

CONFLICTOS ENTRE SOCIOS Y PARÁLISIS ORGÁNICA EN LAS SOCIEDADES CERRADAS: TIPOLOGÍA Y ARQUITECTURA DE REMEDIOS

SHAREHOLDER CONFLICTS AND CORPORATE DEADLOCK IN CLOSELY HELD COMPANIES: TYPOLOGY OF CONFLICTS AND ARCHITECTURE OF REMEDIES

Enrique Alcalde Rodríguez*

RESUMEN: El trabajo examina dos materias interrelacionadas del derecho societario: los conflictos entre socios o accionistas y los mecanismos de resolución del bloqueo en las sociedades cerradas. En su primera parte, se sintetizan los conflictos típicos entre accionistas mayoritarios y minoritarios y las principales doctrinas que el derecho comparado ha elaborado para reprimir las conductas abusivas de unos y otros, proponiéndose una distinción –fundada en el art. 30 de la Ley de Sociedades Anónimas– entre la colisión del interés individual con el interés social y la colisión entre los intereses particulares de las distintas facciones de accionistas. En su segunda parte, se aborda el “bloqueo” (*corporate deadlock*) como patología estructural de las sociedades cerradas, ofreciéndose un catálogo escalonado de mecanismos destinados a superarlo, así como los diversos remedios judiciales para resolver el conflicto, concluyendo con cuatro principios rectores del diseño antibloqueo.

PALABRAS CLAVE: sociedad anónima cerrada, conflicto societario, abuso del derecho de voto, interés social, derechos del socio, bloqueo societario, mecanismos antibloqueo.

* Doctor en Derecho. Profesor titular de Derecho Privado Pontificia Universidad Católica de Chile y director del Centro de Gobierno Corporativo UC. Correo electrónico: ealcalde@myaa.cl

ABSTRACT: This paper examines two interrelated topics of corporate law: conflicts among members or shareholders and the mechanisms for resolving deadlock in closely held corporations. Its first part synthesizes the typical conflicts between majority and minority shareholders and the principal doctrines that comparative law has developed in order to curb the abusive conduct of both, and proposes a distinction –grounded in Article 30 of the Chilean Companies Act (Ley de Sociedades Anónimas)– between the collision of the individual interest with the corporate interest (*interés social*) and the collision among the particular interests of the various shareholder factions. Its second part addresses “deadlock” (corporate deadlock) as a structural pathology of closely held corporations, offering a tiered catalogue of mechanisms designed to overcome it, as well as the several judicial remedies available to resolve the conflict, and concludes with four guiding principles for antideadlock design.

KEYWORDS: closely held corporation, intra-corporate conflict, abuse of voting rights, corporate interest, shareholder rights, corporate deadlock, antideadlock mechanisms.

I. CONFLICTOS SOCIETARIOS Y ABUSO DE LOS ACCIONISTAS MAYORITARIOS Y MINORITARIOS

Al inicio de todo proyecto empresarial es habitual que los socios, llevados por la comprensible ilusión que acompaña a cualquier iniciativa, no ponderen con suficiente rigor las bases del proyecto común ni convengan los mecanismos de prevención y resolución de las discrepancias que el tiempo inevitablemente trae consigo; de ahí que la disparidad de criterios, tarde o temprano, derive en la frustración del negocio o en la separación de los socios. El conflicto societario, según lo advierte Lorena Schneider, encuentra una de sus raíces en una circunstancia paradójica: es la propia ley la que pone en manos de los socios –cualquiera sea la clase a la que pertenezcan– los derechos societarios que, ejercidos de forma abusiva, generan o agudizan la contienda¹.

¹ SCHNEIDER (2017) pp. 74-76, quien recoge la tipología de conflictos societarios elaborada por Van de Vliert –conflictos de información, de intereses, de estructuras y de valores–. La cuestión gira, en lo esencial, en torno a la noción de poder y a la dialéctica entre mayoría y minoría en la formación de la voluntad social; con todo, el tratamiento normativo, doctrinario y jurisprudencial del tema se ha concentrado casi exclusivamente en el abuso de la mayoría, relegando a la sombra las conductas abusivas imputables a la minoría, no obstante que ninguna presunción de “bondad” ampara a esta ni de “maldad” a aquella. POLO (1996) p. 2271; RUBIO (2004) p. 3, quien advier-

En tales supuestos pueden suscitarse conflictos entre el interés individual del grupo mayoritario y el del minoritario o, bien, entre los intereses individuales de unos u otros y el interés social o común. Las materias en que estos problemas se manifiestan con mayor agudeza son, por ejemplo, los aumentos de capital, la distribución de dividendos, los acuerdos de fusión y la propia disolución de la sociedad. Respecto de las dos primeras, una aproximación económica demuestra que el interés social no suministra, en abstracto, un criterio unívoco que permita decidir si conviene financiarse mediante deuda o mediante un aumento de capital, ni si una política expansiva o restrictiva de dividendos sirve mejor a la compañía –para algunos, incluso, irrelevante en un mercado sin imperfecciones, según la conocida tesis de Merton Miller y Franco Modigliani²; de ahí que la doctrina haya debido recurrir a “conductas indiciarias” –como la negativa injustificada y reiterada a repartir utilidades o el aumento de capital concebido con el solo fin de diluir al minoritario incapaz de concurrir a él– para discernir, en cada caso, si se está o no ante un ejercicio abusivo del voto³. La dificultad se agrava al considerar que la solución de estos conflictos queda entregada, en definitiva, a jueces que carecen de la experiencia técnica necesaria y que pueden verse compelidos a sustituir, indirectamente, el juicio empresarial de los socios.

Para reprimir tales abusos –cuyo desvalor jurídico es, al fin y al cabo, uno y el mismo, sea que provengan de la mayoría o de la minoría– el derecho comparado ofrece un repertorio de doctrinas a las que ya nos hemos referido en ocasiones anteriores⁴.

te que no existe una justificada y proporcionada suposición de “bondad” de la minoría ni de “maldad” de la mayoría. Tales conductas pueden manifestarse, incluso, en un abuso de carácter procesal. Sobre este como manifestación del abuso de los derechos societarios véase, entre otros: ALCALDE Y RUTHERFORD (2018) pp. 101-103; ROMERO (2007) p. 71; COUTURE (2010) pp. 59-62; BILEGIO Y GASPARINI (2001) p. 18; LÉPORI (2001) p. 50; AIRASCA (2001) p. 110; ÁLVAREZ (2001) pp. 122-123 y 125; RAMBALDO (2001) pp. 226 y 234; RUZAFÁ (2001) p. 262; FERRARI (2001) p. 281; VALLEJOS (2001) pp. 424-425; MASCIOTRA (2005) p. 55; PEYRANO (2001) p. 78; CASTIGLIONE (1921) pp. 92-95; KEMELMAJER (1997) p. 223; PASTOR (2001) pp. 68-70; BALESTRO (2001) p. 147; VARGAS (1999) pp. 221-223; CARBONE (2001) p. 361; FLUCK (2001) pp. 385-390 y LOZANO-HIGUERO (2005) pp. 81-82.

² SÁNCHEZ (2000) pp. 208-212 y 223; CABANELLAS (1992) p. 621; KÜBLER (1998) pp. 282-283.

³ RACCIATTI (1991) p. 228; MARSALA (2007) pp. 254-255.

⁴ La *doctrina de la justificación* objetiva, de raíz alemana, exige que toda decisión susceptible de afectar a los demás accionistas obedezca a un criterio de necesidad y proporcionalidad, de suerte que sus consecuencias negativas no sean sino un efecto secundario no querido, suficientemente explicado por el mérito del acuerdo. La *doctrina de la buena fe y del deber de fidelidad* reconduce la cuestión a las exigencias de lealtad recíproca que presiden las relaciones de quienes se vinculan por el contrato de sociedad, de modo que falta a ellas el socio que se ampara en la mera formalidad legal para imponer una decisión lesiva. ROIMISER (1979) pp. 92-93; JUSTE (1995) p. 146

Sin embargo, creemos que, entre nosotros, la solución de estos problemas exige una distinción previa que el propio ordenamiento consagra: el art. 30 de la Ley de Sociedades Anónimas, al regular el ejercicio de los derechos del accionista, ordena respetar, por una parte, los intereses de la sociedad y, por otra, los de los demás accionistas. Menester es, pues, determinar si el comportamiento del socio—mayoritario o minoritario—enfrenta su interés individual con el interés social, o si la pugna se traba entre los intereses particulares de unos accionistas y los igualmente particulares de otros. En la primera hipótesis, el interés individual, aun legítimo en sí mismo, debe ceder ante el interés social, que constituye la causa típica del contrato de sociedad—la obtención de utilidades y la maximización del valor de las acciones en el largo plazo, mediante la ejecución de actos comprendidos en el objeto social—, conforme a la concepción contractualista a la que adherimos y que nuestra Corte Suprema ha hecho suya⁵. Su transgresión, sea por la minoría que entraba el desenvolvimiento social en provecho de un interés extrasocietario, sea por la mayoría que se prevale de su posición para beneficiarse en perjuicio de los demás—conducta que el art. 134 bis de la misma ley ha elevado, incluso, a la categoría de delito económico⁶—, configura una causa ilícita que habilita para demandar la nulidad del acuerdo y, en su caso, la indemnización de los perjuicios⁷.

(citando a Hüffer); BETTI (1969) p. 103; SENENT (2013) p. 7. La *doctrina del motivo ilícito*, de cuño italiano, postula la nulidad del acuerdo adoptado para perseguir intereses extrasocietarios con daño de los consocios. La *doctrina del exceso o desviación de poder*, mediante el trasplante de categorías del derecho administrativo, concibe el voto no como derecho subjetivo atribuido en interés del socio, sino como potestad funcional ordenada a la consecución del interés social. La *doctrina del fraude a la ley* alcanzaría a aquellas hipótesis en que el accionista, observando un respeto solo aparente al precepto legal, obtiene el resultado que este pretende impedir. Sobre la noción de fraude a la ley, FERRARA (1926) pp. 96-97; con mayor desarrollo, ALCALDE (2005) p. 87 y ss. En torno a la disparidad de criterios sobre la sanción del acto *in fraudem legis* véase VIAL DEL RÍO (2003) p. 214; SANTORO-PASSARELLI (1964) pp. 225-226; DOMÍNGUEZ (1991) pp. 27-29; ALBALADEJO (1996) pp. 27 y 42 y Planiol y Esmein, citados por CARBONNIER (1971) p. 286. Y la *doctrina del abuso del derecho*, que permite impugnar el acuerdo cuando el voto se aparta de los fines para los cuales fue concedido, ya para dañar a los consocios, ya para obtener un beneficio ajeno al interés jurídicamente protegido RODRÍGUEZ (1998) pp. 43-44. En la jurisprudencia comparada, sentencia del Tribunal Federal Supremo de Alemania de 22 de mayo de 1989 (ZR 206/88).

