments.

1. Viabilidad de ejecutar la operación en el plazo de un mes

No existe una prohibición legal expresa que impida la formalización de una compraventa en un plazo de un mes, sin embargo, dicho plazo es extraordinariamente improbable y desaconsejable.

Tras la aceptación de una oferta no vinculante, se realiza una *due diligence*. Analizar las áreas legal, fiscal, laboral, financiera y operativa requiere la revisión de un volumen ingente de documentación.

Pretender completar este análisis en pocos días es materialmente imposible y contravendría la *lex artis* de cualquier asesoramiento prudente en una operación de M&A.

La *due diligence* es la herramienta clave para detectar y contingencias. En el presente caso, ya se han identificado como la incertidumbre sobre la titularidad de activos de propiedad industrial y las consecuencias del siniestro en la fábrica de Murcia. Una *due diligence* acelerada impediría cuantificar adecuadamente estos riesgos y, en consecuencia, negociar las protecciones contractuales necesarias, lo que podría derivar en que Tradium asumiera responsabilidades económicas no previstas que mermarían gravemente el retorno de la inversión.

Una vez concluida la *due diligence*, se inicia la negociación y redacción del SPA.

Además, la negociación no se lleva a cabo con un único interlocutor. Damask Holdings ostenta el 70%, pero es necesario alcanzar un acuerdo con el resto de los socios quienes pueden tener intereses diversos y requerir asesoramiento independiente, lo que multiplica la complejidad y los tiempos.

Asimismo, la eficacia de la operación está supeditada al cumplimiento de una serie de condiciones suspensivas entre las que destacan las autorizaciones regulatorias, cuyos plazos no están a disposición de las partes.

- Autorización interna (societaria): la venta del negocio de telecomunicaciones, que constituye la actividad principal de Industrias Corellia, sería calificada como una “enajenación de activos esenciales”. Dicha operación es competencia exclusiva de la Junta General de socios. El procedimiento de convocatoria y celebración de una Junta (plazo mínimo de convocatoria de 15 días para una S.L., preparación de documentación, etc.) hace muy difícil que este requisito pueda cumplirse en menos de un mes.

- Control de Concentraciones (CNMC): la operación constituye una concentración económica según el Artículo 7 de la Ley de Defensa de la Competencia (en adelante, “**LDC**”). Dado que, la facturación de las empresas participadas por Tradium Investments en España supera los 1.000 millones de euros, es altamente probable que se superen los umbrales de notificación obligatoria previstos en el artículo 8 de dicha ley, ya sea por superar conjuntamente las partes una cuota del 30% en el mercado relevante, ya sea por alcanzar una facturación conjunta en España superior a 240 millones de euros, con al menos dos empresas superando individualmente los 60 millones.

- Obligación de suspensión: el artículo 9.4 de la LDC prohíbe expresamente ejecutar la operación hasta obtener la autorización de la CNMC. El incumplimiento de esta obligación puede acarrear multas de hasta el 10% del volumen de negocios de la empresa infractora, además de la posible nulidad de la operación.

-Plazos legales: el procedimiento ante la CNMC tiene una duración legal mínima de un mes en su primera fase, plazo que se interrumpe si se requieren subsanaciones o información adicional. Si la CNMC decidiera iniciar una segunda fase de análisis por los posibles efectos sobre la competencia, el proceso podría extenderse varios meses más. Este plazo, por sí solo, ya hace inviable el cierre en 30 días.

- Control de Inversiones Extranjeras (FDI): dado que Tradium Investments es un fondo de nacionalidad inglesa (considerado inversor de un tercer país) y que Industrias Corellia opera en el sector de las telecomunicaciones con posibles aplicaciones en el ámbito militar, la operación queda sujeta al régimen de control de inversiones extranjeras, regulado en la Ley 19/2003, de 4 de julio, y desarrollado por el Real Decreto 571/2023. La inversión en sectores estratégicos vinculados a la defensa nacional y a infraestructuras críticas como las telecomunicaciones requiere autorización previa del Consejo de Ministros. La ejecución de la operación sin esta autorización es nula de pleno derecho.

- Consentimientos de terceros: contratos estratégicos suelen incluir cláusulas que exigen el consentimiento previo de la contraparte ante un cambio en el control de la sociedad. La identificación de estas cláusulas, la notificación y la negociación para obtener dichos consentimientos (*waivers*) es un proceso que consume tiempo y puede retrasar el cierre.

2. Índice del contrato de compraventa

A continuación, se presenta un índice esquemático del contenido típico de un Contrato de Compraventa de Participaciones Sociales (SPA) para la adquisición del 100% de Industrias Corellia:

CONTRATO DE COMPROVVENTA DE PARTICIPACIONES SOCIALES

- **Encabezado y Comparecencia**
 - **Lugar y fecha** de otorgamiento.
 - **Identificación de las Partes:**
 - **Parte Vendedora:** Identificación completa de cada uno de los socios de Industrias Corellia (Wedge Antilles, Gial Ackbar, Damask Holdings, Galen Erso, Consejero Delegado y el grupo de altos directivos en la medida en que sean titulares de participaciones sociales), con sus datos y la indicación de las participaciones de las que son titulares.
 - **Parte Compradora:** Identificación completa de Tradium Investments (o el vehículo de adquisición que se designe, como Kyber BidCo, S.L.).
 - **Intervención:** Acreditación de la capacidad y legitimación de los representantes de cada parte para suscribir el contrato.
- **Expositivo / Antecedentes (Recitals)**
 - Descripción de la sociedad objeto de la venta (Industrias Corellia, S.L.), su capital social y su negocio.
 - Manifestación de la titularidad de los Vendedores sobre el 100% de las participaciones sociales.
 - Declaración del interés del Comprador en adquirir la totalidad de las participaciones y de los Vendedores en transmitirlas, en los términos y condiciones del contrato.
- **Cláusulas**
 1. **Definiciones e Interpretación**
 - Glosario de términos clave para evitar ambigüedades (ej. "Cierre", "Precio", "Manifestaciones y Garantías", "Contingencia Específica del Incendio", "Contingencia de PI", "Ley Aplicable", etc.).
 2. **Objeto del Contrato**
 - Compromiso de compraventa del 100% de las participaciones sociales de Industrias Corellia.
 - Declaración expresa de que las participaciones se transmiten libres de toda carga, gravamen, limitación o derecho de terceros.
 3. **Precio y Forma de Pago**
 - **Precio:** Fijación del precio total de la compraventa.
 - **Mecanismo de Ajuste (si aplica):**
 - **Opción A (Completion Accounts):** Ajuste del precio tras el Cierre en función de un balance preparado en esa fecha para determinar la deuda neta y el capital circulante reales.
 - **Opción B (Locked Box):** Precio fijo basado en un balance de referencia anterior a la firma, con cláusulas que prohíben la extracción de valor de la compañía (leakage) entre la fecha del balance y el Cierre.
 - **Forma de Pago:** Detalle de cómo se abonará el precio (transferencia bancaria, cheque, etc.).
 - **Retención de Precio (Escrow/Holdback):** Estipulación de la cantidad del precio que será retenida en una cuenta *escrow* para garantizar las contingencias

específicas identificadas (incendio de Murcia y titularidad de la PI). Se detallarán las condiciones para su liberación o ejecución.

4. Manifestaciones y Garantías (Representations and Warranties)

- Declaraciones exhaustivas de los Vendedores sobre la situación de la sociedad a la fecha de firma y de Cierre. Cubrirán, como mínimo:
 - **Societario:** Estructura de capital, libros de socios, filiales.
 - **Financiero:** Veracidad de las cuentas anuales y estados financieros.
 - **Fiscal y Laboral:** Cumplimiento de todas las obligaciones tributarias y con la Seguridad Social.
 - **Contractual:** Validez y vigencia de los contratos materiales.
 - **Propiedad Intelectual e Industrial:** Garantía de titularidad plena y exclusiva sobre los desarrollos tecnológicos clave.
 - **Regulatorio:** Posesión de todas las licencias y autorizaciones necesarias.
 - **Litigios:** Ausencia de litigios o reclamaciones no reveladas.
 - **Seguros:** Cobertura y estado de la póliza relativa al siniestro de Murcia.
- Manifestaciones del Comprador sobre su capacidad legal y financiera para ejecutar la operación.

5. Condiciones Suspensivas (Conditions Precedent)

- Listado de condiciones que deben cumplirse para que la obligación de cerrar la operación sea exigible. Basado en el caso, incluiría:
 - Obtención de la autorización de control de concentraciones de la CNMC.
 - Obtención de la autorización del Consejo de Ministros por inversión extranjera (FDI).
 - Resolución formal y efectiva del pacto de socios existente entre los Vendedores.
 - Obtención de consentimientos de terceros por cláusulas de cambio de control en contratos estratégicos.

6. Obligaciones de las Partes entre la Firma y el Cierre (Covenants)

- **Obligaciones de los Vendedores:**
 - Gestionar la sociedad de forma ordinaria y diligente, preservando su valor.
 - No realizar actos de disposición de activos esenciales, repartir dividendos no pactados, contraer deuda significativa o modificar contratos clave sin el consentimiento del Comprador.
 - Colaborar para el cumplimiento de las Condiciones Suspensivas.
- **Obligaciones del Comprador:**
 - Realizar las actuaciones necesarias para obtener las autorizaciones regulatorias.

