

CONFLICTO DE SOCIOS EN UNA EMPRESA TECNOLÓGICA

Nos contactan unos clientes, titulares de un porcentaje inferior al 50% de participaciones de una empresa tecnológica, por un conflicto con sus otros socios, titulares de un porcentaje superior al 50% de las participaciones de la sociedad y uno de ellos administrador único de la sociedad.

Según nos expone, las tensiones y desavenencias generadas entre ellos como consecuencia de las diferentes visiones sobre el negocio provocaron, poco a poco, la ruptura de su relación, tanto a nivel personal como profesional. Todo esto supuso además el despido de nuestros clientes como empleados 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.

Tras varias semanas, las negociaciones no avanzaban, debido a que la otra parte no estaba por la labor de ofrecer un precio razonable por las participaciones de nuestros clientes. En este momento, la ruptura personal de unas personas que habían sido amigas pesaba más que la búsqueda de una solución razonable de la situación.

Ante la imposibilidad de cerrar un acuerdo amistoso y con la finalidad de ofrecerle a nuestra cliente una vía de salida de la sociedad, en la Junta Ordinaria de Socios ante notario y con carácter posterior, realizamos varias intervenciones por escrito.

La Junta de Socios notarial y la realización de estas intervenciones permitió reactivar las negociaciones con la otra parte. Finalmente, nuestro equipo consiguió cerrar, antes de finalizar el año, un acuerdo acorde con los intereses de nuestros clientes, quienes pudieron separarse de la sociedad y recibir a cambio un precio razonable por la venta de sus participaciones.

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.

El día de la firma de la compraventa ante Notario, tanto nuestros clientes como los otros socios tuvieron un comportamiento ejemplar. Quizás no vuelvan a trabajar juntos, aunque esta vida es muy larga, pero desde un punto de vista personal y profesional el aprecio y el respeto ha vuelto a regir sus relaciones. Las dos partes han conseguido solucionar razonablemente el conflicto, de forma positiva para sus intereses y, lo que es también muy importante, cerrando no sólo la transacción sino los problemas que habían surgido entre ellos.

Para más información pueden escribir a 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