

LA IMPORTANCIA DEL PROTOCOLO FAMILIAR EN LAS EMPRESAS FAMILIARES: ASPECTOS CLAVE

Tatiana CUCURULL POBLET
Doctora en Derecho Abogada
tcucurull@icab.es

I. LA EMPRESA FAMILIAR

1. El impacto de la empresa familiar

La empresa familiar nace de la combinación de dos conceptos que, aparentemente, parecen inconexos, pero que, sin embargo, son dos pilares fundamentales de nuestra sociedad: la familia y la empresa. Suponen una parte muy importante de la población empresarial y, consecuentemente, de la economía de los distintos países y regiones. Según datos publicados por el Instituto de la Empresa familiar, el 89 por 100 de las empresas españolas pueden englobarse dentro de esta denominación. Representan un 57 por 100 del PIB y el 67 por 100 del empleo privado. En Europa representan un 60 por 100 sobre el total de empresas. Un 25 por 100 de las cien primeras entidades europeas son familiares y en global suman 17 millones de organismos que dan trabajo a 100 millones de personas¹. Asimismo, el 37 por 100 de las empresas españolas que facturan más de mil millones de euros son familiares y un 70 por 100 cotiza en Bolsa. En total, representan el 30 por 100 de la capitalización bursátil y la mitad de las que allí cotizan². En esta línea, han sido diversos los autores que han profundizado en esta realidad y han puesto de relieve el impacto de las empresas familiares frente a las que no lo son³.

¹ Extraído del Instituto de la Empresa Familiar (<http://www.iefamiliar.com/cifras/1>) en marzo de 2018.

² C. PURSALS PUIG (dir.), *Estudio sobre la profesionalización de la empresa familiar*, Barcelona, Instituto de la Empresa Familiar, 2005, p. 19.

³ A. MARTÍN OLIVER y R. CRESPI CLADERA, «La financiación externa de las empresas fami-

También se ha puesto de relieve la aportación económica de las empresas familiares. Pese a haberse utilizado datos que hacen referencia al año 2013, se concluye que en España el Valor Agregado Bruto (VAB) de esta tipología de entidades representa el 57,1 por 100 del VAB generado por las Sociedades Anónimas y las Sociedades de Responsabilidad Limitada existentes en España en el año 2013⁴.

No obstante, y a pesar del gran impacto que tienen sobre la economía de un país, también suelen gozar de una esperanza de vida menor sobre las que no ostentan dicho calificativo. Esto es debido a que la vida de este tipo de empresas se complica cada vez que sucede un cambio generacional. A tal efecto, Gallo afirma que un 70 por 100 de las empresas familiares no pasan a la segunda generación y que del 30 por 100 que lo consigue solo un 15 por 100 continúan activas en la tercera⁵.

Con todo, la postura de algunos autores se basa en la inexistencia de un concepto preciso de empresa familiar y, por tanto, argumentan que no es posible cuantificarla. A tal efecto, el profesor Vicent Chulià afirma que «no existe un concepto unívoco ni jurídico ni económico de “empresa familiar”»⁶ y Cayón opina que «se escribe y legisla, siempre de modo fragmentario, sobre ella, pero no existe una definición legal de la misma»⁷. No obstante, cierto es que a la gran mayoría de los estudiosos sobre el tema no les representa ningún obstáculo señalar su importancia económica y la incidencia sobre el empleo total⁸.

El rasgo más característico de estas organizaciones es que tanto los valores como la filosofía de la empresa suelen ser mucho más duraderos si los comparamos con las que no lo son. Consecuentemente, inspiran una

liars españolas y el impacto de la crisis; análisis comparado», *Estudios de la Càtedra Banca March de l'Empresa Familiar*, Islas Baleares, Universidad de las Islas Baleares, 2012, p. 18.

⁴ *La empresa familiar en España*, Barcelona, Instituto de la Empresa Familiar-Red de Cátedras de la Empresa Familiar, 2015, p. 40.

⁵ M. A. GALLO LAGUNA DE RINS, *La sucesión en la empresa familiar*, Barcelona, Caja de Ahorros y Pensiones de Barcelona, 1998, pp. 7-8. Además, un estudio elaborado por la Red de Cátedras de Empresa Familiar y el Servicio de Estudios del Instituto de Empresa Familiar determina que un 45,7 por 100 pasa la primera generación, un 44,2 por 100 sobrevive la segunda generación, sin embargo, tan solo un 7,4 por 100 llega a la tercera generación y un 2,6 por 100 a la cuarta generación. *Vid. La empresa familiar...*, *op. cit.*, p. 45.