7. Cierre (Closing)

- Determinación de la fecha, hora y lugar para la formalización del Cierre.
- Descripción de los actos a realizar simultáneamente: elevación a público del contrato, pago del precio (y depósito en la cuenta *escrow*), entrega de los títulos o anotación en el libro registro de socios, y otorgamiento de actas de cese y nombramiento de los nuevos administradores.

8. Régimen de Responsabilidad e Indemnizaciones

- **Indemnización General:** Obligación de los Vendedores de indemnizar al Comprador por los daños derivados del incumplimiento de las Manifestaciones y Garantías.
- **Límites a la Responsabilidad:**
 - **Temporales (Survival Periods):** Plazo durante el cual los Vendedores responden (ej. 12-24 meses para garantías generales; plazos más largos para fiscal o laboral).

- **Cuantitativos:** *De minimis* (importe mínimo por reclamación), *basket* o franquicia (importe agregado a partir del cual se puede reclamar) y *cap* (límite máximo de responsabilidad, usualmente un porcentaje del precio).
- **Indemnizaciones Específicas:** Cláusulas que cubren "euro por euro" los riesgos específicos identificados (incertidumbre sobre la PI y siniestro de Murcia), excluyéndolas de los límites cuantitativos y temporales generales. Se fundamentan en el artículo 1101 del CC, sin perjuicio de su configuración contractual autónoma como obligaciones de indemnidad
- Procedimiento de notificación de reclamaciones: forma, contenido mínimo y plazos para la comunicación de una reclamación válida.

9. Extinción del Pacto de Socios

- Cláusula que establece la resolución y extinción automática y de pleno derecho del pacto de socios vigente entre los Vendedores, con efectos desde el momento del Cierre.
- Compromiso de los Vendedores de firmar un documento de resolución en el acto de Cierre.

10. Miscelánea (Boilerplate)

- **Confidencialidad:** Obligación de mantener la confidencialidad sobre los términos de la operación.
- **Integridad del Contrato (Entire Agreement):** declaración de que el SPA constituye el acuerdo íntegro entre las partes.
- **Ley Aplicable:** Sometimiento expreso a la legislación española.
- **Jurisdicción Competente:** Cláusula de sumisión expresa a los juzgados y tribunales de Barcelona, con renuncia a cualquier otro fuero.
- **Notificaciones:** Domicilios y procedimiento para las comunicaciones entre las partes.
- **Costes y Gastos:** Regulación sobre quién asume los costes de la transacción (abogados, notario, etc.).
- **Anexos**
 - Listado de Vendedores y detalle de sus participaciones.
 - Cuentas Anuales y balances de referencia.
 - Copia del pacto de socios a extinguir.
 - Detalle de los activos de propiedad industrial e intelectual.
 - Poderes de representación de los firmantes.

3. Elevación a público

La formalización en escritura pública del contrato de compraventa de participaciones sociales no constituye un requisito esencial para su validez, pero sí resulta imprescindible para que despliegue plena eficacia frente a la sociedad y frente a terceros.

Conforme al artículo 1278 del CC, “los contratos serán obligatorios, cualquiera que sea la forma en que se hayan celebrado, siempre que en ellos concurren las condiciones esenciales para su validez”. Este precepto consagra el principio de libertad de forma contractual, por lo que el contrato privado de compraventa de participaciones sociales resulta plenamente válido y vinculante entre las partes, sin necesidad de que se eleve a escritura pública.

Este principio se complementa con lo dispuesto en el artículo 1279 del CC, que establece que si la ley exigiere una forma específica para hacer efectivas las obligaciones, los contratantes podrán compelerse recíprocamente a llevar aquella forma. Así, la Sentencia 468/2017 de la Audiencia Provincial de Pontevedra, permite a las partes obligarse recíprocamente al cumplimiento de la forma exigida para dotar de eficacia plena al negocio jurídico celebrado.

Ahora bien, esta validez Inter partes no debe confundirse con la eficacia *erga omnes*. La LSC, en su artículo 106, establece que “la transmisión de las participaciones sociales, así como la constitución del derecho real de prenda sobre las mismas, deberán constar en documento público”.

Por tanto, la escritura pública no es un requisito *ad solemnitatem*, es decir, sino en una condición para la plena eficacia y oponibilidad del negocio. La doctrina de la Dirección General de Seguridad Jurídica y Fe Pública en su resolución de 9 de marzo de 2015, se analiza un caso de declaración de unipersonalidad basada en una compraventa en documento privado, y aunque se admite la inscripción de la unipersonalidad, se reitera que el negocio transmisivo subyacente debe cumplir con el artículo 106 para su plena eficacia.

La falta de elevación a escritura pública produce consecuencias relevantes. En primer lugar, el adquirente no podrá ejercer los derechos inherentes a la condición de socio frente a la sociedad. Según el artículo 106.2 de la LSC, el adquirente “podrá ejercer los derechos de socio frente a la sociedad desde que ésta tenga conocimiento de la transmisión”. No obstante, en la práctica, la forma habitual de acreditar esa transmisión es mediante la escritura pública. En su defecto, el órgano de administración puede rechazar la inscripción del nuevo titular en el Libro Registro de Socios, de conformidad con el artículo 104 de la LSC, que establece que la sociedad “solo reputará socio a quien se halle inscrito en dicho libro”.

Además, en ausencia de documento público, la transmisión carece de fecha cierta frente a terceros, lo que implica que no puede ser oponible en caso de conflictos con acreedores del transmitente, procedimientos concursales o embargos, conforme al artículo 1227 del CC.

Por otro lado, en el ámbito de las operaciones mercantiles complejas, la práctica consolidada impone la formalización en escritura pública. No solo por seguridad jurídica, sino porque muchas veces se pactan cláusulas como pagos aplazados, garantías, *escrows* o condiciones suspensivas que exigen ejecución notarial para su correcta implementación.

En resumen, si bien un contrato privado de compraventa de participaciones sociales es válido entre las partes que lo suscriben, para que produzca plenos efectos jurídicos frente a la sociedad y frente a terceros, resulta necesario elevarlo a escritura pública.

4. Alternativas para la firma cuando un socio reside en el extranjero

La Ley 11/2023, de 8 de mayo, ha supuesto un avance significativo en la digitalización de las actuaciones notariales. El artículo 17 ter de la Ley del Notariado, introducido por dicha reforma, establece una lista tasada (*numerus clausus*) de los actos y negocios jurídicos que pueden ser autorizados por videoconferencia y la elevación a público de un documento privado no figura en dicha lista.

Por tanto, no es jurídicamente posible que el Sr. Ersó otorgue su consentimiento para este acto específico a través de medios telemáticos.

Como alternativa, el Sr. Ersó podría otorgar poder notarial, a favor de un representante en España, para que este firme la escritura en su nombre. Mediante este acto de apoderamiento, una persona de confianza (el apoderado) quedaría facultada para comparecer ante notario en España y firmar la escritura de elevación a público en nombre y representación del Sr. Ersó (el poderdante).

El documento debe ser un documento público, es decir, haber sido autorizado por una autoridad que ejerza funciones equivalentes a las notariales. Esto implica, como ha reiterado la Dirección General de Seguridad Jurídica y Fe Pública (Resolución de 19 de noviembre de 2020), que la autoridad extranjera que lo autoriza desempeñe funciones equivalentes a las de un notario español.

Dicho poder puede otorgarse ante notario extranjero de su país de residencia, legalizado o apostillado conforme al Convenio de La Haya.

Es decir, si el país es parte del Convenio de La Haya de 5 de octubre de 1961, se añade al documento una "apostilla", que es un sello o certificado estandarizado que acredita la autenticidad de la firma y la calidad en que actuó el funcionario público firmante, conforme al artículo 323 de la LEC.

Por el contrario, si el país no es signatario del Convenio de La Haya, el proceso requiere una cadena de legalizaciones: primero por el Ministerio de Asuntos Exteriores del país de origen y, posteriormente, por la representación consular o diplomática de España en dicho país.

Una alternativa más sencilla, es acudir al Consulado de España en su país de residencia. Los cónsules españoles tienen atribuidas funciones notariales para los ciudadanos españoles en el extranjero. El poder otorgado ante el cónsul es un documento público español, por lo tanto, no requiere ningún tipo de legalización para ser plenamente válido en España.

En consecuencia, aunque la firma por videoconferencia queda descartada, el ordenamiento jurídico español provee otras soluciones, siendo la de acudir al Consulado español la más eficaz.

5. Sumisión de controversias a los tribunales de Barcelona

El ordenamiento procesal civil español consagra, como regla general, el principio de autonomía de la voluntad de las partes para determinar la competencia territorial. Este principio se articula principalmente en los siguientes preceptos de la LEC:

El artículo 54 de la LEC establece que las reglas legales de competencia territorial “sólo se aplicarán en defecto de sumisión expresa o tácita de las partes”. Esta disposición eleva el acuerdo entre las partes a la categoría de fuente principal para la determinación del fuero, desplazando los fueros legales generales.

