

Conflictos entre accionistas: solución, equilibrio y control

OPINIÓN



WALTER AGUIRRE

Abogado

Una de las situaciones más delicadas en una empresa es enfrentar un conflicto entre sus socios. Al respecto, la Ley General de Sociedades (LGS) reconoce

validez a los convenios entre accionistas, estableciendo que son acuerdos celebrados con la finalidad de complementar, modificar y regular las relaciones que estos puedan mantener en la sociedad, y reconociendo su eficacia y exigibilidad a partir del momento de su comunicación.

Estos acuerdos pueden ser suscritos por todos o una parte de los socios de una empresa y pueden versar sobre distintos aspectos vinculados a la relación entre ellos, la organización y el funcionamiento de la empresa. Así, estos convenios pueden dividirse en:

a) De Relación: regulan las relaciones entre los socios, como el ejercicio del derecho de adquisición

preferente de acciones, los pactos de no agresión manteniendo los porcentajes de participación en el capital social, los acuerdos de acompañamiento, entre otros.

b) De Organización: aseguran el control y funcionamiento de la sociedad, ya sea concentrando, distribuyendo o transfiriendo el control. Dentro de esta categoría encontramos acuerdos que aseguran el control a través de los órganos de administración, estableciendo políticas de distribución de dividendos, etc.

c) De Atribución: Establecen ventajas a favor de la sociedad, asegurando que sus beneficios puedan maximizarse; tales como compromisos de no

competencia por parte de sus accionistas y de financiamiento adicional.

Desde el punto de vista de los socios minoritarios, los convenios de accionistas pueden ser suscritos con la finalidad de defender sus intereses frente a otros socios o grupos predominantes, regulando el comportamiento social ante determinados hechos, estableciendo la obligación de distribuir dividendos, asegurando una participación relevante en el Directorio y el acceso oportuno a información, restringiendo nuevos aportes para evitar diluir su participación en la sociedad, etc.

Desde la perspectiva del grupo mayoritario, estos convenios pueden

ser suscritos con el propósito de preservar el control y su participación social, predeterminando el ejercicio del derecho de voto, limitando la transferencia o gravámenes de las acciones de la sociedad o controlando el ingreso de terceros a la sociedad.

En línea con lo expuesto, los convenios de accionistas constituyen un mecanismo de regulación complementaria en la sociedad, facultando a sus socios a proteger los intereses de los socios minoritarios o a preservar el control de los socios mayoritarios, resultando un valioso instrumento para evitar conflictos o asegurar la convivencia.

Peugeot apunta a triplicar ventas en Perú en tres años



Peugeot anunció que planea triplicar sus ventas en Perú en los próximos tres años. El fabricante francés, que ya tiene una presencia establecida en el mercado peruano, espera alcanzar un volumen de ventas de 150 mil unidades anuales para el año 2020.

Este objetivo se alcanzará gracias a la introducción de nuevos modelos y a la expansión de su red de distribución. Actualmente, Peugeot cuenta con una presencia limitada en el país, pero espera fortalecerla significativamente en los próximos meses.

El plan de expansión de Peugeot en Perú se centra en tres ejes principales: el desarrollo de nuevos productos, la mejora de la eficiencia operativa y la ampliación de la red de concesionarios. El fabricante francés ya ha introducido en el mercado peruano modelos como el Peugeot 508 y el Peugeot 3008.

COMPAS Y DATOS

- Peugeot planea triplicar sus ventas en Perú en los próximos tres años.
- El fabricante francés espera alcanzar un volumen de ventas de 150 mil unidades anuales para el año 2020.
- Este objetivo se alcanzará gracias a la introducción de nuevos modelos y a la expansión de su red de distribución.

COMPAS Y DATOS

Según el informe de la Asociación Peruana de Industrias Automotrices (APIA), el mercado peruano de vehículos nuevos se proyecta a crecer a un ritmo sostenido en los próximos años. Esto se debe a la recuperación de la economía peruana y a la mejora de las condiciones financieras de los consumidores.

Mail Boxes mira expansión a provincias



Mail Boxes mira expandir su presencia a provincias. La empresa, que ya tiene una fuerte presencia en Lima, espera abrir nuevas sucursales en ciudades como Arequipa, Cusco y Trujillo.

Esta expansión se debe a la creciente demanda de servicios de correo y logística en las provincias. Mail Boxes ofrece una amplia gama de servicios, desde el envío de paquetes hasta la gestión de inventarios.

EL SERVICIO

Mail Boxes ofrece una amplia gama de servicios de correo y logística. Entre ellos se encuentran el envío de paquetes, la gestión de inventarios y el almacenamiento de mercancías. La empresa también ofrece servicios de mensajería y entrega de documentos.