⁶ F. VICENT CHULIÀ, *Introducción al Derecho Mercantil*, Valencia, Tirant lo Blanch, 2008, p. 242.

⁷ A. CAYÓN GALIARDO, «La empresa familiar como objeto de protección en nuestro Derecho interno y comparado», en AAVV, *La fiscalidad de la empresa familiar*, Madrid, Asociación Española de Asesores Fiscales, 2000, p. 14.

⁸ A. J. SÁNCHEZ-CRESPO CASANOVA, «La organización del grupo familiar de empresas», *Boletín del Ilustre Colegio de Abogados de Madrid*, núm. 12 (1999), p. 109.

mayor seguridad tanto a proveedores como a clientes. De este modo, es posible afirmar que la empresa es la que se organiza y adapta a la familia y no al revés. El grupo familiar se encarga de transmitir unos valores que regirán el funcionamiento de la entidad, establece los objetivos y toma de decisiones a nivel empresarial y organizativo. Así, la empresa es la que adapta su estructura a la familia propietaria.

La cultura de estas entidades tiene ventajas únicas. La unión entre familiares en el trabajo puede resultar una herramienta muy poderosa que muchas empresas no familiares desearían tener. La implicación de todos los miembros para su buen funcionamiento no tiene paragón en otra clase de entidades. Así, el hecho de pertenecer a una empresa familiar lleva implícita la garantía de una mayor cohesión entre todos los que la componen.

Por otra parte, por empresa familiar no debe entenderse únicamente aquellas multinacionales u organizaciones que facturan millones de euros. También abarca al artesano o la pequeña tienda que apenas consigue facturar lo necesario para mantenerse. Existe una gran variedad de entidades familiares y todas comparten una característica común: están basadas en una relación que trasciende lo empresarial, y justamente es su distintivo, su fuerza y lo que las hace distintas y especiales.

Debe destacarse que, en el plano del Derecho, el legislador no ha dado a las empresas familiares un trato diferenciado y que se adapte a sus virtualidades. Contrariamente, son consideradas y reguladas según la estructura societaria que hayan querido adoptar en el momento de su constitución. Aun así, en el ámbito fiscal se han introducido una serie de beneficios y exenciones específicos, aunque son de difícil aplicación. No existe, pues, ninguna normativa que señale las características y requisitos que deben cumplir.

La empresa familiar está presente en todos los países como base fundamental de su economía. Sin embargo, ni a nivel estatal ni comunitario, en ningún ordenamiento jurídico está explícitamente definida, tal y como certifica la Ponencia de la Comisión de Hacienda del Senado celebrada en noviembre de 2001. De este modo, disponer de una definición específica para este tipo de empresas es un paso necesario para poder situarlas adecuadamente en el esquema jurídico actual.

El Código de Comercio tan solo tipifica cuatro formas de sociedad mercantil: la Sociedad Regular Colectiva, la Sociedad Comanditaria (simple o por acciones), la Sociedad Anónima y la Sociedad de Responsabilidad Limitada. Del mismo modo, ni el Derecho societario ni la recién

te Ley 14/2013, de 27 de septiembre, de apoyo a los emprendedores y su internacionalización, tipifican a la empresa familiar como figura societaria típica distinta de las anteriores.

A mi entender, para poder calificar a una empresa como familiar será necesario cumplir con una serie de requisitos que son:

1. La participación familiar en el capital social debe ser mayoritaria⁹ tanto directa como indirectamente. A tal efecto, por familia se entenderá: el cónyuge, ascendientes, descendientes y colaterales hasta cuarto grado, por consanguinidad y adopción.
2. Deberá desarrollar una actividad empresarial, quedando, por tanto, excluidas las actividades profesionales.
3. Que la familia dirija de forma directa y activa la empresa ocupando cargos en los órganos de dirección¹⁰ y que al menos uno de ellos perciba por sus funciones de dirección en la entidad una remuneración que represente más del 50 por 100 de la totalidad de los rendimientos empresariales, profesionales y de trabajo personal.
4. Debe existir también la Junta de Familia y el Consejo de Familia como órganos de gobierno, además de los que por su forma jurídica se requieran.
5. Que exista una cultura de empresa basada en el deseo o vocación de que esta continúe en la familia, siendo necesario que se haya incorporado algún miembro de la siguiente generación¹¹.
6. La existencia de un protocolo familiar debidamente inscrito en el Registro Mercantil por alguna de las tres vías de acceso dispuestas en el Real Decreto 171/2007, de 9 de febrero, por el que se regula la publicidad de los protocolos familiares, y del que trataremos luego más extensamente.

