



Universidad Complutense de Madrid



UNIVERSIDAD COMPLUTENSE  
MADRID

# *Moot de Derecho privado*



**SUPUESTO DE HECHO. EDICIÓN 2026**

<b>Entidades colaboradoras</b>		
	<b>A&amp;O SHEARMAN</b>	



# **Mcdonald, Hagfors y Jensen Vs. Harrington & Cole Biomedical Group**

## **I. PARTES INTERVINIENTES Y CONTEXTO GENERAL**

Los señores Stanley Mcdonald, Norman Hagfors y Clayton Jensen son ingenieros biomédicos con amplia experiencia en el desarrollo de tecnologías sanitarias no farmacológicas. Mcdonald es nacional de los Estados Unidos de América; Hagfors, nacional sueco; y Jensen, nacional canadiense. Los tres residen de forma estable en España desde el año 2008, habiendo fijado su centro principal de intereses profesionales y personales en la ciudad de Madrid.

En el año 2012, los tres ingenieros constituyeron en Madrid la sociedad StimTech, S.L., inscrita en el Registro Mercantil de Madrid, con objeto social centrado en la investigación, desarrollo, fabricación y comercialización de dispositivos médicos innovadores, especialmente en el ámbito de los estimuladores nerviosos eléctricos transcutáneos (“TENS”) y, en general, en soluciones tecnológicas destinadas al tratamiento y alivio del dolor humano sin recurso a fármacos.

El capital social inicial de StimTech, S.L. fue distribuido a partes iguales entre los tres socios fundadores, quienes asumieron simultáneamente cargos de administradores solidarios, participando activamente tanto en la gestión empresarial como en la actividad de investigación y desarrollo.

Desde su constitución, StimTech, S.L. recibió financiación mixta:

- préstamos procedentes de fondos de capital riesgo,



- subvenciones públicas españolas,
- y ayudas europeas destinadas a proyectos de innovación tecnológica en el sector sanitario.

## **II. DESARROLLO TECNOLÓGICO Y PROPIEDAD INDUSTRIAL INICIAL**

Entre los años 2013 y 2016, StimTech, S.L. desarrolló diversos dispositivos TENS, solicitando y obteniendo varias patentes ante la Oficina Española de Patentes y Marcas (“OEPM”) y la Oficina Europea de Patentes (“OEP”). Todas ellas registradas a nombre de la sociedad matriz española.

Entre los productos desarrollados destacó uno que alcanzó especial notoriedad comercial y científica: la denominada internamente “caja analgésica”, un dispositivo portátil de dimensiones aproximadas de 5 cm x 7 cm x 4 cm, alimentado por baterías externas de uso común.

El dispositivo estaba diseñado para:

- emitir estímulos eléctricos a través de cables extraíbles,
- permitir la aplicación de diferentes voltajes y frecuencias,
- adaptarse a diversas zonas del cuerpo humano,
- con el objetivo de eliminar o reducir la percepción del dolor en pacientes con dolencias musculares, neurológicas y postoperatorias.

La “caja analgésica” fue objeto de:

- varias patentes principales,
- solicitudes de patentes divisionarias ante la OEP,



- y protección complementaria mediante know-how no patentado, especialmente en relación con algoritmos de control, materiales de los electrodos y calibración personalizada.

### III. EXPANSIÓN INTERNACIONAL Y ESTRUCTURA DEL GRUPO STIMTECH

A partir del año 2016, StimTech inició un proceso de expansión internacional con el objetivo de comercializar la “caja analgésica” fuera de España.

Para ello, se constituyeron sociedades filiales íntegramente participadas por StimTech, S.L. en los siguientes países:

- Alemania, *StimTechnology Germany, GmbH*
- Francia, *Tens of StimTech France, SARL*
- Italia, *StimTech Italy, S.r.l.*
- Países Bajos, *StimTech in Neederlands, BV*
- Estados Unidos de América, *StimTechHealth and Technology Solutions USA, LLC*

Cada filial tenía como funciones principales la distribución y comercialización del dispositivo en su respectivo territorio, la interlocución con autoridades sanitarias nacionales, y la adaptación del producto a requisitos regulatorios locales.

La investigación, desarrollo, titularidad de patentes y know-how permanecieron centralizadas en la sociedad matriz española, StimTech, S.L.

Durante este período, la “caja analgésica” logró una inserción relevante en el mercado europeo, especialmente en clínicas privadas, centros de rehabilitación y hospitales especializados en dolor crónico, alcanzando cuotas de mercado significativas en determinados Estados miembros.



#### **IV. INTERÉS DE HARRINGTON & COLE BIOMEDICAL GROUP Y NEGOCIACIÓN DE LA ADQUISICIÓN**

En el año 2018, el grupo multinacional Harrington & Cole Biomedical Group, uno de los principales actores globales del sector farmacéutico y sanitario, manifestó su interés en adquirir StimTech y su cartera de tecnologías TENS.

Tras contactos preliminares y la firma de acuerdos de confidencialidad, se inició un proceso de *due diligence* legal, técnica y regulatoria que se prolongó durante aproximadamente diez meses.

Como resultado dicho proceso, Harrington & Cole Biomedical Group estructuró, a través de una sociedad holding del grupo con sede en Delaware, la adquisición del 100% de las participaciones de StimTech, S.L. mediante un *Share Purchase Agreement* ("SPA") regido por derecho español, formalizado en escritura pública e inscrito en el Registro Mercantil.

#### **V. CONTRATO DE TRANSMISIÓN (SPA): LEY APLICABLE Y ESTRUCTURA**

El 2 de diciembre de 2019 se suscribió un SPA en lengua inglesa, acompañado de una traducción jurada al español. Dicho SPA contemplaba que la transmisión de las participaciones sociales estaba sujeta a determinadas condiciones suspensivas. Una vez cumplidas las condiciones, se suscribió una escritura pública para transmitir las participaciones sociales (cierre de la operación).

