

# Modelo de pacto de socios comentado para operaciones de M&A

Plantilla educativa con cláusulas tipo del mercado español, anotadas con comentarios al margen.

## ! Aviso legal importante

Este documento es **material educativo** y no constituye asesoramiento jurídico ni puede sustituir a un abogado especializado en M&A. Las cláusulas que aquí se presentan son redactados tipo del mercado español, simplificados para fines didácticos. Un pacto de socios real debe ser redactado o revisado por un profesional que conozca la situación concreta de tu sociedad, su sector, su cap table y sus objetivos a medio plazo. Deale no presta servicios de asesoramiento legal — actúa como plataforma de compraventa que conecta a empresas, inversores y asesores especializados.

## Cómo usar este documento

Esta plantilla recoge las cláusulas más habituales de un pacto de socios para una PYME española en operación de M&A. A la izquierda encontrarás el **texto tipo de la cláusula** en formato legal (serif). A la derecha verás un **comentario en azul** explicando qué hace esa cláusula, qué deberías negociar y dónde están las trampas habituales.

El objetivo no es que copies este texto a tu pacto. El objetivo es que cuando tu abogado te traiga el borrador del pacto, sepas qué buscar, qué preguntar y qué cambiar.

## Reunidos y antecedentes

### REUNIDOS

De una parte, D. [NOMBRE FUNDADOR 1], mayor de edad, con DNI [...], domicilio en [...], actuando en su propio nombre y derecho. De otra parte, [...]. Y de otra parte, [INVERSOR / FONDO], representada por D. [...]. En lo sucesivo, conjuntamente denominados «**los Socios**».

### EXPONEN

I. Que los Socios ostentan la titularidad del 100% del capital social de la sociedad [NOMBRE], S.L. (en adelante, la «Sociedad»), constituida mediante escritura pública de fecha [...], con NIF [...] e inscrita en el Registro Mercantil de [...].

II. Que los Socios han acordado regular sus relaciones mutuas como socios de la Sociedad mediante el presente Pacto, así como el régimen de transmisión de sus participaciones sociales y el gobierno de la Sociedad.

## 1. Objeto del pacto

### PRIMERA. OBJETO

El objeto del presente Pacto es regular: (i) las relaciones internas entre los Socios; (ii) la organización y gobierno corporativo de la Sociedad; (iii) el régimen de transmisión y gravamen de participaciones sociales; (iv) los derechos de salida de los Socios; y (v) las obligaciones de los Socios en relación con la Sociedad, incluyendo las de no competencia y confidencialidad.

#### ◆ COMENTARIO

Los **antecedentes** deben listar TODAS las partes y reflejar fielmente el cap table actual. Si tienes un cap table atomizado (muchos minoritarios), considera agruparlos en categorías «Socios Fundadores» y «Inversores» para facilitar la operativa de mayorías.

#### ◆ COMENTARIO

Un objeto bien definido es el cimiento del pacto. Si está demasiado abierto, puede generar conflictos sobre qué materias quedan reguladas. Si está demasiado cerrado, deja fuera escenarios futuros importantes (entrada de nuevos socios, ampliaciones de capital, exit).

## 2. Gobierno corporativo y materias reservadas

### SEGUNDA. CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN

El Consejo de Administración estará compuesto por [N] miembros: [X] designados por los Socios Fundadores y [Y] por los Inversores. Las reuniones del Consejo se celebrarán como mínimo trimestralmente. Los acuerdos requerirán mayoría simple, salvo las **materias reservadas** que requerirán el voto favorable de al menos un consejero designado por los Inversores.

#### ◆ COMENTARIO

Tres puntos críticos: (1) **número de consejeros** debe permitir mayorías claras (impar mejor que par); (2) **frecuencia mínima** de reuniones evita que el fundador gobierne en solitario; (3) **materias reservadas** deben ser específicas, no genéricas.

### TERCERA. MATERIAS RESERVADAS

Requerirán el voto favorable de al menos un consejero designado por los Inversores las siguientes materias: (i) modificación del objeto social; (ii) ampliaciones o reducciones de capital social; (iii) emisión de instrumentos convertibles; (iv) venta, fusión o escisión de la Sociedad; (v) aprobación del Business Plan y Presupuesto Anual; (vi) endeudamiento por importe superior a [...]; (vii) operaciones vinculadas; (viii) contratación o despido del CEO; (ix) distribución de dividendos.