⁹ J. M. AMAT SALAS, «La continuidad de la empresa familiar», en AAVV, *La fiscalidad de la empresa familiar*, Madrid, Asociación Española de Asesores Fiscales, 2000, p. 123.

¹⁰ J. J. PÉREZ-FANDÓN MARTÍNEZ, *La empresa familiar. Fiscalidad, organización y protocolo familiar*, Bilbao, CISS, 2005, p. 15.

¹¹ V. M. GARRIDO DE PALMA, «Preámbulo», en V. M. GARRIDO DE PALMA (dir.), *La empresa familiar ante el Derecho. El empresario individual y la sociedad de carácter familiar. Seminario organizado por el Consejo General del Notariado en la UIMP*, Madrid, Civitas, 1995, p. 18.

2. Problemática de la empresa familiar

La empresa familiar encuentra uno de sus mayores problemas en la sucesión y en la transmisión de los valores a través de las distintas generaciones. Frente a los constantes cambios que sufre la sociedad, en ocasiones resulta difícil justificar los motivos que llevaron a la familia a adoptar ciertos valores, aunque todavía resulta más complicado mantenerlos en el seno de la entidad, ya que con el tiempo se van incorporando nuevos miembros con otras ideas y formas de proceder.

Sin embargo, y desde el punto de vista del empresario familiar, la dificultad se encuentra en la conciliación de su condición de trabajador con la de ser miembro de una familia. En toda empresa de estas características existen dos subsistemas interconectados que son la familia y la propia entidad. Cada uno de ellos tiene sus propias normas, valores y estructuras organizativas. De este modo, resulta muy complicado cuando una misma persona debe desempeñar cometidos en ambos¹². Es por ello que uno de los grandes retos de las empresas familiares es la búsqueda de estrategias que ayuden a conjugar y satisfacer tanto las necesidades como las demandas de estos dos subsistemas.

Lo que hace diferente a esta tipología de empresas del resto es que los rasgos de la cultura de la familia forman parte de su esencia. Asimismo, los propietarios tienen la intención de que sea transmitida a las siguientes generaciones¹³.

Cuando pensamos en el concepto de familia lo solemos enlazar con el calificativo de unión, fuerza. Si además trasponemos dicho concepto a la empresa, puede revestirse de unas características que otras empresas no pueden alcanzar: «Las familias bien ordenadas son una escuela de virtudes, entre las que destacan las de la unidad y dedicación, que al “trasladarse” de forma natural a la empresa familiar le dan un impresionante conjunto de fortalezas»¹⁴.

¹² K. E. GERSICK, J. A. DAVIS, M. MCCOLLOM HAMPTON e I. LANSBERG, *Generation to Generation. Life Cycles of the Family Business*, Boston, Harvard Business School Press, 1997, p. 5.

¹³ M. A. GALLO LAGUNA DE RINS y M. J. ESTAPÉ LINARES, «La empresa familiar entre las 1.000 mayores empresas de España», en AAVV, *La empresa familiar 4*, Navarra, Estudios y Ediciones IESE, 1993, p. 22.

¹⁴ M. A. GALLO LAGUNA DE RINS, «La empresa familiar: fortalezas y trampas», en V. M. GARRIDO DE PALMA (dir.), *La empresa familiar ante el Derecho. El empresario individual*

Desde el punto de vista sucesorio, y dado que son relativamente pocas las empresas que consiguen llegar a la tercera generación, la doctrina ha señalado algunas situaciones de conflicto habituales que suelen surgir en este tipo de entidades, tales como:

- La transición a la segunda generación, lo que se complica aún más a las sucesivas generaciones. En este caso no siempre tienen la culpa quienes suceden, sino que muchas veces es el fundador de la compañía quien retrasa en exceso el momento de su jubilación, lo que suele provocar un desánimo o desinterés en los sucesores en relación con la empresa.
- El trabajo desempeñado por los miembros de la familia en la empresa, ya que no todos sirven para trabajar en la misma o tienen capacidad para ocupar ciertos cargos. Es por ello que resulta muy importante establecer las condiciones de acceso a la misma, la formación necesaria, la retribución de cada cargo, etcétera¹⁵.

