

Gobernanza y continuidad empresarial

Capítulo 5: Movimientos accionariales

Ayudando a las familias empresarias
a planificar y realizar su futuro

Jordi Tarragona

Sobre el autor



Jordi Tarragona (Barcelona, 1958) es licenciado en Derecho, PDD y PADE por IESE. **Con más de 40 años de experiencia** en empresas familiares, ha sido director general de Expomobi (1986-2014).

Profesor de empresa familiar en UCC y UPF-BSM, **con más de 650 artículos publicados** y autor de “Temas clave de la empresa familiar”, “Ángeles y demonios de la familia empresaria”, “Los Aristegui: Historia de una familia empresaria” y “Empresa Familiar con Humor”.

Consejero de familias empresarias, **con más de 110 intervenciones**.

jordi@bowfc.com



Contexto

En las empresas cotizadas los movimientos accionariales son continuos y sólo deben informarse cuando cruzan determinados umbrales. **Pero en las no cotizadas**, como son la inmensa mayoría de las empresas familiares, **los movimientos accionariales son menos frecuentes**.

En las Sociedades de Responsabilidad Limitada (SL), la transmisión de participaciones está más limitada que la de las acciones en las Sociedades Anónimas (SA), en las que el principio es de libertad. **Es habitual tener unos estatutos estándar** en los que simplemente se contempla el derecho de adquisición preferente en caso de transmisiones onerosas (compraventa...).

Uno de los temas que abordo con las familias empresarias a las que ayudo a planificar su futuro tiene que ver con la previsión de los movimientos accionariales. Les recomiendo reflexionar sobre la conveniencia de regularlos de forma preventiva.

Tipología

Podemos **diferenciar entre movimientos mortis causa e inter vivos**. Y en estos últimos los gratuitos (donaciones) y onerosos. Por el destinatario puede ser conveniente distinguir entre miembros de la familia, de la rama o general, y externos. Dentro de la familia tenemos los familiares directos y los políticos.

Las consecuencias de la disolución del régimen económico matrimonial pueden afectar a la propiedad de las acciones de la empresa familiar. Por eso puede ser conveniente **establecer capitulaciones matrimoniales y pactos preventivos**. Establecerlo como acuerdo en la Constitución (protocolo) de la familia empresaria ayuda a justificarlo ante la nueva pareja.





Derechos

En el caso de compraventa con externos suele ser habitual la **existencia de derechos de adquisición preferente**. Menos frecuentes son los derechos de acompañamiento y arrastre. Mediante el derecho de acompañamiento los demás socios pueden sumarse, de forma proporcional a su participación, a la venta. Con el de arrastre, los socios mayoritarios pueden obligar a la minoría a acompañarlos en la venta de la empresa en caso de que el comprador quiera toda la propiedad.

Un movimiento que yo considero esencial y en consecuencia recomiendo pactar a las familias empresarias con las que colaboro es el **derecho de salida**. Mediante él la sociedad tiene la obligación de comprar las acciones o participaciones del socio que desea vender, de forma parcial o total. Este derecho debe establecerse de forma justa para el que se va (nunca se sabe en qué lado de la mesa se puede estar el día de mañana) y de forma viable para la empresa (no es lo mismo tener que comprar el 3% que el 33%). Justo no significa que deba ser incentivador, **conviene establecer un descuento razonable por iliquidez y riesgo**.

Más sorpresa me suelo encontrar cuando planteo a las familias empresarias el **derecho de expulsión de un socio**. Hay ocasiones en las que a un familiar lo podemos querer mucho, pero cuya presencia en la propiedad de la empresa es contraproducente. Hay que establecer mayorías cualificadas para tomar la decisión. El precio ha de ser sin reducción de valor y el pago al contado.

Conviene también **prever la posibilidad de que entre en la propiedad un externo por embargo**. Establecer la prohibición de dar las acciones o participaciones en garantía no es suficiente.

Soy de la opinión de que cuando todo va bien es conveniente que las familias empresarias se planteen **en qué circunstancias y condiciones (económicas y políticas) dar entrada a socios externos**. Estos pueden ser temporales o a largo plazo, financieros o estratégicos. Puede llegarse a plantear la oportunidad de una fusión (venta en la que se cobra o paga con acciones de la empresa resultante).

Valoración

En las transmisiones onerosas el precio y la forma de pago son importantes. Francisco de Quevedo dijo que “sólo el necio confunde valor y precio”. Conviene que la familia empresaria **pacte con antelación quién o quiénes realizarán la valoración**. Y de acuerdo con qué criterios según las circunstancias. Así como los plazos y formas de pago en función del tipo de transmisión y circunstancias de la empresa y entorno.

Difícil puede ser tratar de **discriminar el valor según el porcentaje transmitido otorgue o no capacidad de control o bloqueo**.

Cómo no, la opinión del socio invisible (Hacienda) debe tenerse en cuenta, pero no conviene que sea determinante en la toma de decisiones. En los casos de transmisiones gratuitas (sucesiones y donaciones) el hecho de cumplir los requisitos fiscales de empresa familiar tiene considerables ventajas con la reducción del 95% de la base imponible del valor de los bienes afectos. **No todo el mundo conoce las donaciones reversibles por causa de muerte**.

En todos los casos puede tenerse que diferenciar entre acciones y participaciones que son directamente de la persona física, y las que lo son a través de una sociedad instrumental. En este último caso se puede **frenar el impacto en el IRPF de las transmisiones onerosas**. Conviene en todo caso prever el control de quien ostenta la titularidad real.

La familia empresaria puede y debe llegar a acuerdos respecto a todos estos temas, pero **para que afecten a terceros no firmantes deben constar en los estatutos sociales**. Yo soy un generalista con visión holística, por lo que recomiendo a las familias empresarias a las que acompaño que consulten con los asesores especializados en derecho mercantil y fiscal oportunos. **Pero recordando que las decisiones son de la familia empresaria y de la propiedad**.

En la empresa familiar los movimientos accionariales no son excepciones jurídicas, sino acontecimientos con **impacto emocional, político y estratégico**. Hay que hablar de salidas antes de que alguien quiera irse, plantear expulsiones antes de que exista conflicto, pensar en socios externos antes de necesitar liquidez. Precisamente cuando no hay conflictos es cuando es más fácil alcanzar acuerdos equilibrados.





peldano.com