



ADEFAM reúne en una jornada a expertos de CMS Albiñana y Suárez de Lezo y KPMG para analizar las maneras de gestionar salidas de socios en las empresas familiares

Aconsejan adoptar en el seno de las sociedades procedimientos preventivos y ordenados de resolución de conflictos y de liquidez de la participación que pueden estar especificados en la documentación societaria y en los protocolos familiares

Madrid, 14 de junio. - Cuando un socio quiere salir de una empresa familiar y no puede, el conflicto está servido, pudiéndose llegar a liquidación de la compañía. Por esta razón, expertos de CMS Albiñana & Suárez de Lezo y de la consultora KPMG, reunidos en una jornada por la Asociación de la Empresa Familiar de Madrid (ADEFAM), aconsejan adoptar en el seno de las sociedades procedimientos preventivos y ordenados de resolución de conflictos y de liquidez de las acciones o participaciones que pueden estar especificados en la documentación societaria y en los protocolos familiares. Además, conviene explorar vías rápidas y eficientes de solución como las que representan la mediación o el arbitraje, ha recordado César Albiñana, socio director de CMS Albiñana & Suárez de Lezo, en la presentación del acto.

Las razones por las que miembros o socios de una empresa familiar no se sienten cómodos en ella y desean salir son diversas. Puede ser por motivaciones personales, por un desacuerdo en el empleo de los recursos de la empresa, por pérdida de confianza en los gestores o en el proyecto empresarial, entre otras. En cualquier caso, ha recordado José María Rojí, socio del departamento de Corporate/M&A de CMS Albiñana & Suárez de Lezo y experto en empresa familiar, la mejor manera de hacer frente a esta situación es optar por mecanismos de salida ordenada mediante reglas claras y equilibradas, pactadas y ejecutadas de modo amistoso, y asumiendo el socio disidentes ciertas penalizaciones. “Es el mejor camino preservar el valor de la empresa familiar y las relaciones entre las personas, pero tiene que haber voluntad por todas las partes” frente a opciones como “cerrar la jaula”, mediante protocolos familiares que impiden al socio descontento salir de la empresa y quedar prisionero de sus títulos, o la adopción de posiciones de fuerza por parte de la mayoría, con el fin de forzar el socio minoritario a vender a “precios de derribo”.

Artículo 348 bis

Rojí ha explicado que si bien el derecho de separación está reconocido desde antiguo en la ley de sociedades de capital (artículo 346, 348 bis, etc.), “hasta ahora no había tenido

mucha relevancia”. Este derecho se activa en determinados supuestos, como en compañías que pagan un reducido dividendo (menos de un 25% del resultado individual o consolidado) o en aquellas que han realizado cambios en su objeto social, siempre concurriendo ciertos requisitos. “La ley obliga a la sociedad a comprar la participación de un socio que se aparte de la decisión de la mayoría, y es un proceso en el que, a falta de acuerdo sobre el precio, interviene un experto nombrado por el juzgado de lo mercantil”, ha expuesto.

“En los casos de conflicto, el minoritario puede buscar un comprador que le haga una oferta por su participación, pero las posibilidades de que salga adelante la operación son reducidas, puesto que el potencial comprador no tendrá acceso a información de la sociedad y la participación que adquiera no será de control”, ha añadido José María Rojí, que, en otro orden de cosas, se ha mostrado partidario de eliminar todas las cláusulas de bloqueo en los estatutos de las compañías, “dado que estas previsiones estatutarias pueden provocar conductas oportunistas”.

Asimismo, el experto de CMS ha señalado que el derecho de adquisición preferente o de tanteo tampoco es una garantía en este tipo de situaciones. “En este caso se suele establecer un mes para ejercitar el derecho, plazo muy corto para que un socio encuentre recursos para cerrar la operación de compra”.

Prepararse con antelación

El socio de CMS Albiñana & Suárez de Lezo, aconsejó a las empresas familiares, con el fin de evitar conflictos entre socios, estructurarse y prepararse con antelación para facilitar su salida o evitarla, contar de antemano con fórmulas para la fijación del valor de la compañía, disponer de regulaciones internas para recuperar el equilibrio de poder en la empresa familiar o habilitar un sistema de liquidaciones parciales periódicas, que dé derecho a todos los socios a vender una vez al año y en paquetes en conjunto no superiores al 5%. En todo caso, ha señalado, “en una salida ordenada es mejor vender la participación minoritaria al socio mayoritario o a la sociedad, y el socio que quiere marcharse debe tener claro que tiene que pagar un precio y hacer concesiones, antes de enfrentarse con todas las armas”.

“Hay que desmitificar la fórmula de múltiplos como método de valoración”

Ignacio Martínez, Socio Deal Advisory en KPMG, coincidió en afirmar que “siempre es mejor un mal acuerdo que un buen pleito” y que poner trabas al socio que se quiere ir afecta al valor de la compañía. Ha explicado que, aunque la venta a terceros siempre es un proceso complicado cuando estamos ante empresas de pequeño tamaño, es un escenario que no se puede descartar, siendo una de las claves para poder llevarlas a cabo encontrar un socio que aporte valor a la sociedad y no sólo la sustitución del socio saliente.

Llegados a este punto, las empresas tienen que elegir entre dos tipos de socios principales: los socios industriales o los socios financieros, sabiendo que cada uno de ellos tiene objetivos en términos de rentabilidad esperada, plazo de inversión y

estructura de la transacción a la hora de acometer la potencial inversión. Es importante que los accionistas que permanecerán en la empresa y el nuevo inversor tenga los mismo intereses para facilitar la venta del socio saliente y la generación de valor a medio y largo plazo.

Ignacio Martínez ha explicado que la planificación de la salida de un socio a través de un proceso organizado implica la elaboración de un cuaderno de venta en el que se expliciten de forma entendible las ventajas competitivas de la empresa en cuestión y su plan de crecimiento. “En cualquier caso, este tipo de procesos de salida llevan no menos de 6 meses para verse completados”, ha dicho.

También se ha referido a los criterios vigentes de valoración de participaciones a efectos de salidas de minoritarios: el descuento de flujos de caja y el de múltiplos de mercado o de transmisiones recientes. A juicio de Ignacio Martínez, habría que desmitificar la fórmula de múltiplos, tan en boga, “pues cada negocio es distinto, no debería de valorarse una empresa en base a lo que ha ocurrido en otra”.

Ha recordado, además, que el socio que quiere dejar la empresa debe asumir algunas contrapartidas que supondrán descuentos en la valoración de su participación debidas principalmente a la ausencia de control de la compañía, a la reducida estrechez del mercado de compradores cuando se trata de empresas pequeñas o a una excesiva dependencia de la empresa de un número reducido de clientes cliente y proveedores.

Acerca de ADEFAM

La Asociación de la Empresa Familiar de Madrid (ADEFAM) agrupa en estos momentos a 105 empresas familiares madrileñas, todas ellas líderes en los respectivos sectores en los que operan. Su facturación agregada es de 16.645 millones de euros, el equivalente al 7,20% del PIB de la Comunidad de Madrid. En conjunto dan empleo a 244.144 trabajadores.

Para más información:

Marga Becedas marga@armendarizpr.es

Enrique Armendáriz enrique@armendarizpr.es

Tel. 91 431 73 25; Móvil. 616 06 73 76