Así pues, puede decirse que la principal fuente de fracaso en las empresas familiares se encuentra en la falta de adopción de medidas por parte del empresario fundador que prevean una transición lo menos conflictiva posible, de forma que se garantice la continuidad de la empresa.

Los problemas y conflictos que hemos señalado surgen del enfrentamiento de los intereses que confluyen en las empresas familiares, es decir, la protección de la familia y la obtención de beneficios. El éxito de este tipo de empresas y su perdurabilidad en el tiempo pasa por conseguir un equilibrio estable de ambos intereses, logro que suele alcanzarse gracias a la unidad y compromiso de las personas que trabajan en ellas.

3. Interrelaciones en la empresa familiar

En las entidades familiares se entremezclan las relaciones afectivas con las empresariales y económicas. Por esta razón, resulta necesario regular o establecer límites entre la familia y la empresa. En las entidades de

y la sociedad de carácter familiar. Seminario organizado por el Consejo General del Notariado en la UIMP, Madrid, Civitas, 1995, p. 58.

¹⁵ M. PONT CLEMENTE y A. ROCA FATJÓ, «El protocolo familiar como expresión de los pactos empresariales de familia», en M. PONT MESTRES y J.-F. PONT CLEMENTE (coords.), *Fundación Antonio Lancuentra. La empresa familiar*, Barcelona, Escola Universitària d'Estudis Empresarials (UB), 2001, p. 146.

este tipo «confluyen la propiedad, la gestión, la familia y la vocación de continuidad»¹⁶. Para ello es necesario profundizar sobre las interacciones que en ella se generan.

La dificultad no deviene en la primera etapa de la empresa, la cual se suele centrar en la figura del fundador, sino cuando esta crece y aumenta el número de personas que la integran. Por tanto, aparece un mayor número de interrelaciones y, consecuentemente, asoman unos objetivos, finalidades y maneras de trabajar dispares que conllevan una serie de tensiones y conflictos entre sus componentes.

Para poder clasificar las relaciones que coexisten en las empresas familiares seguiremos el esquema que crearon los norteamericanos Davis y Tagiuri¹⁷. Así pues, según los intereses y funciones que los miembros ejercen en la empresa, todas ellas pueden situarse dentro de alguno de estos subgrupos:

1. Familiares no accionistas. Se consideran a miembros de la familia que no son ni propietarios ni trabajan en la empresa.
2. Accionistas. Son los propietarios de la entidad, pero que no trabajan en ella y tampoco pertenecen a la familia.
3. Empleados y directivos. Se refiere a los trabajadores de la empresa que no pertenecen a la familia y no son propietarios de la entidad.
4. Familiares accionistas. Son aquellos miembros de la familia que, además, son propietarios de la empresa.
5. Trabajadores familiares no accionistas. Familiares que tan solo trabajan en la empresa.

De este modo se pueden ver las prioridades que tienen cada uno de los miembros que pertenecen a la empresa dependiendo de la forma de ver a la entidad. La empresa ideal sería aquella en la que sus integrantes posicionarán sus intereses de igual forma. No obstante, la práctica nos lleva a afirmar que pocas son las veces que esta situación se produce, cuestión que afecta directamente a la continuidad de la empresa.

¹⁶ D. CANEDA MORALES, «Prólogo», en AAVV, *La empresa familiar: manual para empresarios*, Barcelona, Deusto, 2005, p. 13.

¹⁷ R. TAGIURI y J. DAVIS, «Bivalent Attributes of the Family», *Family Business Review*, vol. 9, núm. 2 (1996), p. 200.

II. EL PROTOCOLO FAMILIAR

1. Precedentes

Uno de los instrumentos más utilizados para prevenir, en la medida de lo posible, la desaparición de las empresas familiares cuando se produce un cambio generacional es el denominado protocolo familiar.

A pesar de lo que suele pensarse, no es un documento de reciente creación. Este tiene su origen en Estados Unidos, el cual recibe el nombre de *shareholders agreements*¹⁸, y se utiliza en las *close corporations*. Su finalidad es la de precisar, aclarar o delimitar algunos de los aspectos de las empresas. Desde Estados Unidos fueron importados a Inglaterra, donde adoptan el calificativo de *Family Constitution*¹⁹.