El Artículo 55 de la LEC define la sumisión expresa como “la pactada por los interesados designando con precisión la circunscripción a cuyos tribunales se sometieren”. La designación de los juzgados y tribunales de Barcelona cumple con este requisito de precisión.

En ausencia de este pacto, la competencia se determinaría por los fueros generales. Tratándose de una demanda contra múltiples personas jurídicas y físicas (los vendedores), la regla general del artículo 51 de la LEC atribuiría la competencia al lugar del domicilio de los demandados, lo que podría generar dispersión y complejidad. La cláusula de sumisión, por tanto, unifica y clarifica el foro competente.

Para que el pacto sea plenamente válido y eficaz, deben concurrir los siguientes requisitos:

- requisito subjetivo: negociación entre partes en plano de igualdad. La limitación a la validez de la sumisión expresa contenida en el Artículo 54 de la LEC no es aplicable a este caso. Como establece el Auto del Tribunal Superior de Justicia de la Comunidad Valenciana, nº 66/2007, de 18 de diciembre, en contratos suscritos entre particulares o empresarios donde la cláusula no es predispuesta ni impuesta, el pacto de sumisión es plenamente aplicable.

- requisito material: la elección del foro no debe ser arbitraria o abusiva, debe existir un vínculo entre la controversia y los tribunales elegidos. En este supuesto, el hecho de que la parte compradora (Tradium Investments) tenga su sede operativa en Barcelona constituye un punto de conexión suficiente.

- requisito formal: el pacto debe ser claro, y constar por escrito, tal como exige el artículo 22 bis de la LOPJ. La inclusión de una cláusula específica en el SPA, redactada con claridad, satisface plenamente este requisito formal.

Por todo ello, la inclusión de una cláusula de sumisión expresa, exclusiva y excluyente a los juzgados y tribunales de Barcelona constituye una opción jurídicamente válida, eficaz y altamente recomendable desde una perspectiva de seguridad jurídica y eficiencia procesal.

6. Protección contractual frente a la incertidumbre sobre la titularidad de la propiedad industrial

La contingencia identificada durante la *due diligence*, relativa a la imposibilidad de acreditar la titularidad plena y exclusiva sobre desarrollos tecnológicos que son esenciales para el negocio de Industrias Corellia, constituye un riesgo jurídico y económico para Tadium Investments.

Para proteger los intereses de nuestro cliente, el (SPA) articule una serie de mecanismos que trasladen dicho riesgo de forma inequívoca al vendedor, Damask Holdings.

1. Cláusulas de Manifestaciones y Garantías (*Representations and Warranties*)

El SPA debe incluir un apartado específico en el que el vendedor manifieste y garantice, de forma expresa y detallada, los siguientes puntos relativos a la propiedad intelectual e industrial de Industrias Corellia. La función de estas cláusulas es doble: por un lado, obligan al vendedor a realizar una divulgación completa y veraz de la situación de los activos (*disclosure function*); por otro, asignan el riesgo de su inexactitud al propio vendedor (*risk allocation function*). De hecho, resulta igualmente recomendable excluir expresamente cualquier *knowledge qualifier*, de modo que la responsabilidad del vendedor no quede limitada a su conocimiento efectivo o presunto.

- Titularidad plena y exclusiva: que Industrias Corellia es la titular única, plena y exclusiva de todos los derechos de propiedad intelectual e industrial necesarios para el desarrollo de su negocio en la forma en que se viene realizando.
- Libertad de cargas: que dichos derechos están libres de toda carga, gravamen, licencia a favor de terceros (salvo las debidamente reveladas) o cualquier tipo de reclamación, actual o potencial.
- No Infracción de Derechos de Terceros: Que la explotación de dichos activos por parte de Industrias Corellia no infringe ni ha infringido en el pasado derechos de propiedad industrial de ningún tercero.
- Validez y vigencia: que todos los derechos de PI registrados se encuentran en vigor, se han satisfecho todas las tasas de mantenimiento y se han cumplido todos los requisitos formales para su plena validez.

La falsedad o inexactitud de cualquiera de estas manifestaciones constituiría un incumplimiento contractual que, al amparo del artículo 1101 del CC, activaría la obligación del vendedor de indemnizar al comprador por los daños y perjuicios derivados. Como subraya la Sentencia del Juzgado de lo Mercantil de 31 de marzo de 2014, las cláusulas de manifestaciones y garantías “responden a la finalidad esencial de salvaguardar y proteger la reciprocidad entre el precio y la real valoración de los activos y pasivos contables”, protegiendo al comprador frente a inexactitudes u omisiones relevantes.

2. Cláusula de Indemnización Específica (*Specific Indemnity*)

Si bien el incumplimiento de las Manifestaciones y Garantías ya genera un derecho de indemnización general, este suele estar sujeto a límites cuantitativos (franquicias o baskets, y límites máximos o caps) y temporales. Dado que la incertidumbre sobre la PI es un riesgo conocido es fundamental incluir una cláusula de indemnización específica que proteja al comprador, euro por euro (*dollar for dollar*), frente a cualquier pérdida derivada de esta contingencia concreta, que debe cubrir, como mínimo:

- Cualquier pérdida, daño, coste o gasto (incluyendo honorarios de abogados, procuradores y peritos) derivado directa o indirectamente de la falta de titularidad o de la titularidad no exclusiva de los activos de PI.

- Las indemnizaciones, sanciones o royalties que pudieran imponerse a Industrias Corellia por reclamaciones de terceros relativas a la titularidad o infracción de derechos de PI.
- La pérdida de valor del negocio (*diminution in value*) si la explotación de dichos activos se viera limitada, impedida o resultara más onerosa.

3. Mecanismo de Retención de Precio (*Price Holdback / Escrow*)

Esta es la barrera financiera, diseñada para garantizar la eficacia práctica de la cláusula de indemnización y evitar que el derecho de crédito del comprador se convierta en ilusorio por una eventual insolvencia o falta de liquidez del vendedor. El contrato de escrow tendrá naturaleza accesoria al SPA, con régimen autónomo de ejecución y reglas específicas de liberación de fondos.

Se debe pactar la retención de una parte del precio de compraventa en el momento del cierre. Esta cantidad, cuyo importe debería ser suficiente para cubrir el daño potencial máximo estimado, se depositaría en una cuenta bloqueada (*escrow account*) gestionada por un tercero independiente (una entidad financiera o el propio notario autorizante de la escritura, actuando como depositario).

Los fondos retenidos solo se liberarían a favor del vendedor una vez cumplidas ciertas condiciones, como:

- El transcurso de un plazo prudencial (ej. 24-36 meses, a negociar) sin que la contingencia se haya materializado ni se haya recibido reclamación alguna.
- La acreditación fehaciente, a satisfacción de Tradium Investments, de la titularidad plena y exclusiva de los activos de PI en cuestión (por ejemplo, mediante la inscripción registral correspondiente o la obtención de un informe pericial concluyente).

En caso de materializarse el riesgo, el comprador podría instruir al agente de *escrow* para que le transfiera los fondos necesarios para cubrir el perjuicio sufrido, conforme al procedimiento que se detalle en el propio contrato de *escrow*. La Sentencia de la Audiencia Provincial de Zaragoza de 16 de mayo de 2016 avala este tipo de mecanismos, reconociendo la retención de parte del precio para cubrir contingencias o pasivos ocultos como una herramienta válida y eficaz en la práctica contractual.

En definitiva, la combinación sinérgica de estas tres herramientas proporciona una protección integral y robusta frente al riesgo identificado. Esta estructura traslada al vendedor la totalidad de la responsabilidad económica derivada de eventuales defectos en la titularidad de los activos tecnológicos, alineando la asignación de riesgos con la parte que está en mejor posición para conocerlos y controlarlos. Dicha estrategia se encuentra plenamente amparada por el principio de autonomía de la voluntad (1255 CC) y ha sido validada por la doctrina jurisprudencial, destacando la Sentencia del Tribunal Supremo de 27 de marzo de 2019, que confirma la legitimidad de las cláusulas de asignación de riesgos en contratos de compraventa de empresas.

7. Extinción del pacto de socios vigente

En el marco de la negociación para la adquisición de Industrias Corellia, ha surgido una discrepancia fundamental entre la parte compradora (Tradum Investments) y la vendedora (representada por Damask Holdings) en lo que respecta al momento de la extinción del pacto de socios actualmente en vigor.

a) Posición del comprador (Sr. Krennic): exige que el pacto quede resuelto con antelación al cierre. Su objetivo es adquirir el 100% del control de una sociedad libre de cualesquiera cargas o compromisos parasociales que pudieran limitar su futura capacidad de decisión o generar derechos a favor de terceros.

b) Posición del vendedor (Damask Holdings): Sostiene que la resolución del pacto no es viable hasta que se consume la compraventa. Su lógica se basa en que dicho pacto regula las relaciones internas entre los socios actuales, y su terminación prematura crearía un vacío de gobierno corporativo durante el período transitorio entre la firma del SPA y el Cierre, una fase especialmente delicada.

Esta aparente dicotomía puede resolverse mediante una estructura contractual que satisfaga los intereses legítimos de ambas partes, garantizando la seguridad jurídica de la transacción.