#### ◆ COMENTARIO

Esta es la cláusula **más negociada** del pacto. Cada ítem es una batalla. Como fundador, intenta excluir las decisiones operativas del día a día y conservar solo las decisiones estructurales. Como inversor, asegúrate de tener veto en todo lo que afecte al valor de tu inversión.

## 3. Régimen de transmisión de participaciones

### CUARTA. DERECHO DE ADQUISICIÓN PREFERENTE

En el caso de que un Socio desee transmitir total o parcialmente sus participaciones a un tercero, deberá notificarlo previamente y por escrito a los demás Socios, indicando el número de participaciones objeto de transmisión, el precio y demás condiciones. Los demás Socios dispondrán de un plazo de [30] días naturales para ejercer su derecho de adquisición preferente en proporción a su participación en el capital social.

#### ◆ COMENTARIO

El **derecho preferente** permite a los socios actuales mantener su porcentaje y bloquear la entrada de terceros no deseados. El plazo de 30 días es estándar — más corto puede ser abusivo, más largo bloquea operaciones.

### QUINTA. DRAG-ALONG (CLÁUSULA DE ARRASTRE)

En el supuesto de que Socios titulares de al menos el [75]% del capital social (los «Socios Arrastrantes») acepten una oferta de buena fe de un tercero para la adquisición del 100% del capital social, los Socios Arrastrantes podrán obligar al resto de Socios a transmitir sus participaciones en las mismas condiciones y al mismo precio por participación.

#### ◆ COMENTARIO

El umbral del **75%** es el habitual en mid-market. El drag-along bien redactado es *indispensable* para futuras operaciones: evita que un minoritario del 5% bloquee una venta del 100%. Aunque rara vez se ejecuta, su efecto disuasorio es enorme.

### SEXTA. TAG-ALONG (CLÁUSULA DE ACOMPAÑAMIENTO)

En caso de que el Socio Mayoritario transmita la totalidad o parte de sus participaciones a un tercero, los demás Socios tendrán derecho a transmitir, en las mismas condiciones y al mismo precio por participación, una parte proporcional de sus propias participaciones.

#### ◆ COMENTARIO

El **tag-along** protege al minoritario de quedarse "atrapado" con un nuevo socio mayoritario que no ha elegido. Es la contraparte natural del drag-along. Sin tag-along, los minoritarios pueden negarse a firmar el pacto.

## 4. Mecanismos de salida

**SÉPTIMA. OPCIONES DE COMPRA Y VENTA (PUT / CALL)**

Transcurridos [4] años desde la fecha del presente Pacto, los Socios Fundadores tendrán derecho a vender (PUT) y los Inversores tendrán derecho a comprar (CALL) las participaciones de los Fundadores, en un porcentaje no superior al [...] % de su participación, al precio resultante de aplicar un múltiplo de [...]x sobre el EBITDA medio de los últimos 3 ejercicios.

**◆ COMENTARIO**

Las **opciones put/call** dan seguridad de salida pactada. El múltiplo de EBITDA debe reflejar el sector y momento del ciclo. Algunas operaciones definen «floor» (precio mínimo) y «cap» (precio máximo) para evitar que oscilaciones de EBITDA generen valoraciones distorsionadas.

**OCTAVA. ROLLOVER EN CASO DE VENTA**

En el supuesto de venta total de la Sociedad a un tercero, los Socios Fundadores podrán optar por suscribir un acuerdo de rollover con el comprador, manteniendo como mínimo un [10] % de participación en la nueva sociedad, durante un plazo mínimo de [3] años.

**◆ COMENTARIO**

El **rollover** está cada vez más extendido: el fundador mantiene un stake y participa del upside de la segunda venta. Pero atención: implica permanencia obligatoria con un socio nuevo. Define bien las condiciones de salida.

