

## **CONFLICTO DE SOCIOS EN NEGOCIO DE PADEL INDOOR EN LA COMUNIDAD DE MADRID**

Acude a nuestro despacho el socio y director de un club de pádel ubicado en la Comunidad de Madrid con más de 15 pistas cubiertas en explotación. Nos expone un importante conflicto con su socio, un grupo empresarial constructor, quien se había encargado de la construcción de las naves.

El conflicto radicaba tanto en diferencias respecto a los costes de la obra que debían aprobarse por la sociedad, como en discrepancias en la gestión del día a día del negocio.

La constructora tenía un conflicto de interés en su doble condición de socio y proveedor, y le interesaba que se aprobaran todos los sobrecostes de la obra, y que todos los beneficios del negocio fueran destinados al pago de la deuda. Además, se generó un clima de conflicto en el que el socio constructor empezó a criticar la gestión que se realizaba en el club.

Analizando la documentación identificamos que nuestro cliente tenía una opción de compra sobre un paquete de acciones, a precio bonificado, y nuestro consejo fue proceder a su ejecución inmediata, para que nuestro cliente adquiriera una posición mayoritaria en la sociedad.

Así lo hicimos, y ello equilibró los intereses en conflicto, permitiendo llegar a un acuerdo transaccional mediante el cual dar entrada a un nuevo socio, protegiéndose la posición de nuestro cliente, tanto a nivel societario como laboral.

Unos meses más tarde, al subsistir las discrepancias entre los socios, nuestro cliente decidió salirse de la sociedad, y nuestro asesoramiento consistió en negociar las mejores condiciones de salida, obteniendo un buen precio por sus acciones y una indemnización por su condición de director del centro deportivo, además de la libertad para poder realizar la misma actividad empresarial fuera de la sociedad de forma inmediata. Finalmente se pudo firmar con éxito la operación, evitando el ejercicio de acciones judiciales entre los socios.

Con el capital obtenido en la negociación, nuestro cliente pudo emprender otra etapa en su carrera empresarial, esta vez asesorándose desde un inicio antes de tomar decisiones que le pudieran perjudicar, y con nuevos socios.

Al cabo de muy poco tiempo le asesoramos en la apertura de un nuevo centro deportivo con nuevos socios, esta vez asegurando su posición desde un inicio con la suscripción de un pacto de socios y la estructuración correcta de la inversión.

### **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