Más recientemente en Francia, con la publicación de la Ley de 23 de junio de 2006, en vigor desde el 1 de enero de 2007, se han introducido los denominados *pactes de famille*. Pese a no tener la misma finalidad que la de los protocolos familiares, esta figura nació como medio para lograr la eficacia de ciertos actos que de otro modo resultarían nulos. Con todo, estos son contemplados como una excepción al principio general de prohibición de los pactos sobre la herencia futura que rigen en ese país. Del mismo modo, también se introducen figuras como el *mandat posthume*, el *pacte successoral*, la *donation-partage* o el *régime des libéralités graduelles et résiduelles*.

En Italia, con las modificaciones introducidas gracias a la *Legge 14 febbraio 2006, n. 55*, se nombra y define en su *Codice Civile* la figura del *patto di famiglia* (cfr. art. 768 bis CCIt) como fórmula para atenuar la prohibición de los pactos sucesorios del art. 458 del mismo Código.

Con todo, en España el poder público es consciente del impacto que las empresas familiares tienen sobre nuestra economía. Es por ello que el

¹⁸ R. A. KESSLER, «Drafting a Shareholders' Agreement for a New York Close Corporation», *Fordham Law Review*, vol. 35, núm. 4 (1967), pp. 625-676.

¹⁹ P. LEACH y T. BOGOD, *Claves de la empresa familiar*, Madrid, Instituto Estudios Económicos, 2006, p. 116; M. T. PÉREZ GIMÉNEZ, «El protocolo familiar como instrumento de estabilización para la familia empresarial», en *Sentencias de Tribunales Superiores de Justicia, Audiencias Provinciales y otros Tribunales 2008*, vol. V, t. XIII, 1.ª ed, Navarra, Aranzadi, 2009, p. 219; A. VALMAÑA CABANES, «El protocolo familiar jurídico: necesidad de normas vinculantes para la consecución de sus objetivos», *Noticias Jurídicas*, 1 de mayo de 2010, y J. MARTÍNEZ, «Introducción al protocolo familiar y al consejo de familia» en J. M. AMAT SALAS y J. F. CORONA RAMÓN (eds.), *El protocolo familiar. La experiencia de una década*, Barcelona, Deusto, 2007, p. 62.

26 de septiembre de 2000 se acordó la creación de una ponencia de estudio para la problemática de la empresa familiar. Todo ello culminó con la publicación en noviembre de 2001 del informe de la ponencia de estudio para la problemática de la empresa familiar (BOCG, núm. 312, de 23 de noviembre de 2001), en el que se expresa la importancia de los protocolos familiares para estas empresas y se concluye con una recomendación para que lo formalicen.

La evolución del concepto de transmisión patrimonial ha sido el motivo que ha propiciado la existencia de la figura del protocolo familiar. Así pues, el concepto de primogenitura en el cual el hijo mayor (varón) era la persona que heredaba la totalidad de las tierras de su familia ha caído en desuso. Actualmente el Derecho iguala a los hijos en derechos hereditarios sin tener en cuenta ni el sexo ni la edad, a excepción del Derecho nobiliario.

Además, a medida que la empresa familiar va creciendo se tiende a producir una dispersión de la propiedad. Justamente por este motivo es necesario que en el proceso sucesorio se sigan manteniendo los vínculos familiares para evitar la entrada de miembros no familiares. De esta manera se evitará que estos últimos puedan tomar el control de la entidad. Así pues, las relaciones familiares han de ser dinámicas para así fortalecer el vínculo familiar en cada proceso sucesorio²⁰.

La anticipación en el proceso sucesorio de la entidad adquiere una gran importancia en las empresas familiares. Es por ello que el protocolo familiar resulta ser una de las herramientas más adecuadas para conseguir con éxito el cambio generacional. Además, en él también se pueden regular otros aspectos derivados de las contingencias familiares que pudieren afectar a la empresa.

