

SEPARACIÓN DE UN SOCIO DE UN DESPACHO DE ABOGADOS

Nuestro cliente, abogado y socio profesional de un despacho de abogados, nos encomendó la defensa de sus intereses frente a sus socias, con las que se encontraba en conflicto.

Nuestro cliente prestaba sus servicios para los clientes del despacho de forma retribuida y en exclusiva, siendo por tanto la relación entre las partes la propia de una sociedad profesional, en la que el socio profesional tiene la obligación de realizar prestaciones accesorias en favor de la sociedad.

A diferencia de las sociedades de capital al uso, en las sociedades profesionales lo relevante no es tanto la aportación de un capital inicial, sino la aportación del propio capital intelectual, es decir, el conocimiento, trabajo y experiencia de los socios fundadores, así como la posible cartera de clientes que tenga la sociedad.

El origen de dicho conflicto se encuentra en el impago de la retribución fija que percibía nuestro cliente como socio de la sociedad, por decisión unilateral de los socios administradores. Según los motivos alegados por la sociedad, dejaron de percibirse dichas cuantías por el descenso de la facturación y la mala situación económica de la sociedad, y por haber estado nuestro cliente en situación de baja médica por enfermedad.

Además, los socios dificultaron el trabajo de nuestro cliente limitándole las funcionalidades y el acceso a los expedientes de la base de datos del despacho, llevándose el material de oficina y expedientes de su despacho, etc., todo ello con la finalidad de presionar a nuestro cliente a abandonar la sociedad.

Debido a la deteriorada relación existente entre los socios y, a pesar de las muchas negociaciones que se llevaron a cabo para pactar una salida amistosa de la sociedad, nuestro cliente decidió ejercitar su derecho de separación que le asiste como socio profesional, en base al artículo 13 de la Ley de Sociedades Profesionales, con todo lo que conlleva: el nombramiento de un experto independiente para la valoración de la sociedad, ya que el método de valoración de la misma no estaba definido por los estatutos de la sociedad, y la obligación de la sociedad a adquirir las participaciones del socio separado.

Además, interpusimos una reclamación judicial contra la sociedad por la que se reclamaba la cuantía de las retribuciones impagadas a nuestro cliente.

BARCELONA

Balmes, 209, planta 2

08006 - Barcelona

+34 93 218 40 00

MADRID

A. Bosch 5, bajo D

28014 - Madrid

+34 91 037 84 81

www.gimenez-salinas.es

info@gimenez-salinas.es



GBL
Alliance
Opening the World
for your business

Como parte de nuestro asesoramiento, realizamos dos informes de relevancia en estos casos. Un informe acerca de los métodos de valoración a tener en cuenta a la hora de realizar la valoración en este tipo de sociedades, y un informe sobre la posible competencia desleal en la que podría incurrir nuestro cliente tras su salida de la sociedad en el caso de que se llevara parte de la cartera de clientes del despacho de abogados para ejercer la abogacía por su cuenta o por cuenta de un tercero.

Dicha situación de incertidumbre para ambas partes propició que ambas partes retomaran nuevamente las negociaciones.

Finalmente, tras tres meses de negociaciones las partes llegaron a un acuerdo transaccional por el que se definían las condiciones de la separación de nuestro cliente como socio profesional de la sociedad, de forma favorable a sus intereses.

El acuerdo transaccional determinó una cuantía de reembolso de nuestro cliente por sus participaciones, un acuerdo de reparto de clientela, pudiendo nuestro cliente seguir con su actividad en su nuevo proyecto profesional de forma exitosa, así como el archivo del litigio ya iniciado y la renuncia recíproca de cualquier reclamación futura por las partes.

En estos casos es de gran importancia realizar un asesoramiento completo desde el punto de vista jurídico y económico para poder realizar una valoración ajustada y realista con la finalidad principal de llegar a un acuerdo entre los socios, en el que se definan claramente los derechos y obligaciones de cada parte.

BARCELONA

Balmes, 209, planta 2

08006 - Barcelona

+34 93 218 40 00

MADRID

A. Bosch 5, bajo D

28014 - Madrid

+34 91 037 84 81

www.gimenez-salinas.es

info@gimenez-salinas.es



GBL
Alliance
Opening the World
for your business