

## ACUERDOS PREVIOS A LA FIRMA DEL PACTO DE SOCIOS EN UNA SOCIEDAD

Cuando se plantea una operación de adquisición o fusión de Sociedades, normalmente el paso entre los equipos negociadores antes de un pacto de socios es la firma de un acuerdo de intenciones, también llamado **Memorandum de Entendimiento** o **MOU** (Memorandum of Understanding).

En estos acuerdos previos, las partes acuerdan establecer formalmente las condiciones de negociación de la formalización, en su caso, de dicha Sociedad Conjunta, o del negocio de adquisición de una participación en una Sociedad.

Estos acuerdos sirven para **comenzar un periodo de negociaciones que pudiera dar como resultado la firma de un Acuerdo de Socios** (el “Pacto de socios”) que determine, entre otras cosas, la **estructura legal, fiscal, comercial y financiera de una Sociedad Mercantil** (lo que se considera el “Proyecto”).

Este tipo de pactos son muy importantes, ya que en ellos se estructuran las líneas maestras de lo que luego se va a desarrollar en el Pacto de Socios. Además, tal y como figura en el artículo 28 de la [Ley de Sociedades de Capital](#), estos pactos serán plenamente válidos y se podrán inscribir en escrituras públicas o estatutos siempre que no contragidan la ley.

### Negociaciones de un Pacto de Socios

En las negociaciones de un pacto de Socios deberán existir los siguientes puntos:

- a) El **desarrollo y acuerdo en un Plan de Negocio** de manera detallada para la apertura de la Sociedad Conjunta. Su contenido deberá ser **aprobado por las Partes** y formar parte integrante del Pacto de Socios.
- b) Que se establezcan de manera detallada los **objetivos de cada una de las partes** en el Proyecto.
- c) Que se describa de manera detallada el **posible vehículo jurídico que podrá utilizarse en caso de que las Partes lleguen a un acuerdo** para la constitución y puesta en marcha de la Sociedad.
- d) Que, de igual forma, para dicho vehículo jurídico se establezcan tanto los **órganos de administración del mismo, así como la correspondiente participación social o accionarial de las Partes**, incluyendo los siguientes parámetros mínimos:
  - Normalmente, el Socio con una mayor posición estratégica acuerda que se tenga como participación mínima de éste en el capital social del posible vehículo jurídico que se constituya como resultado del Pacto de Socios, el 51% (Cincuenta y un por ciento) o más del total de la inversión requerida (la mayoría).
  - También habrá acuerdos de mayorías reforzadas en el Organismo de Administración y Junta General.
  - Igualmente se fijará cómo se administrará la Sociedad conjunta, Consejo de Administración.

- 
- En el pacto se recogerá normalmente los apoderados legales del vehículo jurídico que se pudiera llegar a constituir deberán ser designados por las Partes con pactos tales como la necesidad de actuar en forma conjunta de por lo menos dos de los apoderados designados, salvo que por cuestiones operativas se señale algo diferente de forma conjunta en la escritura constitutiva de dicho vehículo.
  - Deberá existir una negociación y acuerdos respectivos con lo relacionado a la estructura de financiación de la operación para llevar a cabo el Proyecto.
  - Deberá existir de igual forma un acuerdo específico con respecto a las materias reservadas y sus correspondientes fórmulas de aprobación e igualmente las cláusulas de salida: “pacto de Sabadell”, “Texas Option” etc.

e) Asimismo, **deberán existir los siguientes acuerdos** dentro del posible Pacto de Socios. Se describen de manera enunciativa, mas no limitativa:

- Posibles periodos de permanencia
- Condiciones de las transmisiones de acciones
- Compromisos y obligaciones de los Socios
- Acuerdos sobre No Competencia Condiciones y características para futuros aumentos de capital social
- Derecho de los Socios / Accionistas a ser incluidos en Futuras Ventas de Acciones
- Derechos de Arrastre y Acompañamiento
- Propiedad Intelectual e Industrial
- Reglas para Terminación Anticipada
- Gastos y costes
- Confidencialidad

En definitiva, estos acuerdos, en los que además suelen tener una **relevancia especial los acuerdos de confidencialidad** sobre la información que se pueda entregar, servirán para perfilar todos los puntos clave del negocio y, llegado el caso, **evitar posibles conflictos** entre los miembros de la sociedad.

**Javier Fernández**

Socio en DJV Abogados