2. Caracterización

El protocolo familiar es un instrumento en auge. Está destinado para que sea utilizado exclusivamente por las entidades familiares y, más concretamente, para organizar los aspectos internos de la misma. Su cometido es que la empresa se desarrolle y crezca en el mercado, y, sobre

²⁰ M. A. GALLO, K. CAPPUYNS y M. J. ESTAPÉ, «La empresa familiar en España: caminos recorridos y destinos alcanzados por las 1.000 mayores empresas (1972-1992)», en M. A. GALLO (ed.), *La empresa familiar 5*, Navarra, Estudios y Ediciones IESE, 1996, p. 25.

todo, asegurar uno de los puntos más débiles de este tipo de entidades: su continuidad.

En él se establece el marco en el que deben desarrollarse todas las posibles relaciones que pueden surgir entre los tres pilares que sustentan estas entidades: familia, propiedad y empresa. A tal efecto, y para poder clasificar de una manera muy visual y clara las relaciones que coexisten dentro de esta tipología de empresas, Tagiuri y Davis crearon el denominado «modelo de los tres círculos». Estos círculos representan los tres pilares donde se sustentan estas organizaciones y de cuyas intersecciones surgen siete subgrupos que representan las distintas modalidades de relación entre las personas que la integran²¹.

Para alcanzar tal fin es necesario que exista un acuerdo entre los miembros familiares y al que tan solo se llega a través de un proceso de comunicación intrafamiliar²².

Hace años el protocolo familiar se configuraba como un documento privado suscrito por los miembros familiares que estaban vinculados a la empresa y en el que prevalecía el aspecto moral frente a la eficacia jurídica que de él pudiera desprenderse. No obstante, los tiempos han cambiado y es la propia familia la que busca la máxima eficacia jurídica al documento. Además, al tratar principalmente cuestiones relativas al régimen sucesorio y económico familiar, es la propia legislación la que, cada vez más, exige la forma pública para tratar estos temas, tal y como se desprende de la disposición adicional segunda del Real Decreto 171/2007, de 9 de febrero, por el que se regula la publicidad de los protocolos familiares, y la disposición final primera de la Ley 7/2003, de 1 de abril, de la Sociedad Limitada Nueva Empresa.

El protocolo familiar es un acuerdo marco²³. Su contenido está compuesto por una suma de acuerdos que incorporan una serie de principios y reglas que deben quedar plasmados por escrito en un documento²⁴. Su objeto no es otro que el de regular las relaciones entre la familia y la empresa. Por tanto, abarca tanto aspectos económicos, patrimoniales y de

²¹ R. TAGIURI y J. DAVIS, «Bivalent Attributes...», *op. cit.*, pp. 199-208.

²² A. J. SÁNCHEZ-CRESPO CASANOVA, «El protocolo familiar como instrumento para gestionar el cambio generacional», *Boletín del Ilustre Colegio de Abogados de Madrid*, núm. 27, 3.ª época (2003), p. 97.

²³ D. MORENO UTRILLA, «La publicidad del protocolo familiar», *Revista de San Telmo*, núm. 24 (2007), p. 28; M. T. PÉREZ GIMÉNEZ, «El protocolo familiar como instrumento...», *op. cit.*, p. 218, y E. SERRANO GÓMEZ, «Los protocolos familiares», *vLex*, 2011, p. 16.

²⁴ D. MONTEMERLO y J. L. WARD, *The Family Constitution: Agreements to Secure and Perpetuate your Family and your Business*, New York, Palgrave Macmillan, 2011, p. 13.

gestión como aquellos referentes a los valores propios de la familia y que se quieren reflejar en el funcionamiento de la entidad.

3. Naturaleza jurídica

El documento del protocolo familiar, al estar compuesto por una variedad de pactos, lleva a plantearse cuál es su naturaleza jurídica. Al mismo tiempo, tampoco se ha entendido siempre como un documento estrictamente jurídico²⁵. En él conviven cláusulas con una naturaleza y efectos distintos. Algunas incorporan aspectos éticos o morales y otras llevan aparejadas consecuencias jurídicas. De ahí que se debata la exigibilidad de cada una de las cláusulas que componen el documento.

Aunque el contenido del protocolo, en el que se incluyen principios y declaraciones de voluntad, esté consensuado y haya sido firmado por todos los miembros afectados, a la empresa familiar no le es suficiente. Es necesario que también esté dotado de aquellos mecanismos que regulen la ejecución de todos aquellos principios.

Con todo, debe tenerse en cuenta el Real Decreto 171/2007, de 9 de febrero, por el que se regula la publicidad de los protocolos familiares. En su exposición de motivos se desprende que tiene un «carácter estrictamente voluntario». Es por ello que puede concluirse que en estos documentos impera, sobre cualquier otro aspecto, la libertad de decisión y elaboración. A tal efecto, Fernández del Pozo considera que «el protocolo familiar es un instrumento contractual potestativo»²⁶.