⁵ Sobre la identificación del “interés social” con la causa del contrato de sociedad, ALCALDE y GUERRERO (2024) p. 600 y ss. y 610 y ss.; en contra, PUELMA (1996) pp. 122-123. La concepción contractualista ha sido acogida por la Corte Suprema en sus sentencias roles n.º 3.389-2015 y n.º 125.574-2020.

⁶ Sobre el delito del art. 134 bis de la LSA, BACIGALUPO (2020) pp. 1-4, comentando el precepto español que lo inspira y ALFARO (2026). En la jurisprudencia española, sentencias del Tribunal Supremo de 19 de febrero de 1991 y de 7 de diciembre de 2011, citadas por MUÑOZ (2018) pp. 14 y 63; véase también NAVARRO (2020) pp. 516-517.

⁷ Sobre la causa ilícita en supuestos como el analizado, ALCALDE (2023) p. 447 y ss.

Distinta es la hipótesis en que el interés particular de la minoría o de la mayoría, sin vulnerar el interés social, atenta contra el interés individual de los restantes accionistas –supuesto que el art. 30 igualmente contempla al ordenar respetar los intereses de los demás socios–. Aquí el criterio de legitimidad no puede construirse sobre la sumisión del interés individual al social, sino sobre el concepto de causa entendido en sentido objetivo, esto es, como el supuesto de hecho normativamente suficiente para justificar el efecto jurídico perseguido⁸: si la causa típica que confiere el derecho de voto se convierte en un simple medio para alcanzar una finalidad contraria al interés jurídicamente protegido, deviene en ilícita. Así, no sería legítimo para el minoritario votar de manera obstruccionista con el solo objetivo de que la mayoría adquiriera sus acciones a un precio superior al de mercado, ni a la mayoría aprobar un aumento de capital con el exclusivo fin de diluir al minoritario⁹. Esta clase de conflictos ocupa un lugar preponderante en la sociedad anónima cerrada, precisamente por la ausencia de un mercado ágil que permita al socio desprenderse de sus títulos a un precio razonable¹⁰. El principio mayoritario ofrece una primera aproximación, mas su eficacia vinculante supone que la mayoría vote inspirada en el interés social, pues solo entonces cabe reputarla *melior pars* e intérprete de la voluntad común; de lo contrario, aun una minoría ínfima se erige en *melior pars* cuando reclama la observancia del contrato¹¹.

Cierra esta sistematización el supuesto en que el conflicto compromete los denominados “derechos individuales” del socio –aquellos que, naciendo del contrato social, integran la ordenación jurídica de la sociedad y no pueden ser suprimidos por la mayoría, por afectar a la esencia misma de la estructura corporativa–¹². Cuando el ejercicio examinado recaes sobre uno de tales derechos, el juicio de licitud ha de ser especialmente cauteloso, pues estos se confieren al socio con relativa independencia de la suerte que el interés social corra a consecuencia de su ejercicio. De cuanto se ha expuesto se sigue que el ordenamiento societario, lejos de suprimir la tensión irreductible entre el principio mayoritario y los derechos del socio, la disciplina: a través del art. 30 impone un límite material al poder de la mayoría y un límite funcional al poder de obs-

⁸ Sobre esta concepción objetiva de la causa, ALCALDE y BOETSCH (2021) p. 279 y ss., acogida por la Corte Suprema en su sentencia rol n.º 66.075-2021 y por la Comisión Arbitral de la Concesión Aeropuerto Nuevo Pudahuel en su fallo de 15 de mayo de 2024.

⁹ PULGAR (2013) p. 35.

¹⁰ MEGÍAS (2014) pp. 17-18, quien destaca que la transmisión de la participación social queda fuertemente condicionada, generándose un mercado únicamente entre los propios accionistas.

¹¹ ROIMISER (1979) pp. 85-89; Girón Tena, citado por SÁNCHEZ (2000) p. 183. Sobre la disolución por causa grave como desenlace extremo de estos conflictos, MANTEROLA (2024).

¹² Sobre la distinción entre derechos “individuales” y “sociales” del accionista, BRUNETTI (2002) pp. 450-451; MESSINEO (1979) pp. 488-489.

trucción de la minoría, cuya transgresión—cualquiera sea la doctrina que se adopte como fundamento— genera responsabilidad y habilita los remedios impugnatorios y resarcitorios pertinentes. Sentadas estas premisas, corresponde examinar la patología más aguda a que estos conflictos pueden conducir: la parálisis o bloqueo de los órganos sociales y la arquitectura de remedios destinada a superarla.

II. REMEDIOS ANTE LA PARÁLISIS ORGÁNICA

II.1. Planteamiento general:

el bloqueo como patología de las sociedades cerradas

La sociedad cerrada presenta una paradoja estructural de singular interés: los mismos rasgos que la hacen eficiente como vehículo de empresa—la confianza recíproca, la alineación de intereses y la flexibilidad organizativa— son también los que la tornan especialmente vulnerable cuando esa confianza se quiebra¹³.

El fenómeno del *corporate deadlock*—o bloqueo societario— constituye la expresión más aguda de dicha vulnerabilidad. Desde una perspectiva conceptual, puede definirse como aquella situación en que los órganos decisorios de la sociedad se encuentran estructuralmente incapacitados para adoptar los acuerdos indispensables para su funcionamiento ordinario, debido a la imposibilidad de alcanzar las mayorías requeridas o a la existencia de poderes de veto recíprocos entre socios con poder equivalente. A diferencia de la mera disensión entre accionistas—que es inherente a toda organización empresarial y no requiere, por sí sola, de instrumentos excepcionales—, el bloqueo supone una parálisis orgánica que compromete la viabilidad misma de la empresa¹⁴.

Esta vulnerabilidad no es meramente contingente, sino estructural: la evidencia empírica indica que casi dos tercios de las *joint ventures* con dos miembros presentan participaciones paritarias¹⁵, lo que convierte el bloqueo en un riesgo sistémico de estas estructuras. El problema se agudiza, además, porque

¹³ Tal paradoja ha sido descrita con especial lucidez por MARAZZOTTA (2021). Véase también SAMUSHIA (2021) y SCHERER (2018).

¹⁴ Como lo ha precisado la jurisprudencia canadiense, en la sentencia *Palmieri v. A.C. Paving Co.* (British Columbia, 1999), el bloqueo se configura cuando concurren: (i) una división igual o casi igual del capital y el control; (ii) un desacuerdo serio y persistente sobre cuestiones relevantes de gestión; (iii) el bloqueo resultante de esa controversia y (iv) la interferencia grave de dicho bloqueo en el normal funcionamiento de la organización.

¹⁵ OBGOLTS (2019) p. 10. El dato corresponde a la sistematización de Hauswald y Hege sobre *joint ventures* estadounidenses entre 1985 y 2000. La cifra reviste importancia metodológica: transforma el bloqueo de riesgo contingente en riesgo estructural propio de estas estructuras.

—como lo explica la teoría de los contratos incompletos desarrollada por Herbert Hart— resulta imposible prever y regular de forma contractual todas las contingencias futuras susceptibles de generar una situación de parálisis¹⁶, de suerte que cualquier arquitectura de desbloqueo debe, por definición, operar sobre la base de reglas de resolución cuya activación no pudo ser enteramente anticipada por las partes al momento de contratar.

Según examinamos en la primera parte de este trabajo, los conflictos societarios que pueden derivar en bloqueo reconocen, al menos, tres grandes categorías:

- i) la colisión entre el interés de los accionistas minoritarios y el interés social;
- ii) la colisión entre los intereses de los accionistas mayoritarios y el interés social y
- iii) la colisión entre los intereses extrasocietarios de distintas facciones de accionistas.

Esta última categoría es la más relevante para el análisis que aquí nos ocupa, pues en ella el conflicto no se plantea respecto del interés social, sino entre intereses particulares de grupos con poder de veto recíproco —supuesto típico de la sociedad paritaria—, lo que impide resolverlo mediante el simple recurso al principio mayoritario. Como lo advertíamos en esa parte, es la propia ley la que pone en manos de los socios mecanismos que, ejercidos abusivamente, generan o agudizan la situación conflictiva, convirtiéndose así el derecho en instrumento de bloqueo en vez de herramienta de gobierno.

Frente a esta realidad, el ordenamiento jurídico societario ha desarrollado históricamente dos grandes tipos de respuesta: la planificación contractual *ex ante*, mediante la incorporación de mecanismos de desbloqueo en los estatutos sociales o en acuerdos de accionistas y la intervención judicial *ex post*, a través de remedios tales como la disolución judicial o la compra forzada de participaciones. La evidencia comparada es, sin embargo, unánime en señalar la insuficiencia de los marcos legales por defecto y la consiguiente necesidad de que sean las propias partes quienes diseñen de manera preventiva los mecanismos adecuados para gestionar el conflicto antes de que este destruya el valor de la empresa.

El propósito del presente capítulo es, precisamente, sistematizar dicho espectro de mecanismos, evaluarlos desde una perspectiva de derecho comparado y proponer criterios para su diseño óptimo. A tal efecto, pueden distinguirse tres grandes categorías funcionales: los mecanismos de preservación de la empresa, los mecanismos contractuales de salida y los remedios judiciales; con-

¹⁶ HART (2017) pp. 1731-1752.

cluyendo con una propuesta de arquitectura contractual escalonada y los principios que deben orientar tanto el diseño privado como la actuación legislativa en la materia.

II.2. *La arquitectura escalonada como principio rector del diseño antibloqueo*

Antes de examinar cada mecanismo en particular, conviene establecer el principio organizador que debe presidir su diseño e implementación. La doctrina especializada es, al respecto, concordante: el diseño óptimo no consiste en la identificación de un instrumento único y universal –que, como veremos, no existe–, sino en la articulación de una arquitectura escalonada que avance progresivamente desde instrumentos cooperativos hacia mecanismos adjudicativos, reservando los remedios más drásticos para los supuestos en que los anteriores hayan fracasado¹⁷.