La solución más eficaz y equilibrada consiste en incorporar una estipulación específica en el Contrato de Compraventa de Participaciones Sociales (SPA) que articule una cláusula de extinción automática del pacto de socios, vinculada al momento del cierre de la operación, una cláusula de extinción automática con eficacia resolutoria, cuyo efecto se produce de manera inmediata y simultánea al cierre de la operación.

Esta estipulación debe prever que, con la transmisión efectiva de la totalidad de las participaciones sociales a Tradium Investments, el pacto de socios quedará resuelto de pleno derecho, de forma inmediata y sin necesidad de un acuerdo adicional para su eficacia, sin perjuicio de la formalización documental posterior con efectos probatorios.

Esta estructura permite que el pacto siga vigente hasta el último momento, garantizando la estabilidad del gobierno corporativo durante el proceso de compraventa (protegiendo al vendedor), pero asegura su extinción instantánea una vez completada la operación, momento en el cual el comprador adquiere el control (protegiendo al comprador).

Esta solución encuentra respaldo en el principio de autonomía de la voluntad del artículo 1255 del CC, que permite a las partes establecer libremente las causas y el momento de extinción de sus vínculos contractuales.

Para dotar de la máxima seguridad jurídica y eliminar cualquier ambigüedad futura, es altamente recomendable complementar la cláusula de extinción automática con un compromiso adicional en el SPA. Dicho compromiso obligaría a todos los socios firmantes del pacto a suscribir un documento formal de resolución en el mismo acto de cierre.

Aunque la extinción se produciría automáticamente por efecto de la cláusula del SPA, este documento adicional cumple una función probatoria crucial:

- constancia fehaciente: deja una prueba documental irrefutable de que la voluntad de todos los firmantes fue, efectivamente, dar por terminado el pacto.
- prevención de litigios: dificulta enormemente que, en el futuro, alguno de los antiguos socios pudiera alegar la subsistencia del pacto por cualquier motivo.

En conclusión, la combinación de una cláusula de extinción automática y condicionada en el SPA, junto con el compromiso de formalizar dicha extinción en un documento específico en el cierre, constituye la estrategia más robusta y segura. Esta solución protege plenamente los intereses de Tradium Investments al asegurar que adquiere el control de Industrias Corellia libre de compromisos parasociales vigentes o potencialmente oponibles, al tiempo que respeta la posición razonable de los vendedores de mantener la vigencia del pacto hasta la efectiva transmisión de sus participaciones.

8. Protección contractual frente al siniestro ocurrido en la fábrica de Murcia

A diferencia de otras contingencias detectadas durante la *due diligence*, en el siniestro ocurrido en la fábrica de Murcia no se discute la existencia del daño ni su causa, sino la cuantía final del perjuicio económico y el alcance efectivo de su cobertura aseguradora.

A pesar de que Damask Holdings había sostenido durante toda la negociación que el impacto económico para la sociedad quedaría limitado a una franquicia de 150.000 €, la víspera de la firma se confirma que la franquicia real asciende, en realidad, a la facturación mensual de la planta (aproximadamente 1.000.000 €), con un mínimo de 150.000 €, lo que supone un incremento sustancial del riesgo asumido por el comprador.

En primer lugar, resulta especialmente adecuado establecer una retención de precio (*holdback*), por la cual el comprador detrae del pago inicial una parte del precio que queda temporalmente en su poder hasta que se determine con certeza el perjuicio económico derivado del siniestro. Esta fórmula evita pagar un importe basado en información incorrecta y permite compensar automáticamente los daños que finalmente recaigan sobre la sociedad adquirida.

En segundo lugar, y como alternativa que proporciona mayor neutralidad para ambas partes, puede pactarse la constitución de un depósito en garantía (*escrow*). En este caso, los fondos quedan bloqueados en una cuenta gestionada por un tercero independiente, que los liberará total o parcialmente en función de la determinación final del daño. Esta estructura aporta confianza a ambas partes y evita que el comprador sea juez y parte en la gestión del importe retenido.

En tercer lugar, es posible incorporar un mecanismo de ajuste de precio diferido, mediante el cual el precio de compraventa se reduzca automáticamente, euro por euro, en la medida en que el daño finalmente no resulte cubierto por la póliza de seguro. Esta solución permite mantener el precio provisional, sometido a una liquidación posterior una vez conocido el impacto definitivo.

En cuarto lugar, la herramienta más utilizada y más sólida desde un punto de vista jurídico en casos de riesgos identificados consiste en pactar una indemnidad específica. Mediante ella, los vendedores asumen contractualmente la obligación de resarcir al comprador por cualquier coste derivado del siniestro que no quede cubierto por el seguro, sin quedar sujeta a las limitaciones generales aplicables a las manifestaciones y garantías (como límites máximos de responsabilidad, umbrales de materialidad o plazos de caducidad). Su carácter autónomo y su eficacia probada la convierten en la herramienta fundamental ante riesgos conocidos, pero de cuantía incierta.

Finalmente, también puede reforzarse el contrato mediante obligaciones adicionales a cargo de los vendedores en materia de seguros (cooperación con la aseguradora, veracidad y completitud de la información proporcionada, mantenimiento de la cobertura, etc.), que eviten que cualquier actuación u omisión de los mismos limite o reduzca la indemnización asegurada.

PARTE II: ASESORAMIENTO A TRADIUM INVESTMENTS

A) COINVERSIÓN

Este apartado aborda la estructuración de la coinversión entre Tradium Investments e Incom Capital a través de la sociedad vehículo Kyber BidCo, S.L. El objetivo consiste en articular una estructura societaria y contractual que permita que ambos fondos participen de manera paritaria en el capital social, pero que, al mismo tiempo, garantice a Tradium Investments el control efectivo de la gestión y la capacidad de liderar tanto el desarrollo de la inversión como su estrategia de salida. Para ello, se analizan las alternativas estatutarias y extrasocietarias disponibles, la configuración del órgano de administración, los mecanismos de protección del consejero designado por Tradium y las garantías fundamentales asociadas a la financiación del proyecto.

1. Estructuras para garantizar el control de Tradium Investments pese a la participación paritaria

El principal reto jurídico en la estructuración del vehículo de inversión, Kyber BidCo, S.L. (SPV), consiste en articular una estructura de gobierno corporativo que, respetando la participación paritaria en el capital social (50/50) entre Tradium Investments e Incom Capital, garantice a Tradium Investments el control efectivo y el liderazgo en la gestión de la inversión y su desinversión (*exit*).

Para alcanzar este objetivo, existen diversas alternativas, tanto de naturaleza societaria (reguladas en los estatutos sociales) como extrasocietaria (a través de un pacto de socios), siendo la combinación de ambas la solución más recomendable.

Estas alternativas implican incluir cláusulas específicas en los estatutos sociales de Kyber BidCo, S.L., lo que les confiere publicidad registral y oponibilidad frente a terceros (*eficacia erga omnes*).

1. Alternativas de tipo societario (vía Estatutos Sociales)

La inclusión de mecanismos de control en los estatutos sociales es fundamental para garantizar su eficacia jurídica y su oponibilidad frente a la propia sociedad y terceros. Las opciones más adecuadas para que Tradium Investments tenga el control de la SPV, teniendo los dos socios la misma participación son:

(i) En primer lugar, la creación de distintas clases de participaciones sociales, está contemplada en el artículo 23 de la LSC, que permite que los estatutos expresen los derechos que cada clase de participaciones atribuye a los socios. Se complementa con el artículo 94 que confirma que “las participaciones sociales (...) pueden otorgar derechos diferentes”. Se podrían crear participaciones de “Clase A” para Tradium y de “Clase B” para Incom. Aunque ambas clases tendrían los mismos derechos económicos (en consonancia con la inversión al 50%), las participaciones de Clase A conferirían derechos políticos reforzados a Tradium, como la facultad de nombrar y cesar a la mayoría de los miembros del órgano de administración.

(ii) En segundo lugar, se pueden atribuir derechos especiales para el nombramiento de administradores. De forma más directa, los estatutos pueden recoger un derecho especial a favor del socio Tradium para designar a la mayoría de los miembros del Consejo de Administración, garantizando así su control sobre el órgano de gestión y representación de Kyber. El artículo 23 de la LSC también permite regular este tipo de derechos en los estatutos sociales. Para materializarlo, se redactaría una cláusula estatutaria que estableciera, por ejemplo: “El socio Tradium Investments, S.L., mientras mantenga, directa o indirectamente, una participación de al menos el [* %] del capital social, tendrá el derecho a nombrar y cesar a tres (3) de los cinco (5) miembros del Consejo de Administración”.

(iii) En tercer lugar, los estatutos pueden prever que el Consejo de Administración esté presidido por un consejero designado por Tradium y atribuir al cargo de Presidente un voto de calidad (*casting vote*) para dirimir empates en las votaciones del Consejo. Este mecanismo es altamente eficaz para evitar

situaciones de bloqueo y asegurar que la visión de Tradium prevalezca en caso de discrepancia. Dicho voto de calidad del presidente previsto estatutariamente, actúa como voto dirimente en caso de empate y es plenamente admisible en el marco del artículo 245 de la LSC.