Sin embargo, la mayoría de cláusulas que componen el documento tienen como finalidad establecer o regular aquellos mecanismos que deberán seguirse ante una posible situación de futuro. De este modo, atendiendo a lo dispuesto en el Código Civil pueden ser objeto de contrato aquellas cosas que no tienen una existencia en el momento de su celebración, pero que pueden tenerla en un futuro (art. 1271 CC). Además, al igual que ocurre con el protocolo, en los contratos sobre cosas futuras sus firmantes tienen la obligación de realizar todas aquellas acciones que sean necesarias para que lleguen a tener una existencia real, así como evitar aquellas otras que puedan poner en peligro su existencia²⁷ o, en nuestro caso, su ejecución.

²⁵ A. VALMAÑA CABANES, «El protocolo familiar jurídico...», *op. cit.*, pp. 1-2.

²⁶ L. FERNÁNDEZ DEL POZO, *El protocolo familiar. Empresa familiar y publicidad registral*, Navarra, Aranzadi, 2008, p. 41.

²⁷ L. DÍEZ-PICAZO Y PONCE DE LEÓN, *Fundamentos del Derecho civil patrimonial*, vol. I, 6.ª ed., Navarra, Aranzadi, 2007, p. 246.

Por todo ello, podemos considerar que el protocolo familiar tiene una naturaleza contractual. No obstante, el término «contrato» no aparece ni en el informe de la ponencia de estudio para la problemática de la empresa familiar ni en el Real Decreto 171/2007, de 9 de febrero, por el que se regula la publicidad de los protocolos familiares para referirse a estos documentos. En el primer caso se los describe como un «acuerdo marco» y en el segundo los engloba en lo que denomina «conjunto de pactos».

Si atendemos a la legislación, el art. 1254 del Código Civil dispone expresamente que «el contrato existe desde que una o varias personas consienten en obligarse, respeto de otra u otras, de dar alguna cosa o prestar algún servicio». Del mismo modo, atendiendo al principio de la autonomía de la voluntad del art. 1255 del mismo corpus legal, los contratantes pueden establecer los pactos, cláusulas y condiciones que estimen convenientes. La única limitación que se impone es que no sean contrarios a las leyes, a la moral ni al orden público. Por tanto, se pueden considerar como válidos y legales todos aquellos a los que las partes hayan llegado, siempre que no infrinjan las prohibiciones contenidas en el Código Civil. A todo ello se suma lo contenido en el art. 1089, que dispone que las obligaciones nacen, entre otras fuentes, de los contratos.

Así pues, se entiende que el protocolo familiar ha sido elaborado de forma voluntaria entre sus firmantes, quienes han acordado de forma libre la redacción de unas cláusulas o pactos y han manifestado su voluntad de someterse a su contenido. Además, muchas de las que se incluyen en el documento comprenden obligaciones que, de conformidad con el art. 1088 del Código Civil, consisten en dar, hacer o no hacer alguna cosa, y que tiene fuerza de ley entre las partes. Así lo dispone el art. 1091 del mismo texto legal y, por tanto, les vincularían absolutamente.

Sin embargo, de considerarse el protocolo como un contrato, no encajaría dentro de ninguna de las figuras contractuales previstas en el Código Civil al disponer, como ya se ha dicho con anterioridad, de multitud de cláusulas con distinta naturaleza jurídica. Lo que hace es combinar dos o más tipos de contratos de los legalmente establecidos. Es por ello que el protocolo familiar debería calificarse como un contrato de los denominados atípicos.

Al fenómeno de la atipicidad se suele acudir cuando en el ordenamiento jurídico no existen los instrumentos necesarios para dar satisfacción a las nuevas necesidades que, a raíz de los continuos cambios, demanda la sociedad. Así pues, al no estar regulado el documento del protocolo familiar como instrumento jurídico, debe adaptarse a las fórmulas jurídicas

existentes. Es por este motivo que debemos considerarlo como un contrato atípico.