Esta opción metodológica descansa, a su vez, sobre una premisa normativa de primer orden: la preservación de la empresa como unidad económica es, en principio, preferible a su liquidación. El bloqueo societario no equivale, salvo en sus manifestaciones más extremas, a la destrucción irreversible de la relación societaria; antes bien, muchos conflictos de este tipo son susceptibles de resolución si se activan de manera oportuna los mecanismos adecuados. El error recurrente que la doctrina comparada identifica en el diseño contractual –y que queremos enfatizar desde el inicio– consiste, precisamente, en sobre-dimensionar un mecanismo específico (*v.gr.*, la cláusula *shotgun*) como si fuera capaz de resolver por sí solo cualquier situación de bloqueo o en reaccionar *ex post* frente al conflicto en lugar de diseñar *ex ante* estructuras institucionales para gestionarlo.

La segunda razón que justifica el enfoque escalonado es de naturaleza estrictamente estratégica: la mera existencia de mecanismos de salida drásticos actúa como poderoso incentivo para que las partes alcancen acuerdos en las etapas previas, de suerte que –paradójicamente– la incorporación de cláusulas de salida severas hace menos probable que estas deban activarse¹⁸.

¹⁷ La denominación “arquitectura escalonada” es recogida por la doctrina comparada con distintas formulaciones, pero responde a una misma racionalidad. Véase SCHERER (2018) p. 77 y FIELD (1974) p. 1007.

¹⁸ ALMLOFF (2022) p. 199; BELL (2021) p. 11; DUFFY (2008) p. 19 y BAMONTE (2004) pp. 621-650. Esta racionalidad transforma el diseño de los mecanismos antibloqueo en un instrumento de gobernanza preventiva, cuya eficacia no se mide solo por su capacidad para resolver el bloqueo cuando este se produce, sino, también, por su aptitud para reducir la probabilidad misma de que surja. Esta insuficiencia de planificación previa tiene consecuencias directas sobre los costos de resolución del conflicto, toda vez que cuando los socios omiten anticipar las contingencias relevantes

Atendido lo anterior, en lo que sigue pretendemos ordenar los mecanismos disponibles en una secuencia funcional de tres niveles –preservación de la empresa, salida contractual y remedios judiciales–, dentro de cada uno de los cuales los instrumentos se organizan de menor a mayor intensidad interventora, conforme al principio de subsidiariedad que debe presidir la gestión de cualquier conflicto societario.

II.3. Mecanismos de preservación de la empresa

Los mecanismos de preservación tienen por objetivo restablecer la capacidad decisoria de la organización sin alterar su estructura de propiedad. Responden a la premisa de que no todo bloqueo societario refleja una ruptura definitiva de la cooperación entre los socios. En efecto, en numerosas ocasiones, el conflicto surge en torno a decisiones específicas que, aun siendo relevantes, no implican necesariamente la destrucción irreversible de la relación societaria. En tales circunstancias, la solución jurídicamente más eficiente no consiste en reorganizar la propiedad de la empresa, sino en habilitar a la organización para continuar funcionando mientras se resuelve el desacuerdo.

a. El periodo de reflexión (cooling-off period)

El mecanismo más elemental de preservación es el periodo de reflexión, que otorga a las partes un plazo –que puede variar de días a semanas según la materia y la urgencia del asunto– para resolver sus diferencias sin que la mera existencia del desacuerdo desencadene consecuencias adversas inmediatas. Su función es separar el conflicto operativo de la crisis institucional desde el momento en que, al eximir de manera transitoria a los socios de las consecuencias del desacuerdo, se genera el espacio necesario para que las diferencias sean abordadas con la racionalidad y la distancia que con frecuencia se pierde en el fragor del conflicto¹⁹.

y contratar soluciones a medida, quedan expuestos a los remedios legales por defecto que, en la mayoría de los ordenamientos –el nuestro incluido–, son profundamente inadecuados para las necesidades específicas de las sociedades cerradas. BELL (2021) p. 2. Con igual expresividad, ALSALEH (2019) p. 19. La práctica del foro corrobora lo dicho: el porcentaje de sociedades cerradas con conflictos societarios que carecen de mecanismos pactados de desbloqueo es significativamente superior al que cabría esperar de operadores jurídica y económicamente racionales, lo que confirma la subestimación sistemática del conflicto que la doctrina ha documentado con expresiones tan elocuentes como que “pocos novios dedican mucho tiempo a planificar su divorcio”.

¹⁹ SCHERER (2018) p. 26. La expresión “válvula de descompresión” que emplea la doctrina alemana para referirse a este mecanismo resulta particularmente ilustrativa de su función sistémica.

Estimamos que este mecanismo –de apariencia simple, pero de eficacia notable en la práctica– debería incorporarse con carácter obligatorio en todo pacto de accionistas de sociedades cerradas, como primera línea de defensa ante el bloqueo. Su incorporación no exige técnica jurídica compleja, bastando con establecer que ante la existencia de un desacuerdo que no hubiere podido resolverse en el órgano competente, las partes dispondrán de un plazo determinado para negociar de buena fe una solución, durante el cual la sociedad continuará operando conforme al presupuesto o resoluciones del periodo anterior.

b. El escalonamiento

El escalonamiento consiste en referir la disputa a niveles jerárquicos superiores cuando el órgano en que se produjo el bloqueo no logra resolverlo. Su racionalidad es relativamente simple: muchas controversias que parecen irresolubles en niveles operativos encuentran solución cuando son abordadas por actores con mayor capacidad estratégica o con una visión más amplia de los intereses de la empresa y de sus socios²⁰.

En nuestra opinión, la eficacia de este mecanismo depende críticamente de dos condiciones: que los niveles jerárquicos a los que se eleva el conflicto tengan efectiva capacidad decisoria y no sean solo formales y que se establezcan plazos precisos para cada etapa, de manera que el proceso no se convierta en una prolongación dilatoria del conflicto. En el caso de las *joint ventures* corporativas –es decir, aquellas en que los socios son personas jurídicas–, el escalonamiento hasta los órganos de administración de las matrices de los socios permite con frecuencia destrabar conflictos que, vistos desde la perspectiva de la filial, parecían insolubles.

c. La mediación y el arbitraje

La mediación es un mecanismo de resolución flexible y consensual en que un tercero neutral asiste a las partes para alcanzar un acuerdo negociado, sin imponer una solución. Su ventaja principal reside en su capacidad para preservar relaciones comerciales de largo plazo y para generar soluciones creativas –como la reorganización de la estructura de propiedad, la redefinición del objeto social o la incorporación de reglas sustantivas predeterminadas– que difícilmente podrían surgir en un proceso adjudicativo²¹. Sin embargo, la mediación presenta

²⁰ La evidencia empírica es contundente al respecto: OBGOLTS (2019) p. 14 (citando datos de Water Street Partners), reporta que el mecanismo de escalonamiento fue utilizado en el 88 % de los dieciocho acuerdos de *joint venture* analizados, convirtiéndolo en el instrumento de preservación más frecuentemente pactado. Este dato es significativo porque sugiere que los operadores prácticos reconocen en el escalonamiento la primera línea de defensa ante el bloqueo.

²¹ SCHERER (2018) p. 30.

un límite evidente: su éxito depende de la voluntad cooperativa de las partes. Cuando el conflicto societario se encuentra en una fase avanzada de deterioro relacional, puede convertirse simplemente en una etapa adicional dentro de un proceso inevitable de ruptura, con el consiguiente costo de tiempo y recursos que ello implica.

El arbitraje, en cambio, es un mecanismo heterocompositivo que produce una decisión vinculante. Su utilización en el contexto de conflictos societarios ha experimentado una notable expansión en las últimas décadas, en particular en la práctica de nuestro derecho donde –al amparo del art. 227 del *Código Orgánico de Tribunales*– los conflictos entre socios y accionistas son de arbitraje forzoso. No obstante ello, la adecuación del arbitraje como mecanismo de resolución del *deadlock* depende fundamentalmente del tipo de conflicto de que se trate. Y así, por ejemplo, resulta particular eficaz para resolver controversias de carácter jurídico o interpretativo, pero su idoneidad es más discutible cuando el conflicto versa sobre decisiones empresariales de carácter estratégico, pues el árbitro se ve obligado a sustituir el juicio comercial de los socios, lo que puede generar soluciones formalmente correctas desde el punto de vista jurídico, pero cuestionables desde la perspectiva empresarial²².

d. El voto dirimente (*casting vote*)

El voto dirimente consiste en atribuir a un sujeto predeterminado –*v.gr.* el presidente del directorio– un voto adicional que resuelve los empates en los órganos colegiados²³. Constituye, en cierto modo, la solución más directa al bloqueo decisorio: en lugar de buscar un acuerdo entre las partes, introduce en el órgano un mecanismo de desempate que garantiza la adopción de la decisión.

La objeción conceptual más relevante que esta figura suscita –y que el diseño contractual debe abordar de forma cuidadosa– consiste en que, en estructuras de propiedad paritaria, otorgar de manera permanente el voto decisorio a uno de los socios o a un director elegido con sus votos puede equivaler, en la práctica, a atribuirle el control efectivo de la sociedad, desnaturalizando así la lógica paritaria originalmente acordada. Por esta razón, la práctica contractual suele limitar la aplicación del voto dirimente a materias de gestión ordinaria, excluyendo de forma clara decisiones estructurales tales como: modificaciones de estatutos,

²² FIELD (1974) p. 1000; DUFFY (2008) p. 19. La observación es en particular relevante para el derecho chileno, donde el arbitraje societario ha experimentado una notable expansión práctica al amparo del art. 227 del *Código Orgánico de Tribunales*. Con todo, la naturaleza del conflicto de *deadlock* hace que su utilidad sea en todo caso circunscrita a las controversias de índole jurídica o interpretativa, mas no a aquellas que involucran decisiones estratégicas de gestión.

²³ SCHERER (2018) p. 40.

aumentos o reducciones de capital, transformación, división, fusión y disolución de la sociedad²⁴. En el derecho chileno, esta restricción es adicionalmente relevante por cuanto el art. 67 de la LSA impone mayorías calificadas para algunas materias, cuya exigencia no puede ser suplantada por el mecanismo del voto dirimente.

e. Las regulaciones sustantivas predeterminadas

Quizá el mecanismo preventivo de mayor eficacia práctica consiste en acordar, al momento de constituir la sociedad o celebrar el pacto de accionistas, las reglas que regirán en caso de desacuerdo sobre materias específicas, sustituyendo la necesidad de acuerdo por una solución automática. Así, por ejemplo, en caso de desacuerdo sobre la distribución de utilidades, puede estipularse que se distribuirá un porcentaje determinado de las utilidades del ejercicio (*v.gr.* dividendo mínimo obligatorio) o que, ante la imposibilidad de aprobar el presupuesto anual, regirá automáticamente el del ejercicio anterior²⁵.