El contrato incluía, además, y entre otras, las siguientes estipulaciones esenciales:

##### **1. Ley aplicable**

Las partes acordaron expresamente que el contrato se regiría por el derecho español, con exclusión de sus normas de conflicto.



## **2. Cláusula de resolución escalonada de controversias**

Se estableció un mecanismo obligatorio de:

1. negociación amistosa (plazo: 6 meses),
2. mediación administrada por una institución privada con sede en París (plazo: 8 meses),
3. arbitraje administrado por la Cámara de Comercio Internacional (CCI), sin designación clara de sede arbitral.

## **3. Cláusula de no competencia**

Los vendedores (McDonald, Hagfors y Jensen) asumieron una obligación de no competencia durante cinco años, con:

- ámbito material amplio,
- ámbito territorial definido de forma genérica,
- excepción ambigua para actividades “puramente académicas”.

La cláusula incluía además una cláusula penal por importe de 25 millones de euros por cada infracción individual o reiterada, acumulable a la reclamación de daños adicionales.

## **VI. EJECUCIÓN DEL SPA Y EVOLUCIÓN DE LA ACTIVIDAD TRAS LA ADQUISICIÓN**

Tras el cierre de la operación el 29 de diciembre de 2019, Harrington & Cole Biomedical Group anunció públicamente la adquisición de StimTech como una apuesta estratégica por la innovación en terapias no farmacológicas contra el dolor, comprometiéndose, al menos en sus comunicaciones externas, a mantener y potenciar la línea de desarrollo de la “caja analgésica”.



Durante los primeros meses posteriores a la adquisición, Harrington & Cole Biomedical Group mantuvo formalmente la estructura operativa de StimTech, si bien introdujo cambios progresivos en la gobernanza y en la toma de decisiones estratégicas. Los señores Mcdonald, Hagfors y Jensen permanecieron vinculados a la sociedad durante un período transitorio de dos años, en calidad de asesores externos, sin funciones ejecutivas ni capacidad decisoria última.

A partir del segundo semestre de 2020, y coincidiendo con:

- una reestructuración interna del grupo Harrington & Cole Biomedical Group,
- la priorización de líneas de negocio farmacológicas tradicionales,
- y cambios regulatorios en materia de dispositivos médicos en la Unión Europea,

se produjo una reducción progresiva de la inversión destinada al desarrollo, promoción y comercialización de la “caja analgésica”.

En 2021 varias filiales europeas de StimTech fueron absorbidas por otras sociedades del grupo, la producción se redujo de forma significativa, y la comercialización del producto cesó completamente en determinados mercados europeos en los que había tenido una implantación relevante.

## **VII. COMUNICACIONES INTERNAS Y DISCONFORMIDAD DE LOS FUNDADORES**

Durante este período, los antiguos fundadores remitieron diversas comunicaciones escritas a responsables de Harrington & Cole Biomedical Group manifestando su preocupación por lo que consideraban un abandono injustificado del producto adquirido, así como por la posible pérdida de valor de la tecnología desarrollada.

En particular, constan en el expediente correos electrónicos internos en los que se alude expresamente a:



- la inexistencia de campañas de marketing,
- la paralización de mejoras técnicas ya diseñadas por StimTech antes de la adquisición,
- y la eventual contradicción entre las promesas realizadas durante la negociación del SPA y la conducta posterior del comprador.

Harrington & Cole Biomedical Group, por su parte, respondió que:

- no existía obligación contractual de mantener indefinidamente la comercialización del producto,
- las decisiones adoptadas respondían a criterios empresariales legítimos,
- y que la compañía conservaba plena libertad para reorganizar su cartera de productos.

## **VIII. CONTACTO CON EL CENTRO NACIONAL DE INVESTIGACIONES ONCOLÓGICAS (CNIO)**

En el año 2023, el Centro Nacional de Investigaciones Oncológicas, (en lo sucesivo, también, CNIO) organismo público de investigación con sede en España, contactó con Mcdonald, Hagfors y Jensen para proponerles su incorporación como colaboradores externos en un proyecto de investigación financiado con fondos públicos nacionales y europeos.

El proyecto tenía como objetivo el desarrollo de soluciones no farmacológicas para el alivio del dolor y el estrés en pacientes oncológicos sometidos a tratamientos de quimioterapia, partiendo de un enfoque multidisciplinar que integrara:

- estímulos eléctricos,
- estímulos visuales,



- movimiento controlado,
- y software de personalización terapéutica.

El Centro Nacional de Investigaciones Oncológicas manifestó haber tenido conocimiento de la experiencia previa de los investigadores en tecnologías TENS, aunque subrayó que el nuevo proyecto tendría una finalidad clínica, dimensiones técnicas y contexto de uso sustancialmente distintos de los dispositivos portátiles desarrollados por StimTech.

## **IX. FORMALIZACIÓN DE LA COLABORACIÓN CON EL CENTRO NACIONAL DE INVESTIGACIONES ONCOLÓGICAS**

La colaboración se formalizó mediante convenios individuales suscritos entre cada uno de los investigadores y el CNIO. Dichos convenios establecían, entre otros extremos:

- la participación de los investigadores en proyectos de investigación pública;
- la financiación íntegra del proyecto con fondos públicos;
- la obligación de respetar principios de interés general y transferencia del conocimiento.

En materia de propiedad intelectual e industrial, los convenios preveían que:

- los resultados de investigación serían cotitularidad del CNIO y de los investigadores;
- el régimen concreto de explotación sería desarrollado con posterioridad;
- los investigadores podrían participar en explotaciones futuras “en colaboración con terceros”, siempre que se respetaran las normas aplicables y los intereses públicos involucrados.

