

**RESOLUCIÓN DE UN CONFLICTO ENTRE SOCIOS DE UNA SOCIEDAD PATRIMONIAL
FAMILIAR MEDIANTE UN ACUERDO TRANSACCIONAL**

Recientemente hemos tenido la oportunidad de resolver un complejo conflicto entre socios de una sociedad patrimonial familiar. Este caso, que involucraba a varios miembros de una familia con intereses patrimoniales comunes, se resolvió de manera satisfactoria mediante un acuerdo transaccional, evitando así un largo y costoso proceso judicial.

La sociedad patrimonial en cuestión había sido constituida hace varias décadas por los padres de los actuales socios, con el objetivo de gestionar y preservar el patrimonio familiar. Con el paso del tiempo, las diferencias en la visión y gestión del patrimonio, así como en la distribución de beneficios, llevaron a un deterioro en las relaciones entre los socios, ahora primos. Estas tensiones culminaron en un conflicto abierto que amenazaba con desestabilizar la sociedad y poner en riesgo el patrimonio familiar.

Nuestro despacho fue contratado para asesorar en el conflicto y buscar una solución que satisficiera en lo posible a todas las partes involucradas. Desde el inicio, nuestro enfoque se centró en la negociación con el objetivo de alcanzar un acuerdo que preservara tanto el patrimonio como las relaciones familiares.

El proceso de negociación comenzó con una serie de reuniones individuales con cada uno de los socios para entender sus posiciones, intereses y preocupaciones. Posteriormente, organizamos sesiones conjuntas en las que facilitamos el diálogo y la búsqueda de puntos en común. Durante estas sesiones, se abordaron temas clave como la valoración de los activos, la distribución de beneficios, la fiscalidad y la gestión futura de la sociedad.

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

Un elemento clave fue que la participación de ambas familias en la sociedad era 50/50, hecho que provocó que los abogados recomendáramos a los clientes encarecidamente agotar las vías de un acuerdo amistoso, para evitar las desventajas de una disolución judicial.

Finalmente, se logró un acuerdo transaccional que incluía los siguientes puntos principales:

1. Separación de la Sociedad: Se acordó la separación de tres socios de la sociedad. Como contraprestación, se les entregaron diversos inmuebles y una cantidad de dinero. Previamente hubo que realizar diversas operaciones de división de unas fincas en propiedad horizontal y la segregación de distintas fincas rústicas.

2. Distribución de Beneficios: Se estableció un nuevo esquema de distribución de beneficios que consideraba tanto las aportaciones históricas como las futuras, garantizando una mayor equidad y transparencia.

3. Mecanismos de Resolución de Conflictos: Se implementaron mecanismos internos para la resolución de futuros conflictos entre los socios que se quedaban en la sociedad.

4. Plan de Sucesión: Se diseñó un plan de sucesión de los socios que permanecieron en la sociedad, para asegurar la continuidad de la gestión patrimonial en las futuras generaciones, minimizando el riesgo de nuevos conflictos futuros.

5. Liquidación de Comunidades de Bienes: Se acordó la disolución y liquidación de varias comunidades de bienes, mediante la venta de todos sus activos. Los precios de salida

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

para la venta de los activos fueron establecidos y se permitió la adquisición por cualquiera de los copropietarios.

El acuerdo transaccional alcanzado no solo permitió resolver el conflicto de manera eficiente y amistosa, sino que también fortaleció la estructura de la sociedad y mejoró las relaciones personales. En nuestro despacho, continuamos comprometidos con la búsqueda de soluciones legales que no solo resuelvan los conflictos, sino que también proporcionen bienestar a largo plazo para nuestros clientes, mejorando sus vidas.

El presente artículo es meramente divulgativo y no supone asesoramiento. Para más información: 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