Este mecanismo tiene la virtud de transformar el bloqueo potencial en una regla sustantiva preestablecida, eliminando el conflicto antes de que se produzca. Su limitación fundamental, sin embargo, reside en la imposibilidad de anticipar *ex ante* la totalidad de los escenarios conflictivos relevantes en contextos empresariales dinámicos: las reglas predeterminadas pueden devenir en inadecuadas ante cambios significativos en las condiciones del negocio o en la situación de los socios. Esta limitación no resta valor al mecanismo, pero sí aconseja que las regulaciones sustantivas predeterminadas se diseñen de manera flexible y se combinen con los demás instrumentos que aquí analizamos.

II.4. Mecanismos contractuales de salida: *eficiencia y adjudicación del control*

Cuando los mecanismos de preservación fracasan –o cuando el grado de deterioro de la relación societaria es tal que la cooperación se ha tornado inviable– el diseño institucional debe asumir una premisa distinta: la relación ya no puede preservarse y, por tanto, el objetivo del mecanismo antibloqueo pasa a ser la organización de una separación ordenada entre los socios.

Los mecanismos contractuales de salida tienen, precisamente, ese propósito, en cuanto buscan determinar quién sale, en qué condiciones y a qué precio, sin necesidad de recurrir a la intervención de los tribunales.

²⁴ CLAR (2019) pp. 19 y 22.

²⁵ SCHERER (2018) p. 39. Este mecanismo encuentra un cierto paralelo en la práctica chilena de los “acuerdos de accionistas” o “pactos de socios”.

El fundamento de estos mecanismos reside en el principio de autonomía privada. Si las partes han previsto libremente las condiciones de su separación, los tribunales deben respetar y hacer cumplir esa previsión. La doctrina comparada distingue, en términos generales, entre mecanismos de adjudicación interna –aquellos en que el control es adquirido por uno de los propios socios– y mecanismos de venta a terceros –aquellos en que la empresa se transfiere a un adquirente externo–²⁶. Dentro del primer grupo, que es el de mayor relevancia práctica en las sociedades paritarias, se encuentran las distintas variantes de la cláusula *buy-sell*, las opciones de compra y venta, y los mecanismos de subastas.

a. La cláusula *shotgun*
(ruleta rusa)

La cláusula *shotgun* –denominada también “ruleta rusa” o “cláusula duelo”– es, con diferencia, el mecanismo de salida más estudiado en la literatura comparada y el más frecuentemente pactado en la práctica contractual de las sociedades cerradas. Su mecánica es conceptualmente elegante: un socio (el oferente) propone un precio por participación; el receptor debe elegir entre vender sus acciones a ese precio o comprar las del oferente en los mismos términos²⁷. La originalidad institucional del mecanismo radica en que el oferente se ve obligado a proponer un precio cuyo contenido económico le resulta potencialmente adverso: si lo fija demasiado bajo, el destinatario optará por comprar sus acciones; si lo fija demasiado alto, quedará obligado a comprar las del destinatario a un precio superior al que él mismo asignaba al negocio.

Como lo observara el juez Frank Easterbrook en *Valinote v. Ballis* (7.º Cir., 2002): “la posibilidad de que quien fija el precio pueda ser forzado tanto a comprar como a vender mantiene honesto al primer actor”²⁸. Esta estructura de incentivos opera como una forma institucional de autorregulación en la fijación del precio, que sustituye la intervención de expertos o tribunales por un mecanismo de revelación estratégica de valor. A las ventajas señaladas se añaden las de celeridad y economía: una parte puede activar el mecanismo de manera uni-

²⁶ BELL (2021) p. 4.

²⁷ SCHERER (2018) p. 60. La expresión “yo corto, tú eliges” a que alude la doctrina comparada remite a la intuición de equidad distributiva que subyace en el mecanismo: quien establece el precio queda expuesto a sus propios términos, lo que genera el incentivo para proponer un valor razonable.

²⁸ LANDEO & SPIER (2014) p. 7, citando *Valinote v. Ballis*, United States Court of Appeals, Seventh Circuit, 2002. La observación del juez Frank Easterbrook resume con singular precisión la lógica detrás de la estructura de incentivos del mecanismo, que la doctrina económica ha formalizado bajo el concepto de “revelación estratégica de valor”.

lateral, sin necesidad de tasadores externos ni procedimientos contenciosos prolongados²⁹.

Con todo, la cláusula *shotgun* presenta limitaciones estructurales que no deben soslayarse.

La investigación experimental de Claudia Landeo y Kathryn Spier ha demostrado que, bajo condiciones de información simétrica, el mecanismo produce resultados equitativos (división aproximadamente 50/50) con alta eficiencia (90-95 %). Pero bajo información asimétrica –supuesto que se da con frecuencia cuando uno de los socios gestiona de forma directa la empresa– la eficiencia cae al 60-70 % y la distribución se sesga de modo sistemático en favor del socio mejor informado³⁰. El problema se agrava en presencia de asimetrías de liquidez: si uno de los socios tiene dificultades financieras y el otro lo sabe, este último puede formular una oferta artificialmente baja, confiado en que el primero no podrá adquirir sus acciones, aunque las considere subvaloradas³¹.

b. El *texas shoot-out*
y el *mexican shoot-out*

El *texas shoot-out* es una variante de la cláusula *buy-sell* que introduce un proceso de puja competitiva: cada socio tiene el derecho de presentar una oferta indicando el precio al que está dispuesto a comprar la totalidad de las acciones del otro, y el destinatario puede aceptarla o presentar una contraoferta a un precio más alto. Este proceso puede continuar en múltiples rondas hasta que uno de los socios acepta³². Su principal ventaja sobre la ruleta rusa es que garantiza la mayor igualdad de oportunidades posible entre los socios y asegura

²⁹ LANDEO & SPIER (2014) pp. 7-8.

³⁰ LANDEO & SPIER (2014) pp. 18-21. Los experimentos de Claudia Landeo y Kathryn Spier constituyen la evidencia empírica más sistemática disponible sobre la eficiencia comparada de los mecanismos de salida, y sus conclusiones son ampliamente citadas en la literatura jurídica y económica. Para un análisis crítico de la metodología experimental, véase CRAMTON, GIBBONS & KLEMPERER (1987).

³¹ OBGOLTS (2019) p. 18. La solución más precisa para el problema de la asimetría de información fue propuesta por Claudia Landeo y Kathryn Spier, y consiste en asignar de manera judicial el rol de oferente al socio mejor informado: sus experimentos demuestran que esta asignación aumenta de manera estadísticamente significativa ($p = .02$) la tasa de adjudicación equitativa. LANDEO y SPIER (2014) p. 41. La asignación judicial del rol de oferente al socio mejor informado tiene, adicionalmente, la virtud de no exigir la determinación previa del valor de la empresa por un perito externo –tarea que, como analizamos infra, constituye por sí sola una fuente de conflicto y destrucción de valor–, sino de aprovechar la información privada del propio socio para generar un precio que se aproxima al valor real del negocio. En *Kinzie v. Dells* (British Columbia Supreme Court, 2010), el tribunal recogió expresamente este criterio.

³² SCHERER (2018) pp. 65-66.

que sea adquirida la empresa por quien asigna un mayor valor a su continuidad, reduciendo el riesgo de adjudicaciones ineficientes.

El *mexican shoot-out* –o subasta de sobre cerrado– opera de manera diversa: cada socio presenta, ante un tercero independiente (notario, árbitro o entidad financiera), una oferta sellada con el precio máximo que está dispuesto a pagar. El tercero abre los sobres de manera simultánea y el socio que ofreció más adquiere la participación del otro al precio por él indicado³³. Una variante sofisticada de este mecanismo –denominada *Baseball Arbitration*– prevé que el tercero determine previamente el valor justo de las acciones y que gane el sobre más cercano a ese valor, lo que crea un incentivo para que ambas partes presenten ofertas realistas y desalienta la formulación de ofertas extremas³⁴. Todos estos mecanismos reducen el margen para la manipulación estratégica, aunque comparten el presupuesto de que los socios cuenten con capacidades financieras relativamente comparables.

c. El remate inglés y el remate holandés

Junto a las variantes señaladas, la teoría de subastas –disciplina que ha alcanzado plena madurez académica desde los trabajos seminales de Vickrey– ofrece dos instrumentos de particular relevancia para el desbloqueo societario; a saber: el *remate inglés* y el *remate holandés*, cuya aplicación al contexto de las sociedades cerradas permite abordar con mayor precisión los problemas de asimetría informativa y de liquidez que afectan a los mecanismos tradicionales.

El *remate inglés* –o subasta ascendente– es el sistema de puja más conocido en la práctica: el precio parte de un mínimo y asciende de manera progresiva mediante ofertas sucesivas, adjudicándose las participaciones al licitante que alcanza el precio más alto. Su propiedad más valiosa en el contexto societario es la denominada “revelación progresiva de valor”. Ello por cuanto, a diferencia de la cláusula *shotgun*, donde el precio se fija en un solo acto, el proceso ascendente de pujas permite que la información privada de cada socio sobre el valor real del negocio se incorpore de forma gradualmente al precio final. Esta propiedad hace que el *remate inglés* tienda a adjudicar el control societario al socio que genuinamente más valora la continuidad del negocio, convirtiéndolo en el mecanismo más adecuado cuando los socios tienen información comparable sobre el negocio, pero valoraciones subjetivas distintas. Su principal limitación consiste

³³ SCHERER (2018) p. 72.

³⁴ *Op. cit.* p. 75. El mecanismo disuasorio constituye, desde la perspectiva del análisis económico del derecho, una internalización del costo de la conducta oportunista: quien activa el procedimiento de manera estratégica asume una penalización proporcional que neutraliza el incentivo para el bloqueo artificial.

en la posibilidad de que el socio con menor capacidad financiera se vea forzado a abandonar la puja antes de alcanzar su verdadera valoración, produciendo una adjudicación financieramente determinada y no valorativamente óptima.

