

**CONFLICTO DE SOCIOS EN UNA EMPRESA DEDICADA A LA VENTA DE CALZADO Y
ARTÍCULOS DE MODA.**

Nos contacta una cliente, administradora solidaria y titular del 50% de participaciones de una empresa dedicada a la venta de calzado y artículos de moda, por un conflicto con su otra socia, titular del restante 50% de las participaciones de la sociedad y administradora solidaria.

Según nos expone, las tensiones y desavenencias generadas entre ellas como consecuencia de los malos resultados económicos del negocio provocaron, poco a poco, la ruptura total de su relación, tanto a nivel personal como profesional, haciendo inviable la gestión de la sociedad a todos los niveles y propiciando que nuestra cliente quisiera separarse de la sociedad.

Con esta situación nuestro equipo se puso en contacto con el abogado de la otra parte con la finalidad de negociar las mejores condiciones para la salida de nuestro cliente a través de la venta de sus participaciones y la renuncia de su cargo como administradora.

Tras varias semanas, las negociaciones llegaron a un punto muerto, debido a que la otra parte no estaba por la labor de ofrecer un precio razonable por las participaciones de nuestro cliente, escudándose bajo el paraguas de los malos resultados económicos de la empresa.

Ante la imposibilidad de cerrar un acuerdo amistoso y con la finalidad de ofrecerle a nuestra cliente una vía de salida de la sociedad, convocamos una Junta Extraordinaria de Socios ante notario, proponiendo como punto del orden del día la adopción de un acuerdo de disolución y liquidación de la sociedad.

La convocatoria de la Junta de Socios notarial y la incorporación de un acuerdo sobre la disolución y liquidación de la sociedad en el orden del día permitió reactivar las negociaciones con la otra parte, quienes, ante la posibilidad real de que la sociedad se disolviera, no tardaron en rebajaron sus pretensiones y ofrecer un precio diez veces superior al que ofrecieron inicialmente.

Finalmente nuestro equipo consiguió cerrar, antes de la celebración de la Junta y en un tiempo récord de pocos días, un acuerdo acorde con los intereses de nuestro cliente, quien pudo separarse de la sociedad y recibir a cambio un precio razonable por la venta de sus participaciones.

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

En este tipo de conflictos de socios nuestro equipo de abogados siempre diseña una estrategia ajustada para cada caso, que no solo tiene en cuenta los aspectos societarios, sino también todos aquellos aspectos personales y emocionales que pueden tener un impacto directo en el desarrollo del asunto, contando siempre además con la participación activa del cliente, quien valida cada paso de la estrategia.

Para más información pueden escribir a info@gimenez-salinas.es

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