

CONFLICTO DE SOCIOS EN UNA SOCIEDAD DE SERVICIOS

Nos contacta una entidad de servicios, por un conflicto entre la mayoría de los socios de la entidad con unos socios, titulares de un porcentaje inferior al 15% de las participaciones de la sociedad.

Según nos expone, las tensiones y desavenencias generadas entre la mayoría de los socios y esos socios titulares de un porcentaje inferior al 15% surge como consecuencia del relevo generacional y de las diferentes visiones sobre el negocio provocaron, poco a poco, la ruptura de su relación, tanto a nivel personal como profesional.

Con esta situación nuestro equipo se puso a trabajar en una solución que fuese buena para todas las partes y asesoramos a la entidad con la finalidad de que pudiese negociar las mejores condiciones para la salida de los socios minoritarios a través de la compra de sus participaciones. Tras varias semanas, las negociaciones no avanzaban, debido a que la otra parte no estaba por la labor de aceptar un precio razonable por sus participaciones. En este momento, los temas personales pesaban más que la búsqueda de una solución razonable de la situación. La otra parte consideró oportuno judicializar el proceso e impugnó varios acuerdos sociales. Nosotros defendimos a la sociedad en la contestación a la demanda. Nuestra respuesta fue clara, concisa y legalmente contundente.

Al cabo de unos meses desde la presentación de la contestación a la demanda, las partes retomaron el proceso de negociación y llegaron a un acuerdo.

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 del cliente, quien valida cada paso de la estrategia.

Al final del proceso, 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.

Esta publicación no constituye asesoramiento y es meramente divulgativa. 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