

CONFLICTO DE SOCIOS EN UNA SOCIEDAD PROFESIONAL

Recientemente hemos asesorado a un cliente que tenía un conflicto de socios en una sociedad profesional. En este caso, se trataba de una sociedad de abogados y economistas. Este tipo de conflictos en sociedades profesionales tiene algunas peculiaridades que hay que tener muy en cuenta, porque hacen que la estrategia de la gestión del conflicto sea diferente del de una sociedad mercantil común.

La primera es la posibilidad de ejercitar el derecho de separación que todo socio profesional tiene, sin necesidad de justificarlo ni causalizarlo. El socio profesional en cualquier momento puede decidir separarse de la sociedad profesional, y la sociedad estará obligada a adquirir o amortizar sus participaciones.

La segunda gran diferencia es la naturaleza del precio de la participación social.

En las sociedades de capital las acciones o participaciones se han de valorar a precio de mercado o “*valor real*”, y el legislador y registros mercantiles no permiten regular en estatutos fórmulas de fijación de precio. Por ello, es práctica habitual regular dichas cuestiones en pactos parasociales.

Sin embargo, con la sociedad profesional no ocurre lo mismo. Los estatutos de las sociedades profesionales pueden regular fórmulas de valoración de las participaciones sociales que se aparten del concepto general de valor real o valor razonable. En la práctica, no siempre se utilizan este tipo de fórmulas, y cuando se utilizan suelen contener una referencia al valor neto contable o al patrimonio neto, pero existe plena libertad para fijar otro tipo de fórmulas de valoración.

Se entiende que por su propia naturaleza muchas sociedades profesionales pequeñas no necesitan atesorar el resultado del ejercicio en forma de reservas de forma continuada, sino que es más habitual que la mayoría de dicho resultado lo suela repartir entre los socios profesionales, si no tiene que acometer inversiones futuras o crecimiento.

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

Por eso, en dichas sociedades pequeñas cuando un socio profesional ejercita su derecho de separación, muchas veces se le abona lo que en su día aportó (su parte del capital social) más la parte de reservas que, en su caso, le corresponda. No obstante, esto puede variar ostensiblemente en función de la tipología y duración de los proyectos en curso, y de la capacidad de arrastre de dichos proyectos o clientes del socio separado, o lo que es lo mismo, la capacidad de retención de los clientes de la sociedad profesional.

Y es que no es comparable cuando un socio profesional se marcha, que se lleve consigo la parte de la cartera de clientes que venía gestionando y, por tanto, que los flujos de caja futuros desciendan tras su marcha, a que no tenga capacidad de arrastre de clientes o proyectos, y éstos vayan a beneficiar los flujos de caja futuros de la sociedad profesional, teniendo el socio saliente que generar una cartera nueva.

Por tanto, en según qué casos no parecería equitativo valorar una sociedad profesional o parte de ella con motivo de la separación de un socio en base al método del descuento de flujos de caja, si esos flujos de caja o multiplicador de EBITDA, si dichos flujos o EBITDA van a descender automáticamente precisamente porque el socio saliente se lleva clientes a su nuevo proyecto.

Todo lo anterior conduce a que la gestión de este tipo de conflictos se centre en cómo se va a materializar la separación del socio saliente, teniendo muy en cuenta cual es la tipología de clientes y proyectos, qué clientes se lleva el socios o socia saliente, qué asuntos se lleva, qué ocurre con los asuntos empezados pero que no se han facturado todavía, qué ocurre con los asuntos que el socio saliente comparte con otros socios.

Paralelamente a la cuantificación de la cuota liquidativa de la socia o socio saliente hay cuestiones que a priori pueden parecer menores, pero que impactan sustancialmente en el negocio y en la transición del cambio profesional, como es qué ocurre con las herramientas de trabajo como el correo electrónico corporativo, el ordenador, los expedientes o el teléfono móvil, o como se comunica esa separación a clientes y proveedores.

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

En nuestro caso, que una vez notificada la separación de nuestro cliente de la sociedad, estuvimos varios meses negociando ese listado de clientes que se iba a traspasar, analizando los distintos asuntos pendientes de facturar y cobrar, tratando de apaciguar a las partes con ayuda del abogado contrario, con el objetivo de que el conflicto entre los socios no afectara a su negocio y no se judicializara.

Ambas partes eran conscientes de que en caso de no llegar a un acuerdo, el conflicto y las discrepancias se alargarían y sería un tercero independiente quien tendría que valorar la participación del socio saliente, con la incertidumbre que ello supone siempre.

Al final se llegó a negociar con éxito un acuerdo marco de separación, posibilitando que nuestro cliente prosiguiera con su exitosa carrera profesional, dejando atrás su anterior etapa. Dicho acuerdo se cumplió por las partes y nuestro cliente quedó muy satisfecho.

Una vez más se demuestra que cada caso ha de tratarse de forma distinta, con una planificación y estrategia a medida, dado que no hay ningún asunto idéntico al anterior.

Además de varios expedientes de separaciones de sociedades de abogados y economistas, hemos asesorado en sociedades de auditores, arquitectos, médicos, ingenieros, dentistas, psicólogos y veterinarios.

Para solicitar más información o recabar asesoramiento pueden contactar con 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

info@gimenez-salinas.es



GBL
Alliance
Opening the World
for your business