



¿QUÉ ES UN PACTO DE SOCIOS?: MODELO Y PRINCIPALES CLÁUSULAS

El pacto de socios es un acuerdo suscrito por los socios de una empresa o *startup* cuya finalidad es regular las relaciones internas dentro de la empresa, así como establecer las vías de solución de los conflictos que puedan surgir.

Si bien un pacto de socios se puede realizar en cualquier momento de la vida de una empresa lo más adecuado es firmarlo antes de la constitución de la misma para sentar las bases de la futura relación entre los socios y evitar con ello incertidumbres, desavenencias y, en definitiva posibles conflictos que ponga en peligro la marcha de la empresa. Otra posibilidad es realizar este acuerdo, coincidiendo con la propia constitución de la empresa.

CONTRATO PRIVADO O ESCRITURA PÚBLICA

Es aconsejable que este documento sea firmado por todos los socios de la futura empresa y para darle más relevancia y garantía, elevarlo a público ante Notario. En este sentido, en el momento de constituir la sociedad hay que comprobar que los aspectos que se regulan en el pacto de socios no sean contrarios a los estatutos de la sociedad que se va a constituir. No obstante, el pacto de socios también puede firmarse como contrato privado, incluyendo una cláusula por la que se elevará a público cuando uno de los socios así lo solicite.

PRINCIPALES CLÁUSULAS

Un [Modelo de Pacto de Socios](#) debe adaptarse al tipo de negocio de la nueva empresa o *startup* que se va a crear, así como a las necesidades y exigencias de los socios que van a compartir esfuerzo, capital y beneficios. También debe regular la toma de determinadas decisiones que van a afectar su posición en la empresa, la relación entre ellos y, en definitiva, la propia marcha de la empresa.

Las principales cláusulas que deben acordarse en un pacto de socios son:

Capital: hay que fijar el importe de capital y, sobre todo, el número de participaciones que va a suscribir cada socio. Lo idóneo es que sea paritario entre todos los socios, pero no necesariamente tiene que ser sí, en función de la dedicación y responsabilidades que asuma cada socio.

Dividendos: no es habitual que en las fases iniciales de una empresa se obtengan beneficios; lo normal es que haya pérdidas que tengan que cubrirse con ampliaciones de capital para seguir creciendo lo más rápido posible hasta llegar a obtener beneficios. A pesar de todo, puede darse el caso de llegar a beneficios en los primeros años (es realmente, el objetivo de toda empresa) por lo que en el pacto de socios hay que regular qué porcentaje se reparte, quién lo decide, etc. Puede ser que, por norma, se reparta un % determinado o que tenga que aprobarlo el Consejo de Administración, o que algún socio tenga preferencia/prioridad para cobrarlos.

Gobierno de la sociedad: el conjunto de normas que se establecen para solucionar los conflictos y bloqueos en la toma de decisiones, especialmente en los órganos más relevantes, como la Junta de Accionistas y el Consejo de Administración.

Entradas y salidas de socios: es necesario incluir una serie de términos y condiciones para regular no sólo la relación entre los socios fundadores, sino también para la entrada de nuevos socios y también de inversores. En el caso de que un socio abandone la empresa, en el acuerdo debe pactarse los términos de salida, cómo afecta a las acciones que posee y, si por el contrario se establece un compromiso de permanencia o algún tipo de condición como el pago de una indemnización.

Funciones de casa socio: para evitar posibles malentendidos, el pacto debe establecer los cargos, responsabilidades, tareas e incluso, el tiempo de dedicación de cada socio.

Remuneración: lo idóneo es que los socios constituyentes de una empresa tengan la misma remuneración en términos de salario e incentivos, pero si se establecen diferentes cargos y responsabilidades, la remuneración debe ser distinta; de ahí la importancia de plasmar este aspecto en el acuerdo.

Gastos: también puede existir una cláusula que limite la capacidad de gasto del equipo directivo, especialmente del Director General (CEO) y de su disposición es decir, su capacidad de firma. Para importes superiores deberá obtener la aprobación del Consejo de Administración.

Exclusividad: compromiso de los socios de centrar su actividad laboral y todos sus esfuerzos en el desarrollo de la empresa, sin tener ninguna otra actividad empresarial, salvo que así se ponga de manifiesto en el pacto.

No competencia: en el caso de que los socios se comprometan a no prestar sus servicios o ser socios de otras empresas con actividades similares a la empresa de nueva constitución, hay que incluir una cláusula al respecto.