El *remate holandés* –o subasta descendente– opera en sentido inverso: el precio parte de un máximo establecido de forma externa –habitualmente el valor de tasación independiente de la empresa– y desciende de modo progresivo hasta que uno de los socios acepta adquirir las participaciones al precio vigente en ese momento. Este diseño genera una estructura de incentivos radicalmente distinta: dado que el precio decrece con el tiempo, el primer socio en aceptar debe calcular con precisión el momento óptimo de intervención, lo que lo obliga a revelar de forma implícita su valoración real del negocio. Su principal ventaja frente a la cláusula *shotgun* reside en su neutralidad respecto de la asignación del rol inicial –pues ninguno de los socios formula la oferta, sino que ambos reaccionan a un precio establecido de manera objetiva–, lo que lo hace especialmente adecuado para los casos de asimetría informativa. Sus desafíos propios consisten en la determinación del precio inicial máximo –cuya fijación excesivamente alta o baja distorsiona el proceso– y en el diseño de la velocidad de descenso del precio, que debe calibrarse para asegurar que los socios puedan evaluar de forma adecuada su posición antes de decidir.

La elección entre estos mecanismos de subasta depende, en definitiva, de las características específicas de la relación societaria en cuestión. Como criterio general, puede postularse que el *remate holandés* con tasación pericial previa es preferible cuando predominan las asimetrías informativas; el *remate inglés* con exigencia de acreditación financiera, cuando los socios tienen información comparable; y cualquiera de los mecanismos *shotgun* con las correcciones pertinentes, cuando las condiciones de simetría son razonablemente satisfechas.

d. Las opciones de compra y venta (*call* y *put options*)

Las opciones de compra (*call options*) y venta (*put options*) son instrumentos contractuales que otorgan a uno de los socios el derecho de comprar o vender la participación del otro a un precio predeterminado, dentro de un plazo establecido. Su principal virtud radica en la previsibilidad jurídica que ofrecen: cuando el acuerdo define con suficiente precisión los mecanismos de valoración, los plazos de ejercicio y las garantías de pago, las opciones permiten ejecutar la salida sin necesidad de recurrir a procedimientos contenciosos.

Sin embargo, la eficacia de estos instrumentos depende críticamente de la calidad de su diseño contractual. Si los procedimientos de valoración no están suficientemente definidos, o si las condiciones de pago carecen de garantías adecuadas, la opción puede convertirse en el punto de partida de una nueva controversia entre los socios.

e. Las cláusulas de arrastre y acompañamiento
(*drag-along* y *tag-along*)

Las cláusulas de arrastre (*drag-along*) permiten al socio mayoritario obligar a los minoritarios a vender sus acciones en las mismas condiciones cuando aquel encuentra un comprador para la totalidad de la empresa. Las cláusulas de acompañamiento (*tag-along*), en cambio, otorgan al minoritario el derecho de adherirse a la venta del mayoritario en iguales términos, evitando que el control sea transferido a un tercero sin ofrecerle la posibilidad de salir en condiciones equivalentes³⁵. En el contexto del bloqueo societario, estas cláusulas adquieren especial relevancia cuando la parálisis afecta a una sociedad en que uno de los socios posee una participación mayoritaria y el otro – pese a ser minoritario – ejerce un poder de veto estatutario o contractual. En tal caso, la cláusula de arrastre permite al mayoritario superar el bloqueo transando la totalidad de la empresa a un tercero interesado.

f. El derecho de separación
o retiro

El derecho de separación o retiro –la facultad del socio de exigir que la sociedad adquiriera su participación a valor razonable– es un mecanismo de salida de base legal que puede ser reforzado y precisado contractualmente. En nuestro medio se encuentra regulado en el art. 69 y ss. de la LSA y su ejercicio se vincula a determinadas causales taxativas que, en la práctica, limitan de forma considerable su utilidad como instrumento de desbloqueo. Su principal limitación es el riesgo de activación simultánea por todos los socios, pues si el valor de rescate supera el de mercado de las acciones, los socios tendrán incentivos para ejercerlo en forma concurrente, comprometiendo la solvencia de la sociedad. Por esta razón, en el diseño contractual de mecanismos antibloqueo, el derecho de separación suele operar como instrumento de última instancia, subsidiario respecto de los mecanismos de adjudicación interna ya examinados.

II.4. Remedios judiciales:
de la abstención a la intervención correctiva

a. La reticencia judicial
y sus fundamentos

Cuando los mecanismos contractuales de preservación y salida fracasan –o cuando simplemente no han sido previstos– la resolución del bloqueo queda en ma-

³⁵ ALMLOFF (2022) p. 186. Para un tratamiento de los pactos de accionistas en el derecho chileno, véase UGARTE (2016) y LAGOS (2023).

nos de los tribunales. La actitud histórica de la judicatura ante el bloqueo societario ha sido, y así lo acredita la experiencia comparada, notablemente cautelosa. En el derecho anglosajón esta reticencia ha sido caracterizada con expresividad singular: los tribunales adoptan una actitud “decididamente indiferente” ante los problemas reales del bloqueo y son reacios a intervenir por el solo motivo de que los principales de una sociedad están bloqueados, porque las meras alegaciones de bloqueo corporativo “no hacen hervir la sangre de los jueces”³⁶.

Esta cautela judicial tiene fundamentos legítimos que la doctrina reconoce con franqueza. La intervención temprana puede ser contraproducente si el bloqueo es transitorio o si las partes están utilizando el litigio como herramienta de negociación, lo que los tribunales comprenden con perspicacia. Se agrega a ello que los jueces carecen, de forma habitual, del conocimiento especializado necesario para adoptar decisiones empresariales complejas: la determinación de estrategias comerciales, la evaluación de proyectos de inversión o la definición de políticas financieras son materias que exceden la competencia natural de los órganos jurisdiccionales. Sin embargo, esta reticencia tiene, también, un costo evidente, ya que, en ausencia de intervención oportuna, las partes en conflicto recurren con frecuencia a medidas de “autotutela” agresivas y destructivas que dañan a la empresa más de lo que lo haría una intervención judicial calibrada³⁷.

b. La resolución parcial mediante el retiro

A nuestro juicio –y por razones cuyo desarrollo escapa a los límites de este trabajo– el retiro de un socio a cuyo respecto se han incumplido obligaciones derivadas del contrato de sociedad es consecuencia de la aplicación de las reglas generales de derecho civil patrimonial. Específicamente, ello es fruto de la resolución³⁸ del contrato de sociedad ocurrida en virtud del cumplimiento de la *condición resolutoria tácita* (art. 1489 del *Código Civil*).

Lo anterior supone, naturalmente, que el socio o accionista que demanda la resolución parcial haya sido víctima de la infracción de obligaciones por

³⁶ BAMONTE (2004) pp. 626-628. La postura de los tribunales de Illinois descrita por Thomas Bamonte –“mere allegations of corporate deadlock do not get the judicial blood boiling”– ha sido calificada por la doctrina como una expresión del principio de subsidiariedad de la intervención judicial, que privilegia la autonomía de las partes para resolver sus conflictos internos antes de someter la cuestión a la jurisdicción ordinaria.

³⁷ BELL (2021) p. 11.

³⁸ Para excluir el efecto retroactivo de la resolución en los contratos de tracto sucesivo, se dice que estos “terminan” y no se “resuelven”. Sin embargo, más allá de la utilidad de la nomenclatura, en lo sustantivo ambas denominaciones reconducen al efecto de la condición resolutoria cumplida, que es lo que aquí nos interesa.

parte de otros socios o de la propia sociedad, sin importar que estas hayan sido expresamente pactadas o que provengan de la naturaleza de la obligación que emana de la convención en el caso concreto; lo anterior, sobre la base de lo prevenido por el art. 1546 del *Código Civil*; disposición que, en lo tocante a las sociedades anónimas, debe relacionarse en especial con el art. 30 de la LSA, según lo comentado más atrás.

c. La exclusión

Sobre la base de los mismos institutos que fundamentan el mecanismo anterior, pensamos que excluir a uno o más accionistas es también un posible camino que, al mismo tiempo, evita el desenlace más gravoso consistente en la disolución de la sociedad. En nuestro medio, así se ha fallado por algunos tribunales arbitrales, sin que las pertinentes sentencias hayan sido revocadas o modificadas por tribunales superiores.

En este caso, no es el socio quien decide abandonar la sociedad, sino la propia sociedad o los demás socios quienes imponen su salida bajo determinadas circunstancias.

Este mecanismo suele vincularse a supuestos tales como incumplimientos graves de obligaciones societarias, conductas obstructivas sistemáticas, conflictos de interés relevantes o situaciones que comprometen la continuidad del negocio.

Desde el punto de vista económico, la *exclusión* puede resultar un instrumento eficaz para proteger a la sociedad frente a comportamientos oportunistas de uno de los accionistas. No obstante, su utilización debe ser cuidadosamente regulada para evitar que se transforme en un mecanismo de apropiación indebida del valor económico generado en conjunto por los socios.

d. La disolución judicial: presupuestos y límites

La disolución judicial es el remedio más drástico disponible en los ordenamientos que contemplan la intervención jurisdiccional ante el bloqueo. Su lógica no se funda en la existencia de una conducta ilícita por parte de los socios, sino en la constatación de que la sociedad ha dejado de cumplir su función económica esencial. En ese sentido, la disolución es un remedio de naturaleza objetiva, que puede prescindir de la imputabilidad del conflicto y atender, exclusivamente, a la inviabilidad institucional de la organización.

El hito fundamental en la evolución de este remedio fue la decisión de la Cámara de los Lores en *Ebrahimi v. Westbourne Galleries Ltd.* (1972), que extendió el estándar de la disolución por causa “justa y equitativa” a hipótesis en que las consideraciones de carácter personal entre los socios hacen inequitati-

vo insistir en los derechos legales formales, siendo esta extensión especialmente relevante en las sociedades cerradas asimilables a las asociaciones de personas (*quasi-partnerships*)³⁹. Con todo, la jurisprudencia comparada también ha circunscrito esta apertura con límites precisos: un desacuerdo legítimo, por amargo que sea, no justifica por sí solo la disolución, que no puede transformarse en un instrumento para resolver disputas sobre la gestión ordinaria de una compañía⁴⁰.

En nuestro derecho, la hipótesis de disolución por paralización de los órganos sociales creemos que puede articularse a través del art. 103 n.º 3 y art. 105 de la LSA, cuya aplicación en el contexto del bloqueo exigiría, en consonancia con el derecho comparado, que la situación revista el carácter de definitiva e insuperable.