La redacción de estas cláusulas fue deliberadamente abierta, dejando amplios márgenes de interpretación sobre el alcance de los derechos de cada parte, la posibilidad de



explotación comercial y la compatibilidad con compromisos contractuales previos asumidos por los investigadores.

## **X. DESARROLLO DE LA “ONCOLOGICAL ANALGESIC BOX”**

Entre los años 2023 y 2027, el equipo de investigación desarrolló un nuevo dispositivo denominado “*oncological analgesic box*”, cuyas características principales eran las siguientes:

- estructura rectangular de aproximadamente dos metros de altura y cinco metros cuadrados de superficie;
- instalación fija en entornos clínicos especializados;
- alimentación eléctrica continua;
- integración de:
  - estímulos eléctricos de baja intensidad,
  - sistemas de iluminación dinámica,
  - movimientos mecánicos suaves,
  - software de control adaptativo.

El dispositivo estaba diseñado para:

- inducir estados de relajación,
- reducir la percepción subjetiva del dolor,
- mejorar la experiencia de pacientes oncológicos durante sesiones de quimioterapia.



Aunque el dispositivo utilizaba estímulos eléctricos, su arquitectura técnica, finalidad clínica, escala y modo de aplicación diferían notablemente de los dispositivos TENS portátiles desarrollados previamente por StimTech.

## **XI. PATENTES, MEJORAS TÉCNICAS Y KNOW-HOW**

El nuevo dispositivo dio lugar a:

- varias solicitudes de patentes,
- patentes principales y mejoras técnicamente dependientes,
- y la generación de know-how no patentado, especialmente en relación con software, protocolos clínicos y calibración personalizada.

Las patentes fueron registradas:

- a nombre conjunto de los investigadores y del CNIO,
- reflejando la cotitularidad derivada del régimen de investigación pública.

Algunas mejoras técnicas fueron desarrolladas:

- a partir de principios generales ya conocidos en el ámbito de la estimulación eléctrica,
- pero adaptadas a un contexto clínico radicalmente distinto.

La delimitación entre conocimientos de dominio público, principios técnicos previamente patentados por StimTech, y desarrollos completamente nuevos, resultó jurídica y técnicamente controvertida desde el inicio.



## **XII. CREACIÓN DE SOCIEDAD INSTRUMENTAL Y CESIÓN DE DERECHOS**

Con la finalidad de articular la eventual explotación económica de los resultados derivados del proyecto desarrollado con el CNIO, los investigadores constituyeron en el año 2027 una sociedad instrumental de base tecnológica, domiciliada en España (TechCo, S.L). El capital social de la sociedad quedó distribuido de la siguiente manera: un noventa por ciento (90 %), atribuido a los investigadores, repartido a partes iguales entre los tres, correspondiendo a cada uno de ellos una participación del treinta por ciento (30 %); y un diez por ciento (10 %), asignado al CNIO como participación minoritaria, de conformidad con los términos generales establecidos en los convenios de colaboración.

A esta sociedad instrumental se le cedieron:

- determinados derechos de explotación sobre las patentes desarrolladas,
- y licencias de uso sobre el software y el know-how generado,

La cesión se formalizó mediante contratos escritos que:

- distinguían entre patentes principales y patentes dependientes,
- preveían cánones variables,
- y contenían cláusulas de reversión en caso de incumplimiento de las obligaciones de explotación.

## **XIII. ACUERDO DE LICENCIA Y ADQUISICIÓN POR RHENOPHARM AG**

En 2028, la sociedad instrumental suscribió un contrato de licencia exclusiva de ámbito mundial con la empresa farmacéutica alemana Rhenopharm AG, en virtud del cual esta adquirió derechos exclusivos de fabricación, comercialización y distribución de la “*oncological analgesic box*”.

El contrato preveía:



- un pago inicial significativo a favor de los licenciantes,
- *royalties* variables en función de las ventas,
- obligaciones de diligencia en la explotación,
- y mecanismos de auditoría.

En los 24 meses siguientes, Rhenopharm AG logró:

- introducir el dispositivo en clínicas oncológicas de varios Estados miembros de la UE,
- expandir su comercialización a Estados Unidos y Asia,
- y obtener ingresos millonarios, consolidando el producto como una alternativa no farmacológica innovadora en el ámbito del dolor oncológico.

#### **XIV. IMPACTO EN EL MERCADO Y POSICIÓN DE HARRINGTON & COLE BIOMEDICAL GROUP**

Durante el mismo período, Harrington & Cole Biomedical Group experimentó una caída significativa en las ventas de analgésicos de uso oncológico, especialmente en mercados europeos donde Rhenopharm AG había introducido la cápsula de relajación.

Informes internos de Harrington & Cole Biomedical Group atribuyeron estas pérdidas, al menos parcialmente, a:

- la aparición de alternativas no farmacológicas,
- la preferencia de determinados centros clínicos por soluciones integradas,
- y la percepción negativa asociada a los efectos secundarios de tratamientos farmacológicos tradicionales.



Ante esta situación, Harrington & Cole Biomedical Group intentó desarrollar internamente un producto similar a la cápsula oncológica, sin éxito inmediato, encontrándose con:

- dificultades técnicas,
- obstáculos regulatorios,
- y problemas de aceptación clínica.

#### **XV. COMUNICACIONES FORMALES DE HARRINGTON & COLE BIOMEDICAL GROUP A LOS INVESTIGADORES**

En 2029, Harrington & Cole Biomedical Group remitió a Mcdonald, Hagfors y Jensen diversas comunicaciones formales, tanto por correo electrónico como mediante cartas de sus asesores legales, en las que sostenía, entre otros extremos, que:

1. La participación de los investigadores en el desarrollo y explotación de la “*oncological analgesic box*” constituía una infracción de la cláusula de no competencia incluida en el SPA.
2. El nuevo dispositivo incorporaba, directa o indirectamente, tecnologías y principios protegidos por las patentes TENS adquiridas por Harrington & Cole Biomedical Group.
3. La conducta de los investigadores, en colaboración con Rhenopharm AG, podría calificarse como anticompetitiva, con efectos restrictivos en varios mercados relevantes de la Unión Europea.