(iv) En cuarto lugar, un pacto con una prima de emisión diferenciada. Esta es una estrategia complementaria que puede servir como base económica para justificar los derechos políticos reforzados. Ambos socios, Tradium e Incom, suscribirían el 50% de las participaciones sociales, desembolsando su valor nominal. Adicionalmente, Tradium realizaría una aportación significativamente superior en concepto de prima de emisión. La prima de emisión es una aportación no reintegrable que pasa a formar parte de los fondos propios de la sociedad, pero no del capital social. La prima, por sí sola, no otorga derechos políticos. Sin embargo, su desembolso puede vincularse estatutariamente a la suscripción de las participaciones de “Clase A” (mencionadas anteriormente), que sí llevarían aparejados los derechos políticos especiales. De este modo, la mayor contribución económica total de Tradium (nominal + prima) justifica la asimetría en el poder de decisión.

2. Alternativas de tipo extrasocietario (vía Pacto de Socios)

Un pacto de socios es un contrato privado entre Tradium e Incom para regular sus relaciones. Su principal ventaja es la flexibilidad y confidencialidad, permitiendo regular aspectos que no tienen cabida o no es conveniente incluir en los estatutos. Su contenido debería incluir, entre otros:

(i) Compromisos de voto para el control del órgano de administración: a través de una cláusula de sindicación de voto, Incom Capital se comprometería de forma irrevocable a ejercitar su derecho de voto en la Junta General de Kyber BidCo, S.L. en un sentido determinado. Esto garantizaría que Tradium pueda nombrar a la mayoría de los consejeros, materializando su control sobre el órgano de gestión y representación de la sociedad. Los pactos de sindicación de voto constituyen una manifestación del principio de autonomía de la voluntad consagrado en el artículo 1255. El pacto tiene que incluir, entre otros:

- Designación de consejeros: se pactaría que Incom Capital votará a favor de la designación como miembros del Consejo de Administración de los candidatos propuestos por Tradium Investments. Esto garantiza que Tradium pueda nombrar a la mayoría de los consejeros (por ejemplo, tres de cinco, o dos de tres), materializando así su control efectivo sobre el órgano que gestiona y representa a la sociedad. Esta medida es esencial para garantizar que Tradium pueda seguir gestionando y liderando la toma de decisiones clave dentro de Kyber BidCo.

- Ratificación y cese: el compromiso se extendería a la ratificación periódica de dichos consejeros y a votar a favor de su cese si así lo solicitara Tradium, lo que asegura un control adicional sobre el órgano de dirección de la sociedad.

(ii) Liderazgo en la Gestión de la Inversión y Estrategia de Salida (Exit): el pacto debe detallar y formalizar el rol de liderazgo que Tradium Investments ejercerá durante toda la vida de la inversión, así como en el proceso de desinversión. Entre las atribuciones más importantes se incluyen:

- Supervisión estratégica: Se atribuiría a Tradium la responsabilidad principal en la supervisión de la gestión de la sociedad participada, Industrias Corellia, definiendo las líneas estratégicas y los planes de negocio que deben implementarse. Esto garantizaría que Tradium pueda influir decisivamente en el rumbo de la sociedad durante la vigencia de la inversión.

- Dirección del proceso de desinversión: Se establecería que Tradium liderará de forma exclusiva el proceso de salida “exit”, incluyendo la elección del momento oportuno para la venta, la selección de asesores financieros y legales, la dirección de las negociaciones con potenciales compradores y la estructuración de la operación de desinversión.

- Representación: Se podría pactar que el representante de Tradium en el Consejo de Kyber BidCo, S.L. ostentará el cargo de Presidente, reforzando su visibilidad y liderazgo dentro de la sociedad.

(iii) Mecanismos de Resolución de Bloqueos (Deadlock)

Dada la participación paritaria en el capital (50/50), es crucial prever mecanismos para superar situaciones de bloqueo en la toma de decisiones que requieran mayorías reforzadas o unanimidad. Se recomienda un sistema escalonado, que podría incluir:

Fase 1: Negociación de Buena Fe: Como primer paso, se obligaría a los representantes de ambos fondos a negociar de buena fe durante un período determinado para intentar alcanzar un consenso.

Fase 2: Mediación: Si la negociación fracasa, se podría recurrir a un mediador independiente y de prestigio, cuyo dictamen, aunque no sea vinculante, pueda facilitar una solución.

Fase 3: Cláusulas de Salida Forzosa: Como último recurso, se activarían mecanismos más drásticos que aseguran una solución definitiva:

- Ruleta Rusa (*Russian Roulette*): Un socio (A) notifica al otro (B) un precio por participación. El socio B debe entonces decidir si compra las participaciones de A a ese precio o si vende las suyas a A al mismo precio.
- Tiroteo Tejano (*Texas Shoot-out*): Ambos socios presentan en sobre cerrado una oferta para comprar las participaciones del otro. Quien presente la oferta más alta, adquiere la totalidad de la participación del otro socio a ese precio.

Mientras que los estatutos sociales aseguran un control estructural y oponible erga omnes, el pacto de socios permite articular un control flexible y adaptativo, especialmente relevante en estructuras de coinversión propias del private equity

La combinación de estas medidas societarias y extrasocietarias permite a Tradium Investments mantener el control efectivo de Kyber BidCo, S.L., garantizar su liderazgo durante toda la vida de la inversión y en la estrategia de exit, preservar la igualdad formal de capital con Incom Capital y contar con mecanismos claros para superar bloqueos y evitar conflictos en la toma de decisiones, asegurando una gobernanza sólida y predecible que protege los intereses estratégicos de Tradium.

2. Materias reservadas y mayorías reforzadas en los estatutos sociales

La solución propuesta, consistente en la inclusión de un listado de "Materias Reservadas" en los estatutos sociales cuya aprobación requiera unanimidad, es no solo jurídicamente viable, sino que constituye una práctica habitual y recomendada en operaciones de coinversión (*joint venture*) para equilibrar el poder de decisión y proteger al socio que no ostenta el control de la gestión.

La posibilidad de establecer mayorías reforzadas en los estatutos de una SL encuentra su fundamento en el principio de autonomía de la voluntad, consagrado en el artículo 28 de la LSC, que permite a los socios configurar el régimen de la sociedad siempre que no se opongan a las leyes ni a los principios configuradores del tipo social. Este principio se materializa a través de los siguientes preceptos clave:

- a) artículo 200. Permite expresamente que los estatutos exijan "un porcentaje de votos favorables superior al establecido por la ley, sin llegar a la unanimidad". En una sociedad con dos socios al 50%, cualquier mayoría estatutaria superior al 50% (por ejemplo, dos tercios, 75%, etc.) equivale en la práctica a la unanimidad, ya que se requiere el voto favorable de ambos. Establecer directamente la unanimidad (100% del capital social) es la fórmula más clara y segura para blindar estas decisiones.
- b) artículo 23 f), este artículo establece que los estatutos deben regular "el modo de deliberar y adoptar sus acuerdos los órganos colegiados de la sociedad" La inclusión de un régimen de mayorías reforzadas

es una manifestación directa de esta previsión, dotando a los acuerdos de publicidad registral y eficacia *erga omnes* (oponibilidad frente a la propia sociedad y terceros).

La forma más adecuada de implementar este sistema es mediante la redacción de un artículo específico en los estatutos de Kyber BidCo, S.L., que podría titularse “Materias Reservadas” o “Acuerdos con Mayoría Cualificada”. Dicho artículo contendría un listado cerrado y preciso de las decisiones que requerirán, para su válida adopción por la Junta General, el voto favorable de socios que representen el 100% del capital social.

Adicionalmente, para garantizar una protección completa, esta exigencia puede extenderse al Consejo de Administración, estableciendo que las propuestas sobre estas materias requieran también el voto favorable de los consejeros designados por ambos socios. Ello evita que la exigencia de unanimidad en Junta quede vaciada de contenido por decisiones preparatorias adoptadas exclusivamente en el seno del Consejo.

A continuación, se analiza la idoneidad de someter a unanimidad las materias específicas propuestas por el Sr. Krennic:

(i) Ampliaciones de capital sin derecho de preferencia:

La LSC ya exige una mayoría legal reforzada de, al menos, dos tercios de los votos correspondientes a las participaciones sociales (artículo 199 b LSC).

El principal riesgo es la dilución del socio no consintiente. Tradium, al controlar la gestión, podría proponer una ampliación de capital sin derecho de preferencia que fuera suscrita por sí misma o por un tercero afín, reduciendo la participación de Incom Capital del 50% a un porcentaje menor y, con ello, su poder económico y político en la sociedad.

Exigir el 100% de los votos neutraliza por completo este riesgo. Asegura que cualquier alteración en la estructura de capital, especialmente aquellas que puedan diluir la participación de un socio, deba contar con el consentimiento explícito de ambos, protegiendo la paridad original de la inversión.