## 5. Manifestaciones y garantías

**NOVENA. MANIFESTACIONES Y GARANTÍAS**

En el supuesto de venta total o parcial, los Socios Vendedores otorgarán manifestaciones y garantías habituales en el mercado de M&A español, incluyendo en particular: (i) titularidad libre de cargas; (ii) inexistencia de contingencias fiscales relevantes; (iii) cumplimiento normativo; (iv) validez de los contratos materiales; (v) inexistencia de litigios significativos. La responsabilidad por incumplimiento estará limitada a un [25] % del precio de venta y prescribirá a los [24] meses, salvo en materias fiscales, laborales y medioambientales, que se sujetarán a sus plazos legales.

**◆ COMENTARIO**

La **cláusula más conflictiva post-cierre**. Tres palancas: **(1) Cap** (límite de responsabilidad — típicamente 10-30% del precio); **(2) Plazo** (12-24 meses, salvo materias específicas); **(3) De minimis** (umbral mínimo para reclamar). Negociar bien aquí puede ahorrar millones.

## 6. No competencia y no captación

**DÉCIMA. NO COMPETENCIA**

Los Socios Fundadores se obligan, durante la vigencia del presente Pacto y durante los [3] años siguientes a la transmisión de la totalidad de sus participaciones, a no competir directa o indirectamente con la actividad de la Sociedad en el territorio [...]. Asimismo, se obligan a no captar empleados, clientes ni proveedores de la Sociedad durante el mismo plazo.

**◆ COMENTARIO**

Casi todo comprador exige no competencia 2-5 años. **Negociar 3 años máximo, delimitar bien el sector y el territorio**. Cláusulas demasiado amplias pueden ser anuladas por los tribunales por restricción excesiva de la libertad de empresa.

## 7. Confidencialidad

## UNDÉCIMA. CONFIDENCIALIDAD

Los Socios se obligan a mantener en estricta confidencialidad la información relativa a la Sociedad, sus actividades, planes estratégicos, información financiera, tecnología, clientes y proveedores, así como el contenido del presente Pacto. Esta obligación se mantendrá durante la vigencia del Pacto y durante los [5] años siguientes a la pérdida de la condición de Socio.

### ◆ COMENTARIO

Una cláusula que parece trivial pero es **crítica en M&A**. Si el fundador sale y se va a la competencia con información sensible, la confidencialidad es lo único que protege a la Sociedad. Definir penalización líquida facilita la ejecución.

## 8. Resolución de controversias

### DUODÉCIMA. ARBITRAJE

Cualquier controversia derivada del presente Pacto se resolverá definitivamente mediante arbitraje administrado por la Corte de Arbitraje de [Madrid / Barcelona / Cámara de Comercio Internacional], conforme a su reglamento vigente. El arbitraje será de Derecho, en idioma español, y la sede será [...]. Los gastos del arbitraje serán a cargo de la parte perdedora.

### ◆ COMENTARIO

**Arbitraje vs. vía judicial:** arbitraje suele tardar 6-12 meses; vía judicial puede tardar 2-5 años. Además, el arbitraje protege la confidencialidad. La elección de la corte importa: cortes especializadas (CIMA, ICC) son más rápidas pero también más caras.

## Próximos pasos

Si tu pacto de socios actual no contempla alguna de estas cláusulas o las contempla de forma imprecisa, es momento de revisarlo con un abogado especializado en M&A — especialmente si estás pensando en una operación de venta o entrada de inversores a 12-24 meses vista.

En Deale conectamos empresarios con asesores legales especializados en M&A, compradores y inversores activos en el mercado español. Si quieres explorar qué opciones tiene tu empresa, podemos ayudarte a poner en marcha el proceso.

### ¿Listo para empezar tu operación de M&A?

Conecta con asesores especializados, compradores e inversores en Deale.

[deale.es/vender-mi-empresa](https://deale.es/vender-mi-empresa)

### ! Aviso legal importante

Este documento es **material educativo** y no constituye asesoramiento jurídico ni puede sustituir a un abogado especializado en M&A. Las cláusulas que aquí se presentan son redactados tipo del mercado español, simplificados para fines didácticos. Un pacto de socios real debe ser redactado o revisado por un profesional que conozca la situación concreta de tu sociedad, su sector, su cap table y sus objetivos a medio plazo. Deale no presta servicios de asesoramiento legal — actúa como plataforma de compraventa que conecta a empresas, inversores y asesores especializados.