En dichas comunicaciones, Harrington & Cole Biomedical Group advertía de la posibilidad de:

- iniciar procedimientos arbitrales conforme al SPA,



- interponer acciones judiciales en distintas jurisdicciones,
- presentar denuncias ante autoridades de competencia nacionales y europeas.

## **XVI. OFERTA CONDICIONADA DE MEDIACIÓN Y SOLICITUD DE INFORMACIÓN**

Harrington & Cole Biomedical Group manifestó, no obstante, su disposición a no iniciar inmediatamente acciones si los investigadores aceptaban someterse a la mediación prevista en el SPA y, en dicho contexto, facilitaban:

- información técnica detallada sobre la cápsula oncológica,
- documentación relativa a patentes, software y protocolos clínicos,
- datos económicos sobre la explotación realizada por Rhenopharm AG.

Los investigadores interpretaron esta solicitud como:

- una posible tentativa de obtener información sensible,
- un uso estratégico de la cláusula escalonada de resolución de controversias,
- y una fuente adicional de riesgo para la protección de su know-how.

## **XVII. DISCREPANCIAS INTERNAS ENTRE LOS INVESTIGADORES**

Ante la escalada del conflicto, surgieron diferencias estratégicas entre los propios investigadores:

- Mcdonald defendía la conveniencia de someter el conflicto al arbitraje CCI, confiando en una resolución técnica y confidencial.
- Hagfors era partidario de una estrategia agresiva ante autoridades de competencia, especialmente la Comisión Europea.
- Jensen manifestaba preocupación por el impacto reputacional y por el riesgo de pérdida de control del conflicto.



Estas discrepancias complicaron la adopción de una estrategia unificada.

## **XVIII. ESCALADA PROCESAL Y ESTRATEGIAS PRECONTENCIOSAS**

A comienzos de 2030, tanto Harrington & Cole Biomedical Group como los investigadores intensificaron sus actuaciones preparatorias con vistas a un conflicto jurídico de gran escala, anticipando que la controversia podría desarrollarse de forma fragmentada y simultánea en varios foros.

Ambas partes eran conscientes de que la multiplicidad de jurisdicciones potencialmente competentes, la concurrencia de acciones contractuales, extracontractuales, de propiedad industrial y de competencia, y la existencia de una cláusula arbitral ambigua, abrían un amplio margen para estrategias de *forum shopping* orientadas a maximizar ventajas procesales y económicas.

## **XIX. ESTRATEGIA DE *FORUM SHOPPING* DE HARRINGTON & COLE BIOMEDICAL GROUP**

Al parecer Harrington & Cole Biomedical Group valoró de forma expresa iniciar actuaciones en los siguientes foros:

### **1. Tribunales alemanes**

Harrington & Cole Biomedical Group consideró interponer una acción declarativa negativa ante tribunales de Alemania, argumentando que:

- Rhenopharm AG, como empresa alemana, estaba explotando un producto presuntamente infractor;
- los efectos del supuesto incumplimiento de la cláusula de no competencia se producían de forma directa en el mercado alemán;



- los tribunales alemanes presentan una elevada especialización y celeridad en materia de propiedad industrial.

## **2. Tribunales franceses**

Se valoró solicitar medidas cautelares ante tribunales franceses, invocando:

- la proximidad territorial con la sede de la mediación prevista en el SPA (París);
- la eventual fijación de la sede arbitral en París y la consiguiente competencia de apoyo de los tribunales franceses;
- el riesgo de divulgación de *know-how confidencial*;
- la necesidad de preservar el statu quo antes del arbitraje.

## **3. Arbitraje CCI**

Harrington & Cole Biomedical Group contempló iniciar de forma inmediata un arbitraje CCI, solicitando:

- la fijación de la sede arbitral en París o Ginebra;
- la aplicación del derecho español;
- la adopción de medidas cautelares urgentes contra los investigadores y, eventualmente, contra terceros vinculados a la explotación del dispositivo.

## **4. Autoridades de competencia**

Finalmente, se analizó la presentación de una denuncia ante la Comisión Europea, alegando:

- prácticas restrictivas de la competencia;
- acuerdos de exclusividad con efectos en el mercado interior;



- posible abuso de posición dominante por parte de Rhenopharm AG en determinados segmentos.

## **XX. ESTRATEGIA DE FORUM SHOPPING DE LOS INVESTIGADORES**

Por su parte, Mcdonald, Hagfors y Jensen, asesorados por distintos despachos internacionales, consideraron las siguientes opciones:

### **1. Tribunales españoles**

Interponer una acción declarativa ante tribunales españoles solicitando:

- la nulidad total o parcial de la cláusula de no competencia;
- o, subsidiariamente, una interpretación restrictiva de su alcance temporal, territorial y material.

Se valoró asimismo solicitar medidas cautelares para:

- impedir la ejecución de la cláusula penal;
- evitar actuaciones intimidatorias por parte de Harrington & Cole Biomedical Group.

### **2. Países Bajos**

Iniciar acciones en Países Bajos, invocando:

- la producción de efectos anticompetitivos en dicho mercado;
- la tradición de apertura a litigios complejos transnacionales;
- la posibilidad de obtener resoluciones con impacto en otros Estados miembros.

### **3. Autoridades de competencia**



Presentar denuncias ante:

- la CNMC en España,
- y la Comisión Europea,

alegando abuso de posición dominante de Harrington & Cole Biomedical Group, prácticas exclusorias y utilización estratégica de cláusulas contractuales para restringir la innovación.

