

CONFLICTO DE SOCIOS Y SUCESIÓN FAMILIAR

“No hay guerra más hiriente que entre hermanos y parientes.”

Acude al despacho el socio de un grupo empresarial integrado por cuatro empresas dedicadas a la construcción de naves industriales.

En tres de dichas empresas nuestro cliente era el socio del 50% del capital social, y en la cuarta tenía un 32%, dado que su hermano mayor ya había dado entrada a sus tres hijos, con un pequeño porcentaje cada uno de ellos.

En las cuatro empresas ambos hermanos eran administradores solidarios desde su fundación, y percibían idéntica retribución por razón de su cargo. Nuestro cliente se había dedicado toda la vida a la parte de producción, y el hermano mayor a la parte comercial, siendo el que tomaba las decisiones de negocio.

Un buen día sin previo aviso el hermano mayor dejó de comunicarse directamente con su hermano menor y empezó a hacerlo mediante notas escritas que le hacía llegar a través de empleados, hasta que le hizo llegar una carta comunicándole una oferta de salida, con un precio fijo por su paquete accionario, una forma de pago y hasta una fecha límite de firma.

Esa carta se recibió con indignación por el hermano menor, dado que poco tiempo antes se había presentado una valoración de la empresa mucho mayor, cuando nuestro cliente quería dar entrada en la empresa a una de sus hijas.

Primero el hermano menor contrató a un abogado local que realizó un primer asesoramiento y encargó una valoración de las sociedades, pero rápidamente se evidenció que ese abogado tenía conflicto de interés para llevar el caso, al estar vinculado con la otra parte.

Al ver que el hermano menor no aceptaba la oferta de salida comunicada por carta, el hermano mayor enfureció y anticipó que trasladaría toda la actividad empresarial a la empresa donde tenía mayoría. De esta forma, convocó junta de socios ampliando el objeto social de ésta, para que pudieran realizar la actividad de las demás y cesando a su hermano de administrador y eliminando su retribución en esa empresa.

Nuestro cliente nos apoderó para asistir a dicha junta en su nombre, y pudimos impedir el cambio del objeto social por ser desleal, no así su cese como administrador.

Nos encargamos de realizar una nueva valoración del grupo de empresas, y diseñar una estrategia de defensa, dando inicio a un período de negociación con la otra parte. Interpusimos una demanda laboral por despido frente a la empresa en la que se le había cesado como administrador y eliminado su retribución, y solicitamos el nombramiento de un auditor para auditar una de las cuatro empresas que no estaban auditadas.

BARCELONA

Balmes, 209, planta 2
08006 - Barcelona
+34 93 218 40 00

MADRID

Álvarez de Baena, 3
28006 - Madrid
+34 91 037 84 81

www.gimenez-salinas.es
info@gimenez-salinas.es

Se celebró una junta general notarial de las cuatro sociedades, en la que se bloqueó la aprobación de las cuentas de tres de las empresas del grupo, evidenciando no solo el bloqueo de la junta, sino también una estrategia consistente en un favorecimiento financiero de todo el grupo empresarial en favor de la empresa donde el grupo familiar del hermano mayor ostentaba la mayoría del capital social.

Tras varios meses de una tensa negociación entre las partes, y justo antes del inicio de acciones judiciales por nuestra parte, se pudo llegar a un acuerdo que mejoraba ostensiblemente las condiciones económicas ofrecidas en un inicio a nuestro cliente.

Todo ello se acabó formalizando mediante una escritura de compraventa de participaciones sociales por las sociedades en autocartera por separación de nuestro cliente como socio, con pago de la mitad del precio en el acto, y pago de la otra mitad de forma aplazada mediante cuotas mensuales, con intereses.

En dicha escritura regulamos de forma pormenorizada un régimen estricto de limitación de lo que podían hacer las empresas del grupo y sus socios y administradores, hasta que no estuviera íntegramente abonado el precio aplazado de las participaciones vendidas por nuestro cliente, así como un estricto régimen de incumplimiento, con vencimiento anticipado de toda la deuda y abono de intereses indemnizatorios.

De esta forma el hermano mayor pudo garantizar el traspaso de las empresas a su rama familiar, y el hermano pequeño pudo percibir una cantidad justa por sus participaciones y emprender una nueva etapa vital.

Destacan dos aprendizajes relacionados en este caso: las pésimas consecuencias de la falta de comunicación entre socios, y la importancia de los protocolos familiares.

El hecho de que el hermano mayor empezara a comunicarse por carta con su hermano con tono autoritario se percibió por éste como una falta de respeto que no iba a soportar. Eso rompió la confianza de nuestro cliente, quien no confiaba en que la oferta de salida fuera justa, y le llevó a asesorarse para combatir la situación.

Lo deseable es que ante situaciones de sucesión familiar se inicien conversaciones en plano de igualdad, para negociar quien se va a hacer cargo de la empresa en un futuro y bajo qué condiciones.

Estas situaciones se suelen regular mediante los llamados protocolos familiares, que deben negociarse y redactarse cuando la relación de los socios es buena, dado que precisamente su función es preventiva del conflicto, en protección de los negocios. Es importante que en dichos protocolos se cuente con el asesoramiento de un tercero con experiencia en este tipo de situaciones, y que sea ajeno a la empresa.

BARCELONA

Balmes, 209, planta 2
08006 - Barcelona
+34 93 218 40 00

MADRID

Álvarez de Baena, 3
28006 - Madrid
+34 91 037 84 81

www.gimenez-salinas.es
info@gimenez-salinas.es

Quizás en este caso si el hermano mayor hubiera planteado años antes la firma de un protocolo familiar en este sentido de forma más respetuosa con ambas posturas, no habría hecho falta prescindir de uno de los socios, y seguramente se hubiera pagado un precio mucho más bajo por la transición familiar, en todos los sentidos.

Nuestro éxito profesional en este caso fue ver como la rama familiar de nuestro cliente acudió a nosotros con una enorme preocupación y sensación de desamparo ante una situación de abuso, y tras nuestra intervención, pudieron celebrar su salida con gran éxito y afrontar la nueva etapa personal y profesional con enorme ilusión, y contando con nuestro asesoramiento en el futuro.

BARCELONA

Balmes, 209, planta 2
08006 - Barcelona
+34 93 218 40 00

MADRID

Álvarez de Baena, 3
28006 - Madrid
+34 91 037 84 81

www.gimenez-salinas.es
info@gimenez-salinas.es



GBL
Alliance
Opening the World
for your business