También entre nosotros, Pablo Manterola, en su obra *La disolución por causa grave de la sociedad de capital cerrada*, apunta:

“la causa grave a que se refiere el art. 105 puede ser comprendida como un actuar abusivo por parte del accionista mayoritario, y también como la *afectación de las expectativas razonables del minoritario*. Ambas perspectivas arrojan luz desde su propio ángulo, contribuyendo a identificar en qué casos se justificaría este remedio⁴¹. Con todo, es posible afirmar que los tres ejemplos de causa grave ofrecidos por el art. 105 LSA quedan mejor explicados por el punto de vista de las *expectativas razonables*, y he aquí una primera ventaja importante del planteamiento de este trabajo”.

³⁹ BELL (2021) p. 6, citando *Ebrahimi v Westbourne Galleries Ltd.* (House of Lords, 1972). La extensión del estándar de disolución “justa y equitativa” a las *quasi-partnerships* constituye uno de los hitos más significativos de la jurisprudencia anglosajona en materia societaria, cuya influencia se ha extendido a los sistemas de derecho civil a través de la doctrina de las *expectativas legítimas* de los socios.

⁴⁰ BELL (2021) p. 7, citando *McKeough v. McKeough* (Ontario Superior Court of Justice) y p. 8, citando *Animal House Investments v. Lisgar* (Ontario Superior Court of Justice). Ambos fallos son representativos de la postura jurisprudencial dominante en el *common law*, que reserva la disolución para los supuestos de ruptura definitiva e irreversible de la relación societaria. La jurisprudencia sintetizada en *Macreanu v. Godino* (Ontario, 2020), identifica cuatro circunstancias que pueden justificar la disolución por bloqueo: (i) pérdida de confianza justificable entre las partes; (ii) bloqueo que impide toda esperanza razonable de reconciliación; (iii) ruptura de una relación análoga a la *partnership* y (iv) derrota de las expectativas razonables de los socios, cuando la entidad del perjuicio es suficientemente grave para justificar el remedio solicitado. BELL (2021) pp. 9-10. El estándar de “expectativas razonables” desarrollado por la jurisprudencia ofrece una herramienta interpretativa de notable flexibilidad, que podría tener cabida en el derecho chileno a través de la doctrina de la causa y los deberes de lealtad y buena fe en las relaciones societarias, según la sistematización propuesta en la primera parte de este trabajo.

⁴¹ MANTEROLA (2022) p. 28. La cursiva es nuestra.

El mismo autor añade:

“es indiferente el cuerpo normativo que se infringe: legal, administrativo, estatutario o extraestatutario. El ‘perjuicio’ que exige el precepto consistirá en la lesión de *esas expectativas*, lo que no implica acreditar un daño como se exigiría en sede de responsabilidad, sino algo más similar a la trascendencia, es decir, que esas *expectativas* se refieran a puntos relevantes...”.

Y es también por ello que “el perjuicio puede ser sufrido no solo por la sociedad, sino también, y agreguemos principalmente, por los propios accionistas”⁴².

e. El remedio de opresión
y los remedios alternativos a la disolución

Ante el costo destructivo de valor que acarrea la liquidación de una empresa económicamente viable, la tendencia del derecho comparado es la de proveer a los tribunales de un arsenal de remedios alternativos a la disolución, que permitan resolver el conflicto societario preservando la organización. Entre estos remedios, el más flexible y el que mayor desarrollo jurisprudencial ha alcanzado en los sistemas de *common law* es el denominado “remedio de opresión” (*oppression remedy*), que protege las “expectativas razonables” de los socios y habilita al tribunal para ordenar cualquier medida que estime equitativa, incluyendo la compra forzada de participaciones, la reorganización de la estructura de gobierno o la imposición de normas de conducta a los socios⁴³.

Junto al remedio de opresión, los ordenamientos de mayor desarrollo en esta materia han previsto la posibilidad de que los tribunales designen directores o administradores provisionales para desempatar bloqueos decisorios, actuando al mismo tiempo como mediadores para la búsqueda de soluciones alternativas⁴⁴.

f. El problema de la valoración

Un obstáculo que atraviesa transversalmente todos los remedios judiciales en materia de bloqueo es la valoración de las participaciones sociales. Cuando el

⁴² MANTEROLA (2024) pp. 84-85. La cursiva y el énfasis son nuestros.

⁴³ BELL (2021) p. 3.

⁴⁴ BAMONTE (2004) pp. 638-640. Siguiendo la línea de los tribunales de Delaware en *Fulk v. Washington Service Assocs.* (2002), podría explorarse también la implementación judicial *ex post* de procedimientos análogos a la cláusula *shotgun*, con la ventaja de que el tribunal puede diseñar el mecanismo con conocimiento de las asimetrías existentes en la relación societaria concreta, superando así las limitaciones del diseño contractual *ex ante*. LANDEO & SPIER (2014) p. 35, citando *Fulk v. Washington Service Assocs* (Delaware Court of Chancery (2002)).

remedio consiste en una compra forzada –ya sea a instancia de la sociedad, de los demás socios o por mandato judicial–, la determinación del “valor razonable” de las acciones del saliente es, con frecuencia, fuente de una nueva controversia que prolonga y encarece el conflicto original.

A este respecto, la tendencia jurisprudencial –como lo hiciera el tribunal en *Gilvesy Enterprises* (Ontario)– prefiere la transacción real entre socios conocedores del negocio a la opinión “altamente teórica” del tasador externo, reconociendo que los propios socios son con frecuencia los mejor posicionados para determinar el valor de su empresa⁴⁵. Esta preferencia no solo es económicamente coherente –dado que el precio emergente de la interacción estratégica entre los socios captura información privada que ninguna tasación pericial puede replicar–, sino que refuerza la lógica de los mecanismos *shotgun* sobre la tasación por peritos externos.

II.5. Análisis comparado y principios rectores del diseño contractual y legislativo

a. La insuficiencia generalizada de los marcos legales por defecto

Una conclusión que emerge con fuerza del análisis comparado es la insuficiencia generalizada de los marcos legales por defecto para abordar el bloqueo en sociedades cerradas.

La propuesta teórica más elaborada para superar esta insuficiencia consiste en concebir el derecho societario como un “contrato estándar” que reduzca los costos de transacción de los socios. Las reglas legales deberían corresponder a lo que partes racionales habrían pactado si hubieran contado con información perfecta y sin costos de contratación⁴⁶. Cuando la ley no provee este estándar adecuado, los costos de contratación recaen de forma íntegra sobre las partes, con el riesgo de que muchas de ellas –en especial aquellas de menor sofisticación jurídica– queden expuestas precisamente a los remedios legales cuya inadecuación se acaba de constatar. En nuestro derecho, esta consideración tiene

⁴⁵ LANDEO & SPIER (2014) p. 30, citando *Gilvesy Enterprises* (Ontario Superior Court of Justice). La preferencia jurisprudencial por la transacción real entre socios como evidencia de valor –frente a la tasación teórica de peritos externos– es coherente con la lógica de los mecanismos *shotgun*, que precisamente explotan el conocimiento privado de los socios para generar precios eficientes.

⁴⁶ ALMLOFF (2022) p. 195. La propuesta de Johan Almlöf de conceptualizar el derecho societario como un “contrato estándar” que reduzca los costos de transacción es particularmente pertinente para el debate legislativo chileno sobre la modernización de la LSA, que podría aprovechar la experiencia comparada para incorporar reglas dispositivas en materia de mecanismos de desbloqueo, en especial para las sociedades anónimas cerradas.

especial pertinencia de cara a una eventual reforma de la LSA que podría incorporar reglas dispositivas en materia de mecanismos de desbloqueo para las sociedades anónimas cerradas, tomando como modelo algunas de las experiencias comparadas que hemos pretendido sistematizar en este trabajo.

b. Los principios rectores del diseño contractual

La síntesis del análisis comparado permite identificar cuatro principios que deben presidir el diseño de los mecanismos de desbloqueo en los acuerdos o pactos de accionistas:

- *Principio de escalonamiento*: los mecanismos deben organizarse en una secuencia progresiva que comience con soluciones de baja intensidad interventora (periodo de reflexión, escalonamiento, mediación, voto dirimente) y que gire hacia instrumentos de mayor intensidad (mecanismos de salida, disolución judicial), de suerte que cada nivel se active solo cuando el anterior ha resultado ineficaz.
- *Principio de definición precisa*: el acuerdo debe definir con exactitud qué constituye un “bloqueo” para los efectos de activar los mecanismos previstos, evitando tanto la activación prematura ante desacuerdos menores como la incertidumbre sobre cuándo procede el recurso a remedios más drásticos. En particular, conviene distinguir entre los supuestos de empate en votaciones sucesivas y los de ausencia deliberada de *quorum* o de convocatoria a reuniones –manifestación esta del abuso de derechos societarios que examinamos en la primera parte de este trabajo–.
- *Principio de continuidad operativa*: el acuerdo debe prever cómo continúan las operaciones ordinarias durante el periodo de resolución del bloqueo, impidiendo que la mera existencia del conflicto paralice la actividad empresarial.
- *Principio de proporcionalidad*: los mecanismos de salida deben diseñarse de modo que el costo de activarlos sea proporcional a la gravedad del bloqueo, desincentivando la activación oportunista.

c. La oponibilidad de los mecanismos pactados y la brecha de ejecución

Un problema recurrente en el análisis comparado es el de la eficacia de los pactos parasociales frente a la sociedad y frente a terceros, así como el de la ejecutabilidad procesal de los mecanismos de salida convenidos. Los pactos que se mantienen reservados entre los socios no son oponibles a la sociedad en cuanto tal, lo que limita su eficacia a las relaciones entre los socios que los suscribieron. La

doctrina ha explorado la figura de los “pactos omnilaterales” –aquellos en que coinciden subjetivamente todos los socios de la sociedad y las partes del acuerdo– como vía para superar esta limitación y dar plena oponibilidad a los mecanismos antibloqueo pactados.

En cuanto a la “brecha de ejecución”, conviene destacar que la sola existencia de un mecanismo de salida válido y exigible no garantiza que pueda hacerse cumplir cuando el socio renuente se niega a firmar el contrato de compraventa o a concurrir al acto de traspaso. Sin perjuicio de la existencia, entre nosotros, del procedimiento ejecutivo de las obligaciones de hacer, pensamos que la superación de este obstáculo aconseja una reforma procesal que dote a los tribunales de herramientas adecuadas para compeler el cumplimiento de los mecanismos pactados o, bien, el diseño contractual de alternativas que no dependan de la cooperación del socio renuente –como la designación de un mandatario especial irrevocable o la constitución de garantías reales sobre las participaciones sociales–.