#### **4. Cuestionamiento del arbitraje**

Impugnar la arbitrabilidad de determinadas pretensiones, en particular:

- las relativas a infracciones de normas de competencia,
- determinadas cuestiones de propiedad industrial,
- y reclamaciones que afectaran a terceros no signatarios del SPA.

#### **XXI. RIESGO DE LITISPENDENCIA Y COSA JUZGADA**

La posibilidad de procedimientos paralelos planteó riesgos relevantes en relación con:

- la aplicación del Reglamento Bruselas I bis (incluida la competencia exclusiva del art 24.4 en patentes),
- la coordinación entre jurisdicciones judiciales y arbitrales,
- la eventual apreciación de litispendencia o cosa juzgada,
- y el reconocimiento y ejecución de resoluciones contradictorias.

Los asesores jurídicos de ambas partes advirtieron que una actuación precipitada podría:

- bloquear determinadas acciones futuras,



- consolidar foros desfavorables,
- o generar efectos irreversibles en la estrategia global.

## **XXII. FINANCIACIÓN DEL LITIGIO POR TERCEROS (THIRD PARTY FUNDING)**

Ante la previsión de un conflicto prolongado y costoso, los investigadores recibieron una propuesta formal de financiación del litigio por terceros por parte del fondo internacional LexFund Capital Ltd., con sede en Londres y presencia en varias jurisdicciones.

### **1. Contenido esencial del acuerdo de financiación**

El acuerdo propuesto preveía que LexFund:

- financiara los costes legales y arbitrales;
- asumiera gastos de expertos técnicos y económicos;
- cubriera, hasta ciertos límites, posibles condenas en costas.

A cambio, LexFund percibiría:

- un 30 % de cualquier cantidad recuperada, ya fuera mediante sentencia, laudo o acuerdo transaccional.

El acuerdo incluía además:

- derechos de información periódica;
- la facultad de vetar acuerdos por debajo de un umbral mínimo;
- cláusulas estrictas de confidencialidad.



### **XXIII. IMPLICACIONES PROCESALES DEL *THIRD PARTY FUNDING***

La posible aceptación del *third party funding* planteó cuestiones jurídicas y estratégicas relevantes, entre ellas:

- la obligación, conforme a las Reglas CCI 2021, de revelar la existencia e identidad del financiador con interés económico directo en el resultado del arbitraje CCI;
- la incidencia del TPF en la apreciación de la independencia e imparcialidad de los árbitros;
- la posibilidad de que Harrington & Cole Biomedical Group solicitara cauciones adicionales o cuestionara la buena fe procesal;
- el impacto del financiador en la autonomía estratégica de los investigadores.

Harrington & Cole Biomedical Group valoró expresamente utilizar la existencia del TPF como argumento para:

- impugnar el nombramiento de árbitros;
- solicitar garantías financieras;
- o reforzar su posición negociadora.

### **XXIV. TENSIONES INTERNAS DERIVADAS DEL TPF**

La propuesta de financiación intensificó las divergencias internas entre los investigadores:

- Mcdonald veía el TPF como una herramienta necesaria para equilibrar fuerzas.
- Hagfors consideraba que el TPF permitiría sostener una estrategia agresiva ante autoridades de competencia.
- Jensen temía una pérdida de control del litigio y un impacto negativo en su reputación profesional.



Estas tensiones añadieron un nuevo nivel de complejidad a la toma de decisiones.

## **XXV. OBJETO Y ALCANCE DEL DICTAMEN PROFESIONAL**

El encargo recibido por el despacho consiste en la elaboración de un **DICTAMEN JURÍDICO INTEGRAL**, de carácter preventivo y estratégico, destinado a:

- identificar todos los riesgos jurídicos derivados de la conducta pasada, presente y futura de los investigadores;
- evaluar la viabilidad de las pretensiones anunciadas por Harrington & Cole Biomedical Group;
- diseñar una estrategia defensiva y ofensiva coherente, coordinada y jurídicamente sostenible;
- anticipar escenarios adversos y proponer mecanismos de minimización de riesgos sustantivos y procesales.

El dictamen no se limita a una cuestión aislada, sino que debe abordar de forma sistemática y transversal las dimensiones contractual, extracontractual, regulatoria, de competencia, de propiedad industrial, arbitral y de Derecho internacional privado.

## **XXVI. ANÁLISIS DE LA CLÁUSULA DE NO COMPETENCIA**

### **(Derecho civil y mercantil español)**

El dictamen deberá examinar, con apoyo expreso en normativa y jurisprudencia españolas, los siguientes extremos:



### **1. Naturaleza jurídica de la cláusula**

- calificación como obligación accesoria a la transmisión de empresa;
- distinción entre no competencia postcontractual y limitaciones inherentes a la protección del *goodwill* (fondo de comercio).

### **2. Validez formal y material**

- existencia de causa legítima;
- proporcionalidad temporal (cinco años);
- proporcionalidad territorial (mercados relevantes indefinidos);
- proporcionalidad material (concepto amplio de “productos destinados al alivio del dolor”).

### **3. Interpretación de la excepción académica**

- alcance de la expresión “actividades puramente académicas”;
- compatibilidad con investigación pública con proyección comercial indirecta;
- incidencia de la colaboración con el CNIO y la posterior explotación por terceros.

### **4. Cláusula penal**

- validez conforme al Código Civil;
- posible moderación judicial;
- acumulabilidad con daños adicionales;
- riesgo de aplicación automática en contextos transfronterizos.

## **XXVII. CLÁUSULA DE NO COMPETENCIA Y DERECHO DE LA COMPETENCIA**



### **(España y Unión Europea)**

El dictamen deberá analizar si la cláusula:

- constituye una **restricción accesoria** legítima a una operación de concentración;
- excede lo necesario para proteger la inversión del adquirente;
- puede vulnerar:
  - el artículo 101 TFUE (acuerdos restrictivos),
  - el artículo 102 TFUE (abuso de posición dominante),
  - y la normativa española de defensa de la competencia.