(ii) Modificaciones estructurales (fusión, escisión, etc.):

Al igual que en el caso anterior, la ley prevé una mayoría de dos tercios (artículo 199 b) LSC)

Estas operaciones (fusión, escisión, cesión global de activo y pasivo) son de una trascendencia capital, pues transforman la naturaleza misma de la sociedad y de la inversión. Permitir que una decisión de este calibre sea adoptada sin el consenso de ambos inversores podría desvirtuar por completo el propósito original de la coinversión.

Someter estas operaciones a unanimidad es una práctica estándar y prudente. Garantiza que cualquier cambio fundamental en la estructura corporativa de Kyber BidCo o de su participada, Industrias Corellia, cuente con el pleno respaldo de ambos socios.

(iii) Nombramiento de una firma de auditoría distinta de una “Big Four”:

El nombramiento de auditores se rige por las mayorías ordinarias, salvo previsión estatutaria en contrario.

El riesgo reside en la pérdida de calidad, independencia o credibilidad en la revisión de las cuentas. Para fondos de inversión como Tradium e Incom, la fiabilidad de la información financiera es crucial. El nombramiento de un auditor de menor prestigio podría generar desconfianza o ser un intento de relajar el control sobre la gestión contable.

Esta cláusula no contraviene ninguna norma imperativa y funciona como una garantía de calidad autoimpuesta. Asegura que la supervisión financiera de la inversión se mantenga en los más altos estándares del mercado, protegiendo a ambos socios por igual.

(iv) Suscripción de acuerdos por Kyber BidCo con sus administradores o personas vinculadas:

La LSC ya regula los conflictos de interés y las operaciones vinculadas, estableciendo deberes de abstención y procedimientos específicos.

El riesgo es el de operaciones en beneficio propio (*self-dealing*). Tadium, al designar a la mayoría de los consejeros, podría tener la tentación de aprobar contratos (de gestión, asesoramiento, etc.) entre Kyber BidCo y el propio fondo Tadium o entidades de su grupo, en condiciones que no sean de mercado y que perjudiquen el interés de Kyber BidCo y, por ende, de Incom Capital.

Exigir la unanimidad para estas operaciones refuerza drásticamente la transparencia y el deber de lealtad. Otorga a Incom Capital un derecho de veto efectivo sobre cualquier operación que pueda entrañar un conflicto de interés, obligando a que dichas transacciones sean transparentes, justificadas y en condiciones de mercado para obtener su aprobación.

En conclusión, la regulación de estas materias reservadas en los estatutos sociales es una herramienta jurídica plenamente válida, eficaz y recomendable. Proporciona a Incom Capital la seguridad de que las decisiones más críticas para su inversión no se tomarán sin su consentimiento, generando un marco de gobernanza equilibrado que fomenta la confianza y el alineamiento de intereses entre los socios.

3. Composición del órgano de administración y recomendaciones de gobierno corporativo

La propuesta de Tadium de configurar un consejo de administración de cinco miembros, de los cuales cuatro serían designados por Tadium y uno por Incom Capital, se ajusta al régimen previsto en los artículos 242 y siguientes de la LSC.

Sin embargo, desde una perspectiva de buen gobierno corporativo, la desproporción en la representación dentro del consejo puede generar un efecto de aislamiento sobre el consejero designado por Incom, cuya capacidad de influencia sería nula en la práctica. Esto vacía de contenido su rol deliberativo y puede provocar desafección en el socio minoritario, deteriorar la relación entre los socios y generar un entorno conflictivo.

En este contexto, se proponen dos alternativas que permiten preservar el control decisorio por parte de Tadium, pero dentro de una estructura más equilibrada y funcional:

- Consejo de 3 miembros (2 Tadium / 1 Incom): estructura simple, eficiente y de bajo coste. Mantiene el control de Tadium, pero otorga mayor peso relativo al consejero de Incom, incentivando una participación más activa y constructiva.
- Consejo de 5 miembros (3 Tadium / 2 Incom): opción más recomendable desde la óptica del buen gobierno corporativo. Garantiza el liderazgo de Tadium y permite a Incom participar de forma más robusta en la supervisión y deliberación, promoviendo una cultura de colaboración y reduciendo el riesgo de conflicto.

Esta recomendación es coherente con los principios generalmente aceptados de buen gobierno corporativo en estructuras de coinversión, que abogan por órganos de administración representativos y funcionales.

4. Régimen de responsabilidad del consejero y conveniencia de ejercer el cargo a través de una persona jurídica

La preocupación manifestada por el Sr. Krennic respecto a la extensión de su responsabilidad personal como futuro consejero de Kyber BidCo, S.L. es legítima y denota una correcta apreciación de los riesgos inherentes al cargo. Sin embargo, la solución que plantea —ejercer el cargo como representante de una persona jurídica para eludir dicha responsabilidad— parte de una premisa jurídicamente errónea que debe ser desvirtuada.

El artículo 212 bis de la LSC permite nombrar a una persona jurídica como administradora, pero esta debe designar a una única persona física para el ejercicio permanente de las funciones del cargo.

El régimen de responsabilidad aplicable se regula en el artículo 236.5 de la LSC, que establece de forma inequívoca que la persona física designada como representante responderá solidariamente con la persona jurídica administradora. Esto significa que, en caso de un acto lesivo que genere responsabilidad, los perjudicados (la sociedad, los socios o los acreedores) podrán dirigir su reclamación indistintamente contra la sociedad administradora, contra el Sr. Krennic como persona física, o contra ambos a la vez.

En consecuencia, la estructura propuesta por el Sr. Krennic no le exime en modo alguno de su responsabilidad personal e ilimitada, debiendo responder con todo su patrimonio presente y futuro en los mismos términos que si ejerciera el cargo a título individual.

Dicha responsabilidad se anuda, en todo caso, al incumplimiento de los deberes legales inherentes al cargo de administrador, en particular los deberes de diligencia y lealtad previstos en los artículos 225 y 227 de la LSC. En consecuencia, la imputación de responsabilidad no deriva del mero ejercicio del cargo, sino de la realización de actos u omisiones contrarios a dichos deberes, sin perjuicio de las causas de exoneración legalmente previstas.

Respecto al ejercicio del cargo, existen dos alternativas principales, cada una con sus propias ventajas y desventajas.

(i) En primer lugar, si el cargo se ejerce como persona física, la principal ventaja radica en su simplicidad administrativa, ya que el nombramiento es directo y no requiere la existencia de estructuras societarias intermedias. Sin embargo, esta opción presenta como desventaja el carácter personalísimo del cargo, es decir, en caso de cese o sustitución del administrador, sería necesario un nuevo acuerdo de la Junta General de Kyber BidCo para designar al sucesor.

(ii) Por otro lado, el ejercicio del cargo como representante de una persona jurídica ofrece una mayor flexibilidad y continuidad. En este caso, la persona jurídica administradora —por ejemplo, una sociedad perteneciente al grupo Tradium— puede sustituir a su representante físico (como el Sr. Krennic) mediante una simple decisión interna, sin que sea preciso convocar nuevamente a la Junta General de Kyber BidCo. Esta característica resulta especialmente útil en contextos de fondos de inversión, donde la rotación de personal suele ser frecuente. Además, esta modalidad aporta coherencia organizativa, ya que vincula el puesto en el consejo a una entidad del grupo inversor y no a una persona concreta, lo que contribuye a una estructura de gobierno más profesionalizada.

No obstante, esta opción también presenta ciertos inconvenientes. En primer lugar, no existe una limitación de responsabilidad, puesto que la responsabilidad personal del representante físico es solidaria con la de la persona jurídica administradora. En segundo lugar, implica una mayor complejidad formal, al requerir el mantenimiento de una sociedad interpuesta que actúe como administradora.

Independientemente de la modalidad elegida, la medida más eficaz para mitigar el riesgo económico derivado de la responsabilidad del cargo de administrador es la contratación de un seguro de responsabilidad de administradores y directivos (D&O). Esta póliza cubre los gastos de defensa jurídica

y las eventuales indemnizaciones a las que el administrador pudiera ser condenado por actos incorrectos (negligentes o culposos, excluyendo el dolo) cometidos en el ejercicio de sus funciones.

5. Prenda de participaciones sociales como parte del paquete de garantías

La posibilidad de pignorar las participaciones sociales de Industrias Corellia y de sus sociedades filiales como parte del paquete de garantías asociado a la financiación otorgada por el sindicato bancario liderado por Niro Eleven resulta plenamente viable desde el punto de vista jurídico y, además, constituye una práctica habitual en el contexto de operaciones de adquisición apalancada (leveraged buyout o LBO).

En este tipo de operaciones, los adquirentes financieran la adquisición mediante deuda, ofreciendo como garantía, entre otros elementos, las participaciones sociales de la sociedad adquirida y de sus filiales. Desde la perspectiva de la prohibición de asistencia financiera, debe precisarse que no se incurre en la misma cuando la constitución de la garantía tiene lugar con posterioridad a la adquisición del control y no tiene por finalidad financiar la propia adquisición, sino garantizar una deuda ya existente del nuevo socio adquirente. En consecuencia, una vez adquirida Industrias Corellia por Kyber BidCo, la posterior pignoración de participaciones sociales no vulnera el artículo 143 de la LSC, al no concurrir el elemento causal prohibido.