CONCLUSIONES

1. Los conflictos societarios no constituyen una patología excepcional del contrato de sociedad, sino una consecuencia estructural de la tensión irreducible entre el principio mayoritario y los derechos particulares del socio. El ordenamiento jurídico no puede suprimir esa tensión, pero sí disciplinarla. Así, según sistematizamos en la primera parte de este trabajo, la exigencia de que el ejercicio del voto se ajuste a la causa típica del contrato de sociedad y respete los intereses de los demás accionistas –según lo ordena explícitamente el art. 30 de la LSA– impone un límite material al poder de la mayoría y un límite funcional al poder de obstrucción de la minoría, cuya transgresión –con independencia de cuál de las doctrinas examinadas se adopte como fundamento– genera responsabilidad y habilita los remedios impugnatorios y, en su caso, resarcitorios que el mismo ordenamiento prevé.
2. La determinación de si una conducta societaria es o no jurídicamente legítima exige, a nuestro juicio, una distinción que el análisis comparado con frecuencia soslaya y que constituye el énfasis dogmático de la primera parte de este trabajo. No es lo mismo la colisión entre el interés individual de un accionista y el interés social –en que debe prevalecer este último, por ser la causa común que vincula a todos los socios– que la colisión entre los intereses particulares de facciones de accionistas –en que el juicio de legitimidad debe construirse sobre la base de la causa del contrato entendida en sentido objetivo, es decir,

- como el supuesto de hecho normativamente suficiente para justificar el efecto jurídico perseguido—. Solo desde esa distinción es posible evitar tanto la instrumentalización del “interés social” como coartada para legitimar decisiones mayoritarias arbitrarias, cuanto el uso abusivo de los derechos de minoría como mecanismo de extorsión o de apropiación indebida del valor generado conjuntamente por los socios.
3. El bloqueo o *deadlock* societario es un riesgo estructural inherente a las sociedades cerradas de estructura paritaria, explicable desde la teoría de contratos incompletos e irresoluble mediante marcos legales por defecto. La disolución –remedio más frecuente en la ley– es también el más destructivo de valor. La arquitectura óptima de respuesta es escalonada y progresiva: parte de mecanismos de preservación (periodos de reflexión, escalonamiento, mediación, voto dirimente, retiro, exclusión), avanza hacia instrumentos de salida (cláusulas *shotgun*, *texas shoot-out*, subastas, opciones) y solo en último término recurre a la disolución judicial. La mera existencia de mecanismos de salida drásticos opera como incentivo para que las partes alcancen acuerdos en las etapas previas; su ausencia, en cambio, expone a los socios a remedios legales inadecuados que destruyen valor empresarial.
 4. La eficacia de cada mecanismo depende de variables estructurales –simetría informativa, capacidad de liquidez, ejecutabilidad procesal– que el diseño jurídico no puede ignorar. La cláusula *shotgun* es el instrumento de salida más eficiente bajo información simétrica, pero se distorsiona ante asimetrías; la solución de asignar el rol de oferente al socio mejor informado podría ser el correctivo más preciso. La jurisprudencia comparada evoluciona hacia remedios alternativos a la disolución, pero esa evolución es incompleta mientras subsistan los descuentos por minoría e iliquidez y la brecha de ejecución que impide forzar la firma de contratos de compraventa. El legislador debe proveer reglas dispositivas proporcionales y los socios, planificar proactivamente mediante acuerdos que anticipen el conflicto. En este ámbito, como en tantos otros del derecho, la prevención es siempre preferible a la cura.
 5. La aportación metodológica central de este trabajo consiste en proponer una arquitectura conceptual que ordena, dentro de una lógica funcional unitaria, mecanismos que la doctrina ha examinado hasta ahora de manera predominantemente fragmentaria. La clasificación tripartita –preservación, salida y remedio judicial– no es meramente taxonómica: responde a una gradación de intensidad interventora presidida por el principio de subsidiariedad, en que cada nivel se activa solo cuando el precedente ha resultado insuficiente. Queda, con todo, un problema abierto: la brecha entre el diseño óptimo de estos meca-

nismos y su ejecutabilidad procesal efectiva cuando el socio renuente se niega a cooperar. Cerrarla es, a nuestro juicio, el desafío más urgente que una reforma legislativa en el ámbito societario debiese abordar.

6. El análisis efectuado en este trabajo permite extraer una conclusión de alcance general. Los mecanismos adjudicativos de resolución del bloqueo societario, y en particular las cláusulas *shotgun*, se sitúan en una zona de tensión entre dos objetivos potencialmente divergentes. Por una parte, estos mecanismos buscan producir soluciones eficientes desde el punto de vista económico, permitiendo que el control de la empresa sea adjudicado al socio que más valora su continuidad. Por otra parte, el derecho societario no puede desentenderse completamente de consideraciones relativas a la equidad distributiva entre los socios, en especial cuando existen desequilibrios estructurales en términos de información o de acceso a recursos financieros. El desafío del diseño jurídico consiste, por tanto, en preservar la capacidad de estos mecanismos para producir decisiones finales –evitando la perpetuación del bloqueo– sin permitir que se conviertan en instrumentos de apropiación oportunista del valor generado por la empresa.

BIBLIOGRAFÍA

- AIRASCA, Ivana María (2001): “Algunas reflexiones sobre el abuso procesal”, en Peyrano, J. (dir.), *Abuso procesal* (Buenos Aires, Rubinzal-Culzoni Editores): pp. 89-140.
- ALBALADEJO, Manuel (1996): *Derecho civil*, tomo I, volumen I (Barcelona, Bosch).
- ALCALDE RODRÍGUEZ, Enrique (2005): “La teoría del fraude a la ley”, en AA.VV., *Teorías del derecho civil moderno* (Santiago, Ediciones Universidad del Desarrollo).
- ALCALDE RODRÍGUEZ, Enrique (2023): *Desacuerdos entre voluntad real y declarada. Vicios del consentimiento, simulación, fraude a la ley y causa de los contratos* (Santiago, Editorial Jurídica de Chile).
- ALCALDE RODRÍGUEZ, Enrique y BOETSCH, Cristián (2021): *Teoría general del contrato*, t. I y t. II (Santiago, Editorial Jurídica de Chile).
- ALCALDE RODRÍGUEZ, Enrique y GUERRERO VALENZUELA, Roberto (2024): *Tratado teórico y práctico sobre la sociedad anónima y la responsabilidad de sus administradores* (Santiago, Ediciones UC).
- ALCALDE RODRÍGUEZ, Enrique y RUTHERFORD PARENTTI, Romy (2018): “El abuso de la minoría en la sociedad anónima”, *Actualidad Jurídica*, n.º 34: pp. 87-108.
- ALFARO, Tomás (2026): “El abuso como aprovechamiento del controlador: una aproximación al concepto de “abuso” en el delito de acuerdos abusivos”, *Revista Chilena de Derecho* vol. 53, n.º 1: pp. 159-181.

- ALMLOFF, Johan (2022): "Regulation of Shareholder Exits in Closely Held Companies - Reflections from Sweden", *European Company and Financial Law Review*, vol. 19, Issue 2: pp. 177-202.
- ALSALEH, Abdulrahman Nabil (2019): *Protecting Minority Shareholders in Close Corporations: An Analysis and Critique of the Statutory Protection in the Saudi Companies Law*, Doctoral Thesis (Indiana, Indiana University Maurer School of Law).
- ÁLVAREZ, Mariela (2001): "Abuso del proceso", en Peyrano, J. (dir.), *Abuso procesal* (Buenos Aires, Rubinzal-Culzoni Editores): pp. 115-133.
- BACIGALUPO, Enrique (2020): "El art. 291 CP: ¿La penalización del abuso del derecho en el ámbito de las sociedades?", *Diario La Ley*, n.º 9646, sección Tribuna, 4 de junio de 2020, Wolters Kluwer: p. 4.
- BALESTRO FAURE, Miryam (2001): "La proscripción del abuso de los derechos procesales. Un principio de principios", en Peyrano, J. (dir.), *Abuso procesal* (Buenos Aires, Rubinzal-Culzoni Editores) pp. 131-167.
- BAMONTE, Thomas J. (2004): "Should the Illinois Courts Care about Corporate Deadlock", *DePaul Business and Commercial Law Journal*: pp. 621-650.
- BELL, Derek (2021): "Trapped in an impasse: Is deadlock enough to wind up a closely-held private company?". Disponible en www.lexology.com/library/detail.aspx?g=05f5b910-86b8-44f5-8449-1885289160f0 [fecha de consulta: 30 de junio de 2026].
- BETTI, Emilio (1969): *Teoría general del negocio jurídico* (Madrid, Editorial Revista de Derecho Privado).
- BILESIO, Juliana y GASPARINI, Marisa (2001): "Reflexiones sobre el abuso en materia procesal", en Peyrano, J. (dir.), *Abuso procesal* (Buenos Aires, Rubinzal-Culzoni Editores) p. 18.
- BRUNETTI, Antonio (2002): *Sociedades mercantiles*, tomo II (Ciudad de México, Editorial Jurídica Universitaria).
- CABANELLAS, Guillermo (1992): "El interés societario y su aplicación", *Revista del Derecho Comercial y de las Obligaciones* (Buenos Aires Editorial Depalma).
- CARBONE, Carlos (2001): "Abuso del proceso en las medidas cautelares y en los procesos diferenciados: sentencia anticipada y autosatisfactiva", en Peyrano, J. (dir.), *Abuso procesal* (Buenos Aires, Rubinzal-Culzoni Editores) pp. 349-368.
- CARBONNIER, Jean (1971): *Derecho civil*, t. II, vol. I (Barcelona, Bosch).
- CASTIGLIONE, José (1921): *El abuso del derecho* (Buenos Aires, Valerio Abeledo).
- CLAR, Patricia (2019): *Mecanismos antibloqueo en sociedades de capital* (Madrid, Universidad Pontificia Comillas, trabajo académico).
- COUTURE, Eduardo J. (2010): *Fundamentos del derecho procesal civil* (Buenos Aires, Metropolitana, cuarta edición).
- CRAMTON, Peter; GIBBONS, Robert & KLEMPERER, Paul (1987): "Dissolving a Partnership Efficiently", *Econometrica*, vol. 55, n.º 3: pp. 615-632.

