



El Covid-19 también trae divorcios en las pymes

El coronavirus provoca tensiones entre parejas y entre socios de empresas

LUCÍA VERA HERVÁS
MADRID

Tras el confinamiento, el número de divorcios ha aumentado en todo el mundo. Son muchos los matrimonios que han acudido a un abogado para separarse legalmente. Sin embargo, las parejas sentimentales no son las únicas que han decidido poner fin a su relación. Muchos socios de pymes también han solicitado ir por caminos profesionales distintos.

“Desde que estalló la crisis del coronavirus a mediados de marzo hasta junio hemos experimentado un incremento del 50% de consultas vinculadas con conflictos y separaciones de socios en pymes respecto al mismo periodo del 2019”. Así lo declara Juan Carlos Giménez-Salinas, socio director del despacho de abogados Giménez-Salinas.

La crisis económica derivada de la sanitaria por el Covid-19 ha provocado el cierre de muchos negocios. Según los últimos datos del INE, se han disuelto más sociedades que en el mismo periodo de 2019 y también se han creado menos. Y al igual que la tensión que ha provocado el confinamiento en las relaciones de pareja que ya tenían algún problema, el cambio sin precedentes sufrido en el contexto económico también está provocando un afloramiento de conflictos societarios latentes.

Las diferencias entre socios de una pyme pueden venir dadas por diferentes puntos de vista a la hora de tomar una decisión, mentalidades de negocio opuestas o, incluso, desgaste personal

y de confianza. Sin embargo, la crisis está agravando estas diferencias. Además de disolverse empresas por cuestiones puramente económicas, la incertidumbre del momento está provocando que muchos socios de pymes tensen sus relaciones y otros opten por retirarse del negocio y empezar de cero. En situaciones convulsas pueden quebrarse las relaciones de socios si no se sabe sobrellevar. “Depende de cómo se ejerza la gestión de la situación de crisis, de los resultados de esa gestión, y de cuán saludable era la relación antes de la crisis”, subraya el socio director de Giménez-Salinas.

Pero no es lo mismo trabajar en un escenario en el que el nivel de ventas va bien, o se tienen todos los plazos al día, que en la situación actual. La crisis del Covid-19 ha traído dificultades para los socios de empresas en tanto en cuanto han tenido que acudir a créditos ICO para sobrevivir o se han visto obligados a mandar a un ERTE a sus empleados, con la correspondiente tensión que eso genera.

Las más vulnerables

Una vez más, son las microempresas las más afectadas. Según informa el despacho de abogados, no es tanto el sector como el tamaño de la empresa lo que marca las dificultades financieras a las que se enfrentan actualmente.

La falta de músculo financiero previo a la crisis hace que tengan menos opciones de sobrevivir. Además, “no han podido acceder a financiación y muy probablemente caerán en concurso de liqui-



dación si no se hace nada para evitarlo”.

Esta situación se prevé que continúe en los próximos meses. La tensión que produce la crisis sigue latente, por lo que se estima que “seguirán aumentando las separaciones societarias”. De hecho, son los cambios de ciclo los momentos más oportunos históricamente para las separaciones de socios.

Los principales conflictos de socios de pymes son más relevantes cuando son dos personas. Esto se debe a que si hay un conflicto pero son tres, por ejemplo, al final la balanza puede ceder hacia uno de los lados. Pero siendo dos socios al 50% están condenados a entenderse. De no ser así, se produce un bloqueo que se prologará en las decisiones a tomar y, según aseguran los expertos, esto acabará tarde o temprano con la disolución y liquidación de la empresa.

Giménez-Salinas apunta a que hay que tener cuidado

en estas situaciones porque se encuentran casos en los que uno de los socios pretende convencer al otro para formar “acuerdos teóricamente neutrales”, pero que suelen ser desequilibrados. Cuando esto ocurre, la labor del despacho de abogados consiste en negociar construyendo unas bases de un contrato sencillo y claro, en el que ambas partes queden satisfechas. Especialmente este tipo de casos suele darse cuando cada socio ha

aportado el 50% del capital social y uno de ellos quiere vender su parte.

Equipos cohesionados

En general, para superar un conflicto empresarial es fundamental tener un equipo cohesionado, de manera que remen todos en una misma dirección y se motiven para superar los obstáculos juntos. Pero si surgen diferencias es importante tener una comunicación respetuosa y empática. Cuando hay discrepancias es muy importante mirar las cosas en perspectiva para poder acercar posturas entre socios.

Cuando hay propuestas incompatibles y la solución está en la separación, lo mejor es que el proceso de negociación se inicie cuanto antes. Llegar a una serie de condiciones hasta llegar a un acuerdo. Llegar rápido a un pacto amistoso aumenta las probabilidades “de que el negocio y los puestos de trabajo se resientan lo menos posible”.

Han aumentado un 50% las consultas vinculadas a separaciones de socios en pymes

Breves

► **ERTE ETOP.** Los ERTE ETOP son expedientes de regulación de empleo que se solicitan por causas económicas, técnicas, organizativas o de producción. Los empresarios pueden aplicar un ERTE por fuerza mayor (derivado del cierre obligado durante el estado de alarma, por ejemplo), o un ERTE ETOP. Para saber más sobre esta segunda modalidad hemos acudido a los especialistas del Grupo 2000. Desde esta asesoría han realizado un análisis que incluye ciertas recomendaciones a la hora de cursar este tipo de ERTE. Así como requisitos para mantener las nuevas ayudas planteadas por el Gobierno para pymes y autónomos que se acojan esta modalidad.

► **La mitad de las empresas de bus no durará más de seis meses.** Uno de los que más ha sufrido la crisis del coronavirus ha sufrido es el transporte, cuyas pymes y autónomos se han visto en una situación límite. Según el III Barómetro Covid-19 de Confibus, más del 52% de las empresas de autobuses no cree que pueda seguir operando más allá de los próximos seis meses, mientras que tres de cada diez ni siquiera confían en llegar “viva” a septiembre.