Para que la constitución de la prenda sobre participaciones sociales sea válida y oponible frente a la sociedad emisora y frente a terceros, es imprescindible el cumplimiento de determinados requisitos formales establecidos por la legislación mercantil vigente.

(i) En primer lugar, la prenda debe constar necesariamente en documento público otorgado ante notario, conforme exige de forma expresa el artículo 106 de la LSC, el cual dispone que “la constitución del derecho real de prenda sobre las mismas [las participaciones sociales], deberá constar en documento público”.

(ii) En segundo lugar, es igualmente necesario que la constitución de la prenda sea comunicada fehacientemente a la sociedad cuyas participaciones son objeto del gravamen y que se inscriba en el Libro Registro de Socios, de acuerdo con lo previsto en el artículo 104 de la misma ley. Este último precepto establece que la sociedad “solo reputará socio a quien se halle inscrito en dicho libro”, y que en el mismo deberán constar las transmisiones, la constitución de derechos reales y otros gravámenes sobre las participaciones.

Tratándose de sociedades de responsabilidad limitada, la constitución de una prenda sobre participaciones no atribuye al acreedor pignoraticio el ejercicio de derechos políticos, salvo pacto expreso. Los derechos económicos, en particular el derecho al dividendo, corresponden con carácter general al socio pignorante hasta el momento de la ejecución, sin perjuicio de que las partes puedan pactar su afectación a la garantía. Por ello, resulta altamente recomendable que el contrato de constitución de prenda establezca con claridad las condiciones de ejecución, los criterios de valoración y el procedimiento para la eventual transmisión de las participaciones en caso de incumplimiento de la obligación garantizada.

En todo caso, la ejecución de la prenda deberá respetar la prohibición del pacto comisorio, conforme al artículo 1859 del Código Civil, articulándose mediante un procedimiento de realización que garantice una valoración objetiva y de mercado de las participaciones pignoradas.

Aplicando este marco normativo a la operación de financiación planteada, la estructura de garantías se articularía del siguiente modo: una vez que Kyber BidCo, S.L. adquiera el cien por cien del capital social de Industrias Corellia, será dicha sociedad holding quien constituya una prenda sobre las participaciones sociales de Industrias Corellia a favor del sindicato bancario, en garantía de la financiación otorgada. A su vez, Industrias Corellia, en su condición de titular de las participaciones de

sus filiales, procederá a pignorar dichas participaciones a favor del mismo sindicato, configurando así una estructura escalonada de garantías que afecta a todo el grupo empresarial.

Por último, la constitución de prendas sobre participaciones sociales no constituye un supuesto de adquisición o enajenación de activos esenciales a los efectos del artículo 160 f) LSC, por lo que no resulta exigible la aprobación de la Junta General por esta causa, sin perjuicio de que los estatutos sociales o los pactos parasociales puedan exigir autorizaciones internas adicionales, cuya observancia resultará necesaria para evitar eventuales conflictos societarios.

Esta estructura de garantías escalonadas es coherente con la práctica bancaria en financiaciones sindicadas de adquisiciones apalancadas, al permitir al acreedor acceder indirectamente al control del grupo en caso de incumplimiento, sin necesidad de recurrir a garantías reales sobre activos operativos.

6. Constitución de hipoteca sobre los inmuebles del grupo

En el marco de la operación de financiación planteada, resulta viable la constitución de una hipoteca sobre determinados inmuebles titularidad de Industrias Corellia, S.L., como parte del conjunto de garantías ofrecidas al sindicato bancario liderado por Niro Eleven. Se trata, además, de una práctica frecuente en operaciones de financiación estructurada, particularmente en adquisiciones apalancadas (LBO), en las que se recurre habitualmente a garantías reales sobre activos tanto financieros como inmobiliarios del grupo objetivo.

La hipoteca inmobiliaria constituye un derecho real de garantía que sujeta un bien inmueble al cumplimiento de una obligación, permitiendo su ejecución directa en caso de incumplimiento del deudor, con independencia de quién ostente la posesión del bien. El artículo 1874 del CC establece que pueden hipotecarse los bienes inmuebles, mientras que los artículos 104 y 106 de la Ley Hipotecaria reafirman esta posibilidad y definen el contenido esencial del derecho real de hipoteca. En particular, el artículo 104 dispone que la hipoteca afecta a los bienes gravados “directa e inmediatamente” al cumplimiento de la obligación garantizada.

En el contexto de financiaciones sindicadas, resulta habitual articular la garantía mediante una hipoteca de máximo, que permite asegurar obligaciones presentes y futuras hasta un límite cuantitativo determinado, de conformidad con el artículo 153 bis de la Ley Hipotecaria.

Para que esta hipoteca despliegue todos sus efectos jurídicos, debe cumplirse con los requisitos formales establecidos por la legislación hipotecaria. En primer lugar, la constitución de la hipoteca exige su formalización en escritura pública otorgada ante notario. En segundo lugar, la escritura debe inscribirse en el Registro de la Propiedad correspondiente a la ubicación del inmueble gravado. Esta inscripción tiene carácter constitutivo, lo que implica que el derecho real de hipoteca no nace ni es oponible a terceros hasta que se haya practicado la correspondiente anotación registral.

Desde una perspectiva societaria, los inmuebles sobre los que se pretende constituir la hipoteca son propiedad de Industrias Corellia, S.L., por lo que dicha sociedad deberá adoptar los acuerdos corporativos pertinentes que autoricen el gravamen de sus activos. Como mínimo, se requerirá un acuerdo expreso del órgano de administración de Industrias Corellia para proceder al otorgamiento de la escritura pública de hipoteca. No obstante, si los bienes inmuebles objeto del gravamen pudieran calificarse como activos esenciales o si así lo exigieran los estatutos sociales, será además necesaria la autorización previa de la Junta General de Socios.

En conclusión, la constitución de una hipoteca sobre determinados inmuebles propiedad de Industrias Corellia respalda la financiación. Esta garantía real proporciona al sindicato bancario un instrumento adicional de protección, complementario de la prenda sobre las participaciones sociales, y contribuye a consolidar la posición acreedora en el marco de una operación compleja como la que nos ocupa. En el contexto de financiaciones sindicadas, resulta habitual articular la garantía mediante una hipoteca de

máximo, que permita asegurar obligaciones presentes y futuras hasta un límite cuantitativo determinado, de conformidad con el artículo 153 bis de la Ley Hipotecaria.

B) DISPUTA POST M&A

En el contexto de la adquisición de Industrias Corellia por parte de Kyber BidCo, resulta esencial analizar los riesgos que han emergido tras el cierre y valorar las posibilidades reales de iniciar una acción judicial, especialmente en atención a la existencia de una cláusula contractual que limita la responsabilidad de los vendedores al plazo de un año desde el cierre.

1. Relevancia de la cláusula de limitación temporal de responsabilidad y posibilidad de demandar

El contrato de compraventa de participaciones de Industrias Corellia establece una limitación temporal de un año desde la fecha de cierre (septiembre de 2025) para la notificación de reclamaciones. Dado que la contingencia fue detectada en octubre de 2026, la defensa de Damask Holdings se fundamentará, previsiblemente, en la extinción de su responsabilidad por el transcurso del plazo pactado.

Esta defensa se ampara en el principio de autonomía de la voluntad y en la fuerza de ley de los contratos entre las partes.

A pesar de la aparente defensa del vendedor, se puede aludir a la inaplicación de dicha cláusula. La estrategia no debe consistir en negar la validez general de la cláusula, sino en argumentar que esta no puede amparar una conducta dolosa.

El artículo 1102 del CC establece que, “la responsabilidad procedente del dolo es exigible en todas las obligaciones” y que “la renuncia de la acción para hacerla efectiva es nula”. Por tanto, una cláusula que, en la práctica, blinde al vendedor de las consecuencias de su propia conducta dolosa, puede ser considerada nula en su aplicación al caso concreto.

La demanda debe pivotar sobre la acreditación de un dolo omisivo o negativo, definido por la doctrina y la jurisprudencia como la ocultación maliciosa de información esencial que, de haber sido conocida por la otra parte, le hubiera llevado a no contratar o a hacerlo en condiciones sustancialmente distintas. Los hechos del caso presentan indicios sólidos para construir esta argumentación:

- magnitud y antigüedad: la existencia de saldos de dudoso cobro por más de 3.000.000 €, con una antigüedad de hasta tres años, no es una contingencia menor ni sobrevenida. Es un problema estructural en la cartera de clientes que difícilmente pudo pasar desapercibido para la anterior dirección.
- control del vendedor: Damask Holdings, como socio mayoritario, controlaba el órgano de administración de Industrias Corellia. Existe una presunción razonable de que conocía, o debía conocer, una contingencia de tal calibre.
- evidencia de la irregularidad: El hecho de que la nueva firma de auditoría (una Big Four) detectara la contingencia de forma inmediata tras el cambio de control refuerza la tesis de que no se trataba de un pasivo oculto de difícil detección, sino de una irregularidad contable manifiesta que fue conscientemente ignorada.

La conducta de los vendedores, que actuaban a su vez como administradores, trasciende el mero ámbito contractual. La ocultación deliberada de un pasivo relevante para maximizar el precio de venta constituye una flagrante infracción del deber de lealtad de los administradores, tipificado en los artículos 227 y ss LSC.