Se deberá valorar:

- el poder de mercado de Harrington & Cole Biomedical Group;
- el efecto disuasorio de la cláusula sobre la innovación;
- la posible nulidad total o parcial por infracción del orden público económico.

### **XXVIII. PROPIEDAD INDUSTRIAL Y RIESGO DE INFRACCIÓN**

El análisis deberá abordar, entre otros, los siguientes puntos:

#### **1. Comparación técnica y jurídica**

- diferencias y similitudes entre la “caja analgésica” y la “*oncological analgesic box*”;
- relevancia jurídica de la escala, finalidad y contexto de uso.

#### **2. Patentes principales y patentes dependientes**

- posible dependencia técnica;
- alcance de la protección conferida;



- margen para desarrollos autónomos.

**3. Know-how no patentado (Ley 1/2019, de 20 de febrero, de Secretos Empresariales)**

- delimitación entre conocimiento protegido y conocimiento general;
- riesgo de apropiación indebida;
- carga de la prueba.

**4. Legitimación activa y pasiva (régimen de cotitularidad, Ley 24/2015, de 24 de julio, de Patentes)**

- posición del CNIO como cotitular;
- posición de Rhenopharm AG como licenciataria exclusiva;
- efectos frente a terceros no signatarios del SPA.

**XXIX. TITULARIDAD DE LOS RESULTADOS DE INVESTIGACIÓN**

**(Investigación pública y explotación privada)**

El dictamen deberá examinar:

- el régimen jurídico de los resultados obtenidos en el marco de investigación pública;
- la compatibilidad entre:
  - interés público,
  - transferencia de conocimiento,
  - explotación privada;
- la validez y alcance de las cesiones realizadas;



- posibles conflictos entre compromisos contractuales previos y obligaciones derivadas de la investigación financiada con fondos públicos.

### **XXX. ARBITRABILIDAD Y CLÁUSULA ESCALONADA**

Se exige un análisis detallado de:

#### **1. Arbitrabilidad objetiva y subjetiva**

- controversias contractuales;
- cuestiones de competencia;
- infracciones de patentes;
- pretensiones frente a terceros.

#### **2. Eficacia de la cláusula escalonada**

- obligatoriedad real de la mediación;
- consecuencias de su incumplimiento;
- impacto sobre la admisibilidad del arbitraje.

#### **3. Competencia judicial vs. arbitral**

- posibilidad de acciones judiciales paralelas;
- medidas cautelares prearbitrales;
- control judicial del arbitraje.

### **XXXI. DERECHO INTERNACIONAL PRIVADO DE LA UE**

El dictamen deberá identificar y aplicar correctamente:

- **Roma I:** ley aplicable a las obligaciones contractuales;
- **Roma II:** ley aplicable a las obligaciones extracontractuales;



- **Bruselas I bis:** competencia judicial internacional;
- coordinación con:
  - arbitraje internacional,
  - procedimientos administrativos,
  - ejecución transfronteriza de resoluciones.

Se valorará especialmente la capacidad de:

- evitar litispendencia perjudicial;
- anticipar efectos de cosa juzgada;
- diseñar una secuencia procesal óptima.

### **XXXII. DAÑOS Y RESPONSABILIDAD**

El análisis deberá incluir:

- daño emergente;
- lucro cesante;
- daño reputacional;
- dificultades probatorias;
- cuantificación del daño en contextos transnacionales;
- impacto de la cláusula penal sobre la reclamación de daños.

### **XXXIII. THIRD PARTY FUNDING Y ÉTICA PROCESAL**

Se deberá analizar:

- admisibilidad del TPF en los foros previstos;



- obligaciones de revelación;
- impacto en la independencia del tribunal;
- efectos estratégicos sobre la negociación y el acuerdo;
- riesgos reputacionales y de control del litigio.

#### **XXXIV. ESTRATEGIA PROCESAL GLOBAL**

Finalmente, el dictamen deberá proponer:

- una estrategia integral, coherente y defendible;
- priorización de foros;
- coordinación entre acciones judiciales, arbitrales y administrativas;
- gestión del riesgo económico, reputacional y temporal;
- planes de contingencia ante escenarios adversos.

#### **XXXV. SITUACIÓN PROCESAL FINAL A LA FECHA DEL MOOT DE DERECHO PRIVADO**

A la fecha en que se plantea el presente Moot, no se ha iniciado formalmente ningún procedimiento, pero concurren de manera simultánea:

- amenazas creíbles de arbitraje internacional por parte de Harrington & Cole Biomedical Group;
- preparación avanzada de acciones judiciales en varias jurisdicciones europeas;
- riesgo real de denuncias ante autoridades de competencia;
- tensiones internas entre los investigadores sobre la estrategia a seguir;
- incertidumbre sobre la divulgación del *third party funding*;



- posibilidad de adopción inminente de medidas cautelares transfronterizas.

Las partes son plenamente conscientes de que la primera acción procesal que se interponga puede:

- condicionar la competencia de otros foros,
- generar efectos de litispendencia,
- alterar de forma decisiva la posición negociadora,
- y producir consecuencias estratégicas irreversibles.

### **XXXVI. OBJETIVO DEL MOOT DE DERECHO PRIVADO**

El Moot tiene como finalidad que los equipos participantes asuman el rol de un despacho jurídico internacional de alto nivel, encargado de:

- emitir un dictamen jurídico integral;
- defender una estrategia procesal global;
- justificar decisiones tácticas complejas;
- responder a objeciones jurídicas y estratégicas planteadas por un tribunal simulado.

No existe una única solución correcta.

