

ARTÍCULO

Socios al 50%

La imposibilidad de adoptar acuerdos puede bloquear el negocio.

En una sociedad es importante que la toma de decisiones no quede bloqueada por la falta de acuerdo entre los socios. Y si esto sucede, lo más sencillo es que uno de los socios acabe comprando las participaciones o acciones del otro. Pero claro, también deberán ponerse de acuerdo sobre quién compra y sobre el precio, entre otros aspectos, y esto puede resultar aún más complicado.

Por ello, es mejor anticiparse con un pacto parasocial en el que se establezca un procedimiento que prevea precisamente cómo actuar en caso de bloqueo. Por ejemplo:

- *Tercero imparcial.* Designar (ya en el pacto parasocial inicial) a un tercero ajeno a la compañía para que haga de mediador, estableciendo las consecuencias de que esta vía no fructifique en un determinado plazo; por ejemplo, que la parte que haya votado a favor de lo propuesto por el tercero tendrá derecho a adquirir la participación de la otra en el capital social a un precio determinado (o indicando cómo se calculará).
- *Por pasos.* Otra opción es la de establecer distintas actuaciones indicando un orden de prioridad, de modo que, si la primera no resulta, se pasará a la segunda, y así sucesivamente.

Buena predisposición

También es posible “premiar” la iniciativa del socio que haga la primera oferta de compra. Así, si el otro socio se niega a vender y ser él el adquirente, ya no podrá comprar al precio ofertado por éste, sino que deberá abonar un incremento (el 5%, por ejemplo) como penalización por su pasividad inicial.