En estas circunstancias, la demanda debería estructurarse en torno a la acreditación del dolo como elemento central. En primer lugar, sería necesario probar que los vendedores incumplieron las

manifestaciones y garantías del contrato, en particular aquellas referidas a la veracidad y fiabilidad de los estados financieros. La existencia de un volumen tan significativo de saldos incobrables no provisionados vulneraría directamente estas garantías.

En segundo lugar, la demanda debería argumentar la existencia de dolo omisivo, esto es, la ocultación maliciosa de una información esencial que, de haber sido conocida por el comprador, habría alterado sustancialmente su decisión de contratar o las condiciones económicas del acuerdo.

En cuanto a la prueba, será fundamental el uso de un informe pericial contable que acredite la antigüedad y condición de incobrables de los saldos a la fecha de cierre, así como analice la obligación contable de haberlos provisionado. Además, deberá determinar el impacto que dicha contingencia habría tenido en el valor de la sociedad en el momento de la compraventa. A esta prueba pericial se le sumará la documental, especialmente aquella que permita demostrar el conocimiento previo de los vendedores sobre la situación de dichos créditos, como comunicaciones internas, informes de riesgos o actas de reuniones. Será igualmente pertinente el interrogatorio de los representantes de Damask Holdings, así como la prueba testifical de los auditores que detectaron la contingencia tras el cambio de control, con el objetivo de reforzar la tesis de que los hechos eran fácilmente identificables y no pudieron pasar desapercibidos a la anterior dirección.

Como acertadamente señala el Auto del Juzgado de lo Mercantil de Madrid de 06/02/2018, los actos de los administradores que violan su deber de lealtad pueden tener una doble consecuencia: la exigencia de responsabilidad frente a la sociedad y la anulación de los contratos derivados de dicha conducta desleal.

En este caso, la ocultación buscaba un beneficio indebido para los vendedores en detrimento de la propia sociedad (cuyo valor se veía artificialmente inflado) y del comprador. Esta conducta tiñe de ilicitud la causa del negocio y justifica la inaplicación de las cláusulas contractuales diseñadas para proteger dicha actuación ilícita.

Es por eso que se solicitará que se declare el incumplimiento contractual de los vendedores por vulneración de las manifestaciones y garantías, que se declare la inaplicabilidad de la cláusula de limitación de responsabilidad por haber mediado dolo, y que se condene a los vendedores a indemnizar a Kyber BidCo, S.L. por los daños sufridos, cuantificados en, al menos, el importe de los saldos incobrables no provisionados, con inclusión de intereses legales.

2. Reclamación judicial contra Damask Holdings

2.1 Órgano jurisdiccional competente

En el supuesto de que el comprador decidiera interponer una demanda frente a los vendedores, la controversia debería ampararse en la jurisdicción civil, al derivar de un contrato de compraventa de participaciones sociales, conforme a lo dispuesto en el artículo 9.2 de la Ley Orgánica del Poder Judicial (en adelante, “**LOPJ**”) concretamente ante los Juzgados de lo Mercantil de Barcelona. Esta competencia no se deriva de los fueros generales (domicilio del demandado o lugar de los hechos), sino de la cláusula de sumisión expresa que, como es práctica habitual en contratos de M&A, previsiblemente se incluyó en el SPA. Estas cláusulas son plenamente válidas al amparo del artículo 55 de la LEC y buscan concentrar la resolución de disputas en una jurisdicción predeterminada por las partes.

2.2 Tipo de procedimiento

El tipo de procedimiento aplicable sería el juicio ordinario. La (LEC) en su artículo 249.2 establece este cauce procesal para las demandas cuya cuantía exceda de quince mil euros. Dado que el importe de los saldos incobrables asciende a más de 3.000.000 €, la tramitación a través del juicio ordinario es

indiscutible, lo que implica un procedimiento con mayores garantías formales, incluyendo demanda, contestación, audiencia previa y juicio.

2.3 Intervención de procurador y abogado

La intervención de abogado y procurador sería preceptiva. Los artículos 23 y 31 de la LEC exige la postulación a través de estos profesionales para el juicio ordinario, garantizando así la debida defensa técnica y la representación procesal de las partes a lo largo de todo el procedimiento.

2.4 Honorarios de dichos profesionales

En España no existen aranceles fijos y obligatorios. Los honorarios del abogado se rigen por el principio de libertad de pacto con el cliente. Generalmente, se formaliza a través de una hoja de encargo profesional donde se detallan las condiciones económicas del servicio. Estas pueden consistir en una cantidad fija (iguala), un porcentaje sobre la cuantía del litigio, una facturación por horas o una combinación de estos sistemas. A falta de pacto expreso, se aplican los criterios orientadores publicados por el Colegio de Abogados correspondiente, que en este caso sería el de Barcelona. Estos criterios, aunque no son de obligado cumplimiento, sirven como referencia en caso de discrepancia o para la tasación de costas procesales.

A diferencia de los abogados, los derechos económicos de los procuradores no se rigen por la libre negociación, sino que están regulados por una norma específica: el arancel. La normativa aplicable es el Real Decreto 434/2024, de 30 de abril, por el que se aprueba el arancel de derechos de los profesionales de la Procura.

Este arancel establece que los derechos se calculan en función de la cuantía del procedimiento. Dado que la reclamación supera los 3.000.000 €, se aplicaría la escala progresiva establecida en el artículo 2 de dicha ley. Es importante destacar que, según el artículo 18 del texto legal mencionado, al tratarse de un juicio ordinario, el procurador percibirá un 10% adicional sobre los derechos que resulten de aplicar dicha escala.

El arancel fija unos importes máximos, lo que significa que el procurador no puede exigir una cantidad superior a la resultante de su aplicación, aunque sí podría pactar una inferior. La cuenta detallada de estos derechos, que el procurador presenta al cliente, debe desglosar los conceptos aplicados conforme al arancel, tal como indica el artículo 17 del Real Decreto.

2.5 Posteriores recursos

Respecto a los recursos posteriores contra la sentencia que se dicte en primera instancia, cabría interponer un recurso de apelación ante la Audiencia Provincial de Barcelona, artículo 455 de la LEC. Contra la sentencia que, a su vez, dictase la Audiencia Provincial, podría caber, de forma más restrictiva, un recurso de casación ante el Tribunal Supremo, siempre que se cumplieran los exigentes requisitos establecidos en la ley procesal (artículo 477 de la LEC), como la existencia de interés casacional por oposición a la doctrina del propio Tribunal Supremo o por la existencia de jurisprudencia contradictoria entre Audiencias Provinciales.

II. CONCLUSIÓN

La situación de Industrias Corellia evidencia con claridad cómo, en operaciones corporativas de envergadura, la dimensión jurídica constituye un elemento decisivo para garantizar tanto la viabilidad del proceso como la protección de los intereses de los distintos socios implicados. El análisis realizado demuestra que, ante un escenario de desinversión liderado por un fondo de private equity, la anticipación, la planificación societaria y la correcta asignación contractual de riesgos son los pilares esenciales para una operación exitosa.

En primer lugar, se ha puesto de manifiesto que la estructura actual del grupo presenta obstáculos relevantes —especialmente por la existencia de mayorías reforzadas y el potencial voto del socio minoritario— que hacen imprescindible una reorganización previa, cuidadosamente diseñada para ser jurídicamente eficaz y operativamente viable. La estrategia propuesta permite separar los negocios sin infringir los límites estatutarios, ofreciendo una vía realista para la maximización del valor en la futura venta.

Asimismo, el estudio sobre la naturaleza y eficacia de los pactos parasociales confirma su carácter vinculante entre las partes y su relevancia como instrumento para ordenar la vida societaria, señalando a la vez los mecanismos disponibles para exigir su cumplimiento o impugnar actuaciones contrarias a la buena fe. Ello resulta especialmente relevante en un contexto en el que la coordinación entre socios es imprescindible para ejecutar operaciones estratégicas.

En el ámbito de la compraventa, el análisis revela la importancia de estructurar adecuadamente el SPA, de articular mecanismos de protección frente a contingencias detectadas en la due diligence y de asegurar la efectiva traslación de riesgos económicos y jurídicos mediante manifestaciones y garantías, indemnidades específicas y mecanismos financieros como el escrow. Estas herramientas, combinadas con una atención rigurosa a las autorizaciones regulatorias y a los plazos razonables de ejecución, son esenciales para dotar de seguridad jurídica a la transacción.

Finalmente, la estructuración de la coinversión a través del vehículo Kyber BidCo demuestra que, incluso en escenarios de participación paritaria, es posible diseñar un sistema robusto de control y gobierno corporativo que garantice la estabilidad, el alineamiento de intereses y la capacidad de actuación del inversor líder.

En conjunto, el estudio permite concluir que la combinación de técnica jurídica, visión estratégica y una adecuada anticipación de riesgos constituye el enfoque necesario para afrontar con éxito operaciones de M&A complejas. El caso de Industrias Corellia ejemplifica cómo el derecho mercantil proporciona las herramientas idóneas para ordenar, proteger y maximizar el valor de decisiones empresariales de gran calado.