Se valorará la coherencia interna, la solidez jurídica, la capacidad estratégica y la gestión consciente del riesgo.

### **XXXVII. ROLES EN EL MOOT**

El Moot se estructurará asignando a los equipos, una vez se inscriban, uno de los siguientes roles:



**1. Equipo A – Mcdonald, Hagfors y Jensen**

- defensa integral de los investigadores;
- diseño de estrategia ofensiva y defensiva;
- gestión del *third party funding*.

**2. Equipo B – Harrington & Cole Biomedical Group**

- defensa de la validez del SPA y de la cláusula de no competencia;
- estrategia de *enforcement* contractual;
- coordinación de *forum shopping*.



## **ANEXOS**

*Documentación incorporada al expediente del cliente*

### **ANEXO I – Extracto del SPA (*Share Purchase Agreement*)**

*(Traducción jurada del original en inglés – fragmentos relevantes)*

#### **Cláusula 14 – No Competencia**

“Los Vendedores se obligan, por un período de cinco (5) años desde la Fecha de Cierre, a no participar directa o indirectamente, por cuenta propia o ajena, en actividades que compitan o puedan razonablemente considerarse competidoras con los Productos Adquiridos, en los Mercados Relevantes en los que opere o tenga previsto operar el Grupo Harrington & Cole Biomedical Group.”

“A los efectos de la presente cláusula, se entenderá por ‘Productos Adquiridos’ todo producto médico, farmacológico o tecnológico destinado al tratamiento, alivio o mitigación del dolor humano.”

“Se exceptúan las actividades puramente académicas o de investigación sin finalidad comercial directa.”

#### **Cláusula 14.4 – Cláusula Penal**

“El incumplimiento de la presente cláusula dará lugar, sin necesidad de prueba del daño, al pago de una penalidad fija de VEINTICINCO MILLONES DE EUROS (25.000.000 €) por cada infracción, individual o reiterada, sin perjuicio del derecho del Comprador a reclamar daños adicionales.”



## **ANEXO II – Cláusula Escalonada de Resolución de Controversias**

“Cualquier controversia derivada del presente contrato será sometida, como requisito previo obligatorio, a un proceso de negociación amistosa de buena fe.”

“En caso de no alcanzarse acuerdo en un plazo de treinta (30) días, las partes se someterán a mediación administrada por una institución reconocida con sede en París.”

“De persistir la controversia, esta será resuelta definitivamente mediante arbitraje administrado por la Cámara de Comercio Internacional (CCI), conforme a su Reglamento. El tribunal arbitral determinará la sede más adecuada, atendiendo a la naturaleza internacional de la controversia.”



**ANEXO III – Correo electrónico interno de Harrington & Cole Biomedical Group  
(2021)**

*From:* Legal Affairs – Europe

*To:* R&D Strategy Committee

*Subject:* StimTech legacy products

“The commercial outlook of the portable TENS box is currently not aligned with the group’s strategic priorities. Further investments are not recommended unless regulatory conditions improve.”



**ANEXO IV – Correo electrónico dirigido a los investigadores (2025)**

*From:* Global Legal Counsel – Harrington & Cole Biomedical Group

*To:* S. Mcdonald / N. Hagfors / C. Jensen

“We have serious concerns that your collaboration with third parties in the development and commercialization of an oncological pain-relief device constitutes a breach of your non-compete obligations and may involve misuse of proprietary TENS-related know-how acquired by Harrington & Cole Biomedical Group.”



### **ANEXO V – Extracto del Convenio CNIO–Investigadores**

“Los resultados de investigación obtenidos en el marco del presente convenio serán cotitularidad del CNIO y de los investigadores participantes, en los términos que se desarrollen reglamentariamente.”

“Los investigadores podrán participar en explotaciones futuras de los resultados, en colaboración con terceros, respetando los principios de interés público y transferencia del conocimiento.”



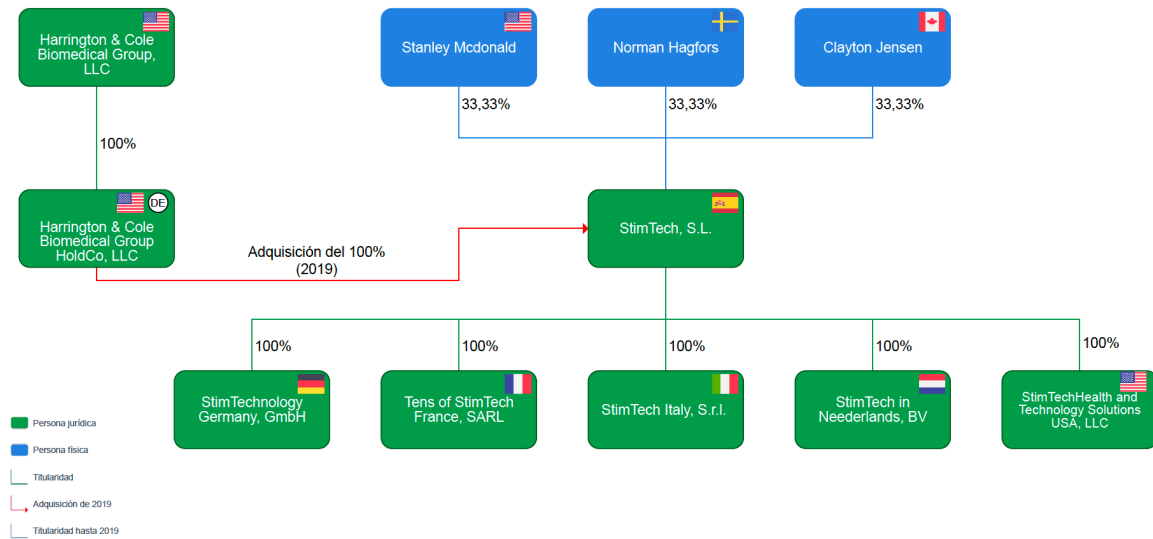
### **ANEXO VI – Informe técnico independiente**

“Si bien el dispositivo ‘oncological analgesic box’ utiliza estímulos eléctricos, su arquitectura técnica, dimensiones, finalidad clínica y modo de aplicación difieren sustancialmente de los dispositivos TENS portátiles descritos en las patentes originales de StimTech.”