- DOMÍNGUEZ ÁGUILA, Ramón (1991): "Fraus Omnia Corruptit. Notas sobre el fraude en el derecho civil", *Revista de Derecho Universidad de Concepción*, año LIX, n.º 189: pp. 7-34.
- DUFFY, Michael J. (2008): "Shareholder agreements and shareholders' remedies: Contract versus statute?", *Bond Law Review*, vol. 20: pp. 1-27.
- FERRARA, Francisco (1926): *La simulación de los negocios jurídicos* (Madrid, Librería General de Victoriano Suárez).
- FERRARI, Griselda (2001): "Aplicación de la teoría del abuso del derecho en materia procesal civil", en Peyrano, J. (dir.), *Abuso procesal* (Buenos Aires, Rubinzal-Culzoni Editores).
- FIELD, Harold D. Jr. (1974): "Resolving Shareholder Disputes and Breaking Deadlocks in the Close Corporation", *Minnesota Law Review*, vol. 58, Issue 5: pp. 985-1007.
- FLUCK, Anna (2001): "La medida cautelar trabada abusivamente y los daños y perjuicios ¿Preclusión o prescripción?", en Peyrano, J. (dir.), *Abuso procesal* (Buenos Aires, Rubinzal-Culzoni Editores).
- HART, Oliver (2017): "Incomplete Contracts and Control", *American Economic Review*, vol. 107, No. 7: pp. 1731-1752.
- JUSTE MENCIA, Javier (1995): *Los derechos de minoría en la sociedad anónima* (Pamplona, Aranzadi).
- KEMELMAIER DE CARLUCCI, Aída (1997): "Principios y tendencias en torno al abuso del derecho en Argentina", *Revista de Derecho Privado y Comunitario*, n.º 16: pp. 209-286.
- KÜBLER, Friedrich (1998): *Derecho de sociedades* (Madrid, Fundación Cultural del Notariado, quinta edición).
- LAGOS VILLAREAL, Osvaldo (2023): *Los pactos de accionistas* (Santiago, Thomson Reuters).
- LANDEO, Claudia M. & SPIER, Kathryn E. (2014): "Shotguns and Deadlocks", *Yale Journal on Regulation*, vol. 31, No. 1: pp. 143-187.
- LÉPORI WHITE, Inés (2001): "Abuso procesal (la función de los jueces y el abuso procesal)", en Peyrano, J. (dir.), *Abuso procesal* (Buenos Aires, Rubinzal-Culzoni Editores).
- LOZANO-HIGUERO, Manuel (2005): "La buena fe procesal: consideraciones doctrinales y jurisprudenciales", *Cuadernos de Derecho Judicial*, n.º 18: pp. 41-102.
- MANTEROLA DOMÍNGUEZ, Pablo (2022): "La frustración de expectativas razonables: un concepto análogo de causa grave para la disolución de la sociedad anónima cerrada chilena", *Ius et Praxis*, año 28, n.º 1: pp. 20-38.
- MANTEROLA DOMÍNGUEZ, Pablo (2024): *La disolución por causa grave de la sociedad de capital cerrada* (Santiago, Thomson Reuters).
- MARAZZOTTA, Luca Salvatore (2021): *'Shareholders' Agreements in Closely Held Companies: An Analysis of the Regulation in the United States and Italy*, Master's Thesis (Padua, University of Padua).

- MARSALA, Eduardo (2007): "El abuso de las minorías", VI Congreso Iberoamericano de Derecho Societario y de la Empresa (Córdoba FESPRESA).
- MASCIOTRA, Mario (2005): *La conducta procesal de las partes* (Buenos Aires, Ad Hoc).
- MEGÍAS LÓPEZ, Javier (2014): "Opresión y obstruccionismo en las sociedades de capital cerradas: abuso de mayoría y de minoría", *Anuario Jurídico y Económico Escurialense*, vol. XLVII: pp. 13-56.
- MESSINEO, Francesco (1979): *Manual de derecho civil y comercial*, tomo v (Buenos Aires, Ediciones Jurídicas Europa-América).
- MUÑOZ PAREDES, Alfonso (2018): *Los conflictos de intereses* (Navarra, Aranzadi).
- NAVARRO MORALES, Amador (2020): "La imposición de manera abusiva por la mayoría como causa de impugnación de los acuerdos sociales", en González, M.B y Cohen, Amanda (dirs.), *Derecho de sociedades. Los derechos de socio* (Valencia, Tirant lo Blanch), pp. 505-522.
- OGBOLTS, Anastasia (2019): *Contractual Deadlock Resolution Mechanisms in Joint Ventures: A Comparative Analysis* (Tilburg, Tilburg University).
- PASTOR, Carlos Daniel (2001): "El abuso procesal", en Peyrano, J. (dir.), *Abuso procesal* (Buenos Aires, Rubinzal-Culzoni Editores).
- PEYRANO, Jorge (2001): "Abuso de los derechos procesales", en Peyrano, J. (dir.), *Abuso procesal* (Buenos Aires, Rubinzal-Culzoni Editores).
- POLO, Eduardo (1996): "Abuso o tiranía. Reflexiones sobre la dialéctica entre mayoría y minoría en la sociedad anónima", en Iglesias Prada, J.L. (coord.), *Estudios jurídicos en homenaje al profesor Aurelio Menéndez*, vol. 2 (Madrid, Civitas): pp. 2271-2293.
- PUELMA ACCORSI, Álvaro (1996): *Sociedades*, tomos I y II (Santiago, Editorial Jurídica de Chile).
- PULGAR EZQUERRA, Juana (2013): "Reestructuración de sociedades de capital y abuso de minorías", Universidad Complutense. Documento depositado en el archivo institucional EPrints Complutense. Disponible en <https://docta.ucm.es/rest/api/core/bitstreams/88abe953-dc61-4496-b534-4892ff34888f/content> [fecha de consulta: 30 de junio de 2026].
- RACCIATTI, Hernán (1991): "Abuso de derecho por las minorías en el marco societario", *Revista del Derecho Comercial y de las Obligaciones*, vol. 1-A, n.º 139-141.
- RAMBALDO, Juan Alberto (2001): "El abuso procesal", en Peyrano, J. (dir.), *Abuso procesal* (Buenos Aires, Rubinzal-Culzoni Editores).
- RODRÍGUEZ GREZ, Pablo (1998): *El abuso del derecho y el abuso circunstancial* (Santiago, Editorial Jurídica de Chile).
- ROIMISER, Mónica (1979): *El interés social en la sociedad anónima* (Buenos Aires, Depalma).
- ROMERO SEGUEL, Alejandro (2007): *Curso de derecho procesal civil. La acción y la pretensión de los derechos* (Santiago, Editorial Jurídica de Chile, reimpresión de la primera edición).

- RUBIO VICENTE, Pedro (2004): “Una aproximación al abuso de minoría en la sociedad anónima”, *Revista del Derecho Comercial y de las Obligaciones*, n.º 205: pp. 1-41.
- RUZAFÁ, Beatriz (2001): “El abuso del derecho y la conducta procesal abusiva”, en Peyrano, J. (dir.), *Abuso procesal* (Buenos Aires, Rubinzal-Culzoni Editores).
- SAMUSHIA, Mariam (2021): *Corporate “Deadlock” Breaking Mechanisms in Close Corporations*, Master’s Thesis (Tiflis, Georgia, New Vision University).
- SÁNCHEZ RUIZ, Mercedes (2000): *Conflictos de intereses entre socios en las sociedades de capital* (Navarra, Aranzadi).
- SANTORO-PASSARELLI, Francesco (1964): *Doctrinas generales del derecho civil* (Madrid, Editorial Revista de Derecho Privado).
- SCHERER, John-Patrick (2018): *Deadlock Provisions in Equity Joint Venture Agreements*, Master’s Thesis (Cape Town, University of Cape Town).
- SCHNEIDER, Lorena (2017): *Ejercicio abusivo de los derechos societarios* (Buenos Aires, Astrea).
- SENENT MARTÍNEZ, Santiago (2013): “Abuso de minoría y ejecución judicial de acuerdos sociales no adoptados o rechazados”, Universidad Complutense. Documento depositado en el archivo institucional EPrints Complutense. Disponible en <https://docta.ucm.es/rest/api/core/bitstreams/64717342-b658-47c0-85b9-7d21254a0406/content> [fecha de consulta: 30 de junio de 2026].
- UGARTE VIAL, Jorge (2016): *Pactos sobre transferencias de acciones* (Santiago, Editorial Jurídica de Chile).
- VALLEJOS, Juan Carlos (2001): “El abuso del proceso en materia probatoria”, en Peyrano, J. (dir.), *Abuso procesal* (Buenos Aires, Rubinzal-Culzoni Editores).
- VARGAS, Abraham (1999): *Estudios de derecho procesal*, t. I (Mendoza, Ediciones Jurídicas Cuyo).
- VIAL DEL RÍO, Víctor (2003): *Teoría general del acto jurídico* (Santiago, Editorial Jurídica de Chile, quinta edición actualizada).

Jurisprudencia

- CÁMARA DE LOS LORES, Ebrahimi v. Westbourne Galleries Ltd. [1973] AC 360 (HL), 3 de mayo de 1972.
- Comisión Arbitral de la Concesión Aeropuerto Nuevo Pudahuel (15/05/2024).
- CORTE DE APELACIONES DE LOS ESTADOS UNIDOS para el Séptimo Circuito, Valinote v. Ballis, 295 F.3d 666 (2002).
- CORTE DE LA CANCELLERÍA DE DELAWARE, Fulk v. Washington Service Associates, Inc., 2002 WL 1402273 (2002).
- CORTE SUPERIOR DE JUSTICIA DE ONTARIO, McKeough v. McKeough, [1993] O.J. No. 3294.

CORTE SUPERIOR DE JUSTICIA DE ONTARIO, *Animal House Investments Inc. v. Lisgar Development Ltd.* (2007), 87 O.R. (3d) 529; 2007 CanLII 82794, conf. (2008), 237 O.A.C. 261 (Corte Divisional).

CORTE SUPREMA (03/12/2015) rol n.º 3.389-2015.

CORTE SUPREMA (24/03/2021) rol n.º 125.574-2020.

CORTE SUPREMA (14/01/2022) rol n.º 66.075-2021.

CORTE SUPREMA DE COLUMBIA BRITÁNICA, *Palmieri v. A.C. Paving Co.* (1999), 16 B.C.T.C. 7; 48 B.L.R. (2d) 130, 14 de julio de 1999.

CORTE SUPREMA DE COLUMBIA BRITÁNICA, *Kinzie v. Dells Holdings Ltd.*, 2010 BCSC 1360; 74 B.L.R. (4th) 306.

TRIBUNAL FEDERAL SUPREMO DE ALEMANIA, II ZR 206/88, de 22 de mayo de 1989 (BGHZ 107, 296).