Derechos de Propiedad Intelectual: esta cláusula es especialmente relevante en las empresas tecnológicas de nueva creación en las que son los propios socios los que desarrollan algún tipo de innovación (patente, modelo de utilidad, software) que puede registrarse como derecho de propiedad intelectual. En este caso se establece una cláusula por la que los socios fundadores renuncian a cualquier derecho de este tipo, en beneficio de la empresa.

Derecho preferente de compra: todos los socios de una empresa tienen ese derecho, es decir, en las mismas condiciones, tienen preferencia a comprar o acudir a una ampliación de capital antes que un tercero. Si, llegado el caso, ningún socio quiere acudir a la ampliación de capital o compra de participaciones, renunciará al ejercicio de su derecho como socio. Igualmente, un pacto de socios puede contener esta cláusula pero para que en todas las posibles operaciones futuras se renuncie a ese derecho. Dicha cláusula, en caso de incluirla en el pacto de socios, dejaría libre la venta de participaciones a terceros, sin la posibilidad de

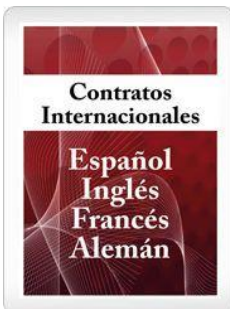
salvaguardar el capital entre el resto de los socios actuales. De esta forma los socios podrían vender sus participaciones a quién quisieran, sin limitaciones.

Derecho de bloqueo: el derecho de bloqueo permite a un socio bloquear (no permitir) alguna acción/decisión, por mucho que el resto de socios estén de acuerdo al 100%. Si ese socio no quiere, no se hace. Puede establecerse para un porcentaje de participaciones sobre el capital (por ejemplo, un 20%). Esta cláusula, tendente a proteger los derechos de socios minoritarios, puede bloquear por ejemplo, ampliaciones de capital, endeudamiento, contrataciones de personal, salarios, etc.

Derecho de arrastre (*Drag-Along right*): esta cláusula asegura que todos los socios estarán obligados a vender si se cumplen determinadas condiciones, por ejemplo con un porcentaje de votos a favor (el que se establezca en el pacto), bien que sea mayoritario o no. La finalidad de esta cláusula es proteger la salida del socio mayoritario, asegurando la venta de todo el capital si él quiere vender.

Derecho de acompañamiento (*Tag-Along right*): al contrario que el derecho de arrastre, el derecho de acompañamiento tiene por finalidad la protección de los socios minoritarios dentro de la empresa. En el supuesto de que un tercero realice una oferta de compra a uno de los socios por sus participaciones en la sociedad, el resto de socios podrá ofrecer al tercero en las mismas condiciones y términos sus propias participaciones. Por tanto, el tercero comprará el número de participaciones que inicialmente quería, pero de forma prorrateada a todos los socios que ejercen este derecho. Esta cláusula sirve para proteger a los socios minoritarios en caso de un posible cambio de control de la sociedad y facilitar así su desvinculación del proyecto.

Para concluir puede decirse que los socios que van a constituir una empresa deben contar con un modelo de pacto de socios que tenga en consideración las necesidades del proyecto empresarial que se va a desarrollar y defina desde el inicio las cuestiones importantes, anteriormente mencionadas, si se quiere realizar una gestión interna con éxito. En cualquier caso, siempre es aconsejable acudir a un asesor legal que revise el modelo sobre el que se van a establecer los pactos.



Para obtener el modelo de Pacto de Socios haga clic en:



[**PACTO DE SOCIOS PARA UNA EMPRESA**](#)

TradeLibrary es la primera Biblioteca online de Comercio Internacional que incluye más de 400 publicaciones (libros, casos prácticos, modelos de contratos y cartas, guías-país, artículos, etc.) sobre diferentes temas como marketing, finanzas, medios de pago, transporte y logística, Incoterms, negociación y gestión administrativa del comercio internacional.

Contenidos de TradeLibrary

- Libros de Comercio Internacional
- Casos Prácticos (marketing, negociación, finanzas, transporte internacional, etc.)
- Documentos (comerciales, transporte, aduanas)
- Contratos Internacionales (español-inglés)
- Cartas Comerciales Internacionales (español-inglés)
- Guías de Negociación y Protocolo en 60 Países
- Artículos de Comercio Internacional

TradeLibrary
Información y Suscripciones