“No obstante, determinadas mejoras podrían considerarse técnicamente dependientes de principios previamente patentados.”

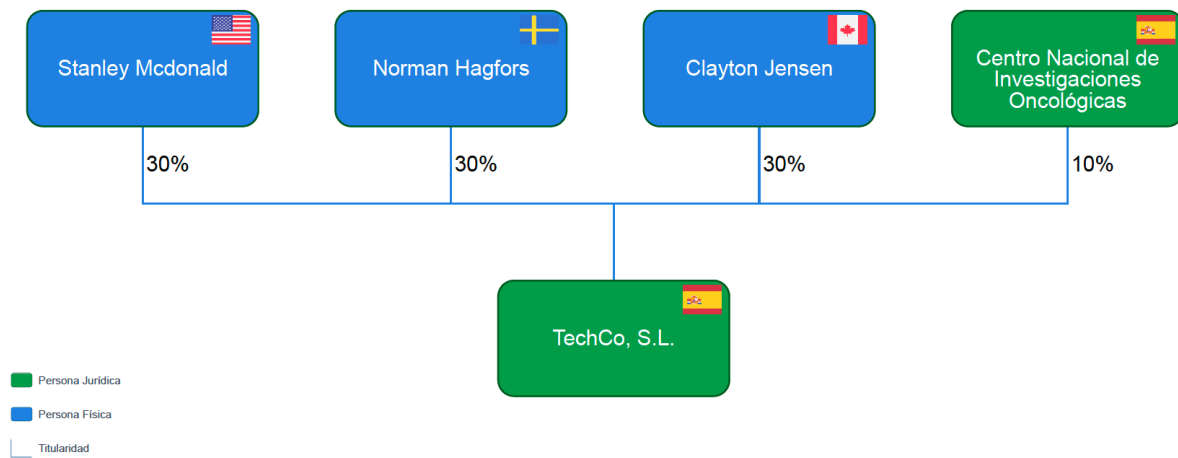


## ANEXO VII – Estructura societaria





### ANEXO IX – Participación TecCo, S.L





### CRITERIOS DE EVALUACIÓN (RÚBRICA DETALLADA)

<b>Criterio</b>	<b>Descripción</b>	<b>Ponderación</b>
Identificación de problemas	Exhaustividad y profundidad	20 %
Uso de normativa y jurisprudencia	Precisión técnica y correcta aplicación	25 %
Derecho internacional privado	Manejo de Roma I, Roma II, Bruselas I bis	15 %
Estrategia procesal	Coherencia, creatividad y viabilidad	20 %
Argumentación oral/escrita	Claridad, estructura y persuasión	10 %
Gestión del riesgo	Conciencia de consecuencias y trade-offs	10 %



## **ADVERTENCIA FINAL SOBRE EL SUPUESTO DE HECHO**

Este caso ha sido deliberadamente construido con:

- ambigüedades fácticas,
- cláusulas abiertas,
- conflictos normativos reales,
- y tensiones estratégicas genuinas.

Es necesario tomar en consideración que caso se sitúa deliberadamente en un momento temporal previo a la cristalización definitiva del conflicto, incorporando hechos futuros, probables o inminentes. Esta elección no es accidental ni constituye un defecto del supuesto, sino que responde a la naturaleza profesional del encargo que se plantea.

Los participantes no actúan como jueces ni árbitros que resuelven *ex post* un litigio ya cerrado, sino como abogados asesores a los que se solicita un dictamen jurídico preventivo y estratégico, emitido antes de que las acciones judiciales, arbitrales o administrativas hayan sido formalmente interpuestas.

En la práctica profesional real —especialmente en conflictos complejos, transnacionales y de alto valor económico— el asesoramiento jurídico se presta cuando el conflicto aún no se ha desplegado plenamente, y precisamente por ello resulta determinante. En ese contexto, el abogado no trabaja con certezas absolutas, sino con escenarios plausibles, riesgos jurídicos, opciones estratégicas y consecuencias previsibles.

Por esta razón, la presencia de fechas futuras no invalida el caso, sino que define su esencia. El análisis debe realizarse *ex ante*, partiendo de un momento temporal concreto (“a la fecha del dictamen”), y proyectando hacia el futuro los efectos jurídicos de



decisiones que todavía pueden adoptarse. La tarea no consiste en afirmar qué ocurrirá, sino en evaluar qué puede ocurrir, qué vías están abiertas, qué riesgos existen y qué estrategia resulta más coherente y defendible.

En consecuencia, al abordar el caso será necesario:

- Tratar los hechos futuros como escenarios jurídicamente relevantes, no como hechos consumados.
- Evitar afirmaciones categóricas sobre resultados aún no producidos, sustituyéndolas por análisis de probabilidad, viabilidad y riesgo.
- Justificar cada decisión estratégica (elección de foro, activación del arbitraje, denuncia ante autoridades, medidas cautelares, etc.) teniendo en cuenta el momento temporal en que se adopta.
- Asumir que no decidir también es una decisión, y que la inacción puede generar consecuencias jurídicas tan relevantes como la acción.

Este Moot exige, por tanto, pensar y actuar como abogados en ejercicio, no como meros reconstructores de hechos pasados. Las fechas futuras no son una anomalía. Por el contrario, son el espacio natural en el que se desarrolla el asesoramiento jurídico de alto nivel.

Será necesario tener presente en todo momento que toda decisión jurídica implica renuncias.