

Pacto de socios: decidir antes del conflicto

Una guía para ordenar control, dedicación, dinero y salida cuando todavía existe confianza entre los socios.

El pacto se escribe para el día difícil

Un pacto de socios complementa los estatutos y regula compromisos entre quienes lo firman. Su utilidad aparece cuando cambian las expectativas: uno quiere salir, otro deja de trabajar, llega un inversor o el beneficio no se reparte como alguien esperaba.

La confianza permite empezar. Las reglas permiten continuar —o separarse— sin destruir valor.

Antes de redactar

- ☐ Qué aporta cada socio: dinero, trabajo, clientes, tecnología o garantías.
- ☐ Qué decisiones puede tomar la mayoría y cuáles requieren acuerdo reforzado.
- ☐ Qué remuneración corresponde al trabajo y qué política seguirá el dividendo.
- ☐ Qué sucede si un socio incumple, fallece, se incapacita o quiere vender.
- ☐ Cómo se valorarán las participaciones sin depender del conflicto del momento.

Siete bloques que no deberían faltar

1. Gobierno y decisiones reservadas

Consejo o administrador, derecho de información, mayorías reforzadas y materias que exigen consentimiento específico.

2. Dedicación y no competencia

Funciones, objetivos, exclusividad, propiedad intelectual y consecuencias de abandonar la actividad.

3. Retribución y dividendos

Separar salario por trabajo, remuneración del cargo y retorno del capital. Definir una política, no una promesa rígida.

4-7. Transmisión, salida, valoración y conflicto

Derechos de adquisición preferente, acompañamiento y arrastre; supuestos de salida; método de valoración; negociación, mediación, arbitraje o jurisdicción.

La salida debe poder ejecutarse

Las cláusulas de salida fallan cuando describen una intención sin procedimiento. Deben indicar quién activa el mecanismo, cómo se notifica, qué plazo existe, quién valora, cómo se paga y qué garantías respaldan el precio.

Preguntas incómodas que conviene responder

- ☐ ¿Puede vender un socio a un competidor?
- ☐ ¿Qué ocurre si deja de trabajar pero conserva sus participaciones?
- ☐ ¿Puede la mayoría vender toda la compañía?
- ☐ ¿Cómo se protege el minoritario en esa venta?
- ☐ ¿Qué sucede si dos bloques tienen el mismo porcentaje y se paralizan?
- ☐ ¿Quién compra la participación de un socio fallecido y con qué financiación?
- ☐ ¿Cómo se trata un incumplimiento grave frente a una salida sin culpa?

“Se valorará de mutuo acuerdo” no es un método de valoración; es aplazar el conflicto.

Firma, coordinación y revisión

Estatutos, pacto y contratos

Las reglas con vocación societaria deben coordinarse con estatutos en la medida permitida por la ley. Las obligaciones de trabajo requieren coherencia con contratos laborales o mercantiles. Las opciones de compra y venta deben ser ejecutables y respetar los límites legales.

Lista final

- ☐ Todos los socios y, cuando convenga, la propia sociedad firman.
- ☐ No hay contradicciones materiales con estatutos.
- ☐ Las cláusulas tienen plazo, procedimiento y consecuencia.
- ☐ La valoración usa una fórmula o experto claramente designado.
- ☐ Se regulan confidencialidad, datos y propiedad intelectual.
- ☐ Se prevén nuevas rondas, dilución y adhesión de futuros socios.
- ☐ Existe un calendario de revisión tras inversión, crecimiento o cambio de funciones.

El pacto debe revisarse cuando cambia el capital, entra financiación, se profesionaliza la dirección o la relación personal deja de coincidir con la realidad empresarial.

UNA CONVERSACIÓN ANTES DE DECIDIR

La estructura correcta no se elige con una plantilla.

Estas páginas sirven para ordenar preguntas, no para sustituir un diagnóstico jurídico, fiscal y patrimonial de su situación concreta. Si reconoce varios de estos puntos, una primera conversación permite decidir qué revisar primero.

Solicitar una primera conversación →

AVISO

Contenido divulgativo y general. No constituye asesoramiento jurídico ni fiscal, no contempla las circunstancias de un caso concreto y no garantiza resultados. La normativa y su interpretación pueden cambiar.

© 2026 Decuéllar Legal · Lozano-Cuéllar Grupo Empresarial, S.L. · decuellar.com