

**CONFLICTO DE SOCIOS: EMPRESA FAMILIAR DEL SECTOR CÁRNICO DE TRES  
HERMANOS AL 33,33% CADA UNO.**

Nos contacta el socio titular de un 33% del capital social de una sociedad familiar domiciliada en Bilbao, con una gran tradición dentro del sector cárnico.

Nuestro cliente adquirió su participación vía herencia de su padre hacía más de 20 años, pero nunca se llegó a involucrar en el negocio. El negocio se gestionaba por sus dos hermanos mayores, titulares del otro 66% de la sociedad y administradores solidarios. Nuestro cliente se encontraba en la situación de que en los 20 años que había sido socio, los administradores de la empresa no habían convocado ni una sola junta para aprobar cuentas, y no habían acordado reparto de dividendos, ni había percibido retribución alguna de la sociedad.

Por lo tanto, mi cliente tenía un activo, del cual no estaba extrayendo ningún rendimiento, y todo el excedente económico de la actividad del negocio se lo llevaban vía retribuciones los hermanos que gestionaban el negocio.

Nuestro cliente nos indicó que hacía dos años había llegado a un principio de acuerdo con sus hermanos – socios para que le compraran su parte por una cantidad determinada, pero posteriormente siempre ponían excusas para no formalizar la transacción.

Nuestra intervención consistió en iniciar una primera aproximación para tratar de negociar con los abogados de la empresa. Al constatar que los hermanos de nuestro cliente no estaban dispuestos a mantener su oferta inicial, advertimos de las [consecuencias legales del falseamiento del certificado de junta de aprobación de cuentas](#), dado que los administradores de la empresa habían obviado convocar junta para aprobar las cuentas anuales e inscribirlas en el registro mercantil.

Posteriormente instamos una auditoría de la empresa por un auditor designado por el registro mercantil, y en paralelo seguimos negociando con el abogado de la empresa.

Tras varios meses, fuimos capaces de construir conjuntamente con el abogado contrario un acuerdo transaccional que colmaba las expectativas de nuestro cliente, dado que el abogado contrario fue capaz de convencer a sus clientes de que era mucho mejor acceder a comprar la participación minoritaria, que entrar en litigios.

**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](http://www.gimenez-salinas.es)  
[info@gimenez-salinas.es](mailto:info@gimenez-salinas.es)



**GBL**  
**Alliance**  
Opening the World  
for your business

Finalmente se formalizó un acuerdo consistente en que una parte de la participación de nuestro cliente fue adquirida por sus hermanos y abonada al contado, y otra parte se adquirió en autocartera por la propia empresa, y se abonó en cuatro mensualidades.

Nuestro cliente quedó satisfecho por el acuerdo, y se generaron esperanzas de que la relación entre los hermanos mejore en un futuro.

En base a nuestra experiencia, siempre diseñamos estrategias a medida de cada caso concreto, que siempre son diferentes. La estrategia se va modulando y revisando continuamente en función de la evolución del asunto y la reacción de las partes. Contamos con la participación del cliente, quien va validando todas las decisiones que se van tomando en el proceso.

Para más información: [info@gimenez-salinas.es](mailto:info@gimenez-salinas.es)

#### 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](http://www.gimenez-salinas.es)

[info@gimenez-salinas.es](mailto:info@gimenez-salinas.es)



**GBL**  
Alliance  
Opening the World  
for your business