Pese a todo lo expuesto, la cualidad contractual del documento queda en parte desvirtuada desde el mismo momento en el que está compuesto por cláusulas que incorporan pactos con trascendencia moral. Por tanto, su incumplimiento no conllevaría ninguna consecuencia jurídica; como tampoco existe ningún mecanismo jurídico que permita su obligado cumplimiento. De esta forma, tan solo podrían producirse reproches por los demás miembros de la familia. Por esta razón, todas aquellas relaciones de sujetos de las que no deriven unos efectos jurídicos quedan excluidas del ámbito de los contratos. Por ello, podemos afirmar que la naturaleza contractual no constituye la totalidad del protocolo familiar. No obstante, la mayoría de sus cláusulas sí revisten esta categoría y, por tanto, tienen fuerza de ley entre sus firmantes.

De todos modos, resultaría más fácil comprender el protocolo familiar si nuestro sistema jurídico fuese más flexible y menos reglamentado. Sería bueno disponer de un margen de maniobra más amplio para poder pactar ciertos aspectos empresariales que conlleven verdaderas consecuencias jurídicas en caso de incumplimiento²⁸.

4. Tipología

Existen diversas clasificaciones en torno a los protocolos familiares. Sin embargo, dos de ellas, a nuestro entender, resultan las más acertadas. En primer lugar, aquella basada en la eficacia de las cláusulas que lo componen. De este modo, el protocolo familiar puede dividirse en tres categorías:

a) Pacto entre caballeros. Se trata de aquellos pactos que tienen una fuerza moral entre los miembros firmantes, aunque carecen de toda eficacia legal. En ellos suelen contenerse normas de conducta deseables o bien se trata de aquellas relativas a la ética, filosofía y valores que se quieren. Se sitúan en el ámbito extralegal, por lo que ante el caso de incumplimiento no podrán tener consecuencias jurídicas.

Cierta parte de la doctrina alude a la posibilidad de que se redacte un código de conducta y que sea incorporado en el protocolo. De este modo, se facultaría al Consejo de Familia para imponer sanciones sobre aque-

²⁸ E. SERRANO GÓMEZ, «Los protocolos...», *op. cit.*, pp. 21-22.

llos familiares que incumplieran las normas contenidas en él, quedando al margen cualquier relación laboral que pudiera existir entre el familiar y la empresa²⁹.

b) Protocolos con eficacia contractual. Son aquellos pactos con carácter obligacional que originan derechos y obligaciones tan solo entre aquellos miembros familiares que los otorgan, de conformidad con el principio de autonomía de la voluntad del art. 1255 del Código Civil. Algunos autores afirman que podría considerarse como un «negocio jurídico multilateral»³⁰. Suelen contener pactos cuya finalidad es establecer normas de conducta que ayuden a conseguir un equilibrio en las relaciones entre los firmantes y la de estos con la familia y con la empresa. Pueden instrumentarse como documento público o privado. Su ineficacia frente a terceros puede darse o bien porque no se cumplen con los requisitos exigidos en el Reglamento del Registro Mercantil para su inscripción o bien porque, a pesar de que estos sí sean registrables, los socios han decidido no darles publicidad.

La eficacia jurídica de estos pactos conlleva que los miembros firmantes puedan exigir su cumplimiento o, en su caso, puedan ser indemnizados por daños y perjuicios. Ante la posibilidad de que no pueda cumplirse con lo estipulado, sería recomendable incluir una serie de cautelas, garantías o sanciones. También sería aconsejable incorporar cláusulas penales que contemplen el resarcimiento de los daños derivados de dicho incumplimiento a través de una indemnización.

c) Protocolos con eficacia frente a terceros. Son aquellos que vinculan a los firmantes y que, además, son oponibles frente a la sociedad y frente a terceros. Para ello deberán ser introducidos como cláusulas en los estatutos sociales y cumplir con lo dispuesto en el Reglamento del Registro Mercantil.

Puede ocurrir que la familia desee mantener en secreto el contenido del protocolo e incluso su existencia. Esta práctica puede resultar viable tan solo en aquellas entidades en las que priman los valores familiares sobre todo lo demás. Sin embargo, al no ser común que suceda, lo más conveniente es dar publicidad al protocolo. Con ello, además, se envía al mercado y a todas las personas que tienen o quieren tener un vínculo con la empresa una señal positiva de su continuidad³¹.

²⁹ J. P. FERNÁNDEZ GIMENO y M. J. REYES LÓPEZ, *La empresa familiar*, Valencia, Tirant lo Blanch, 2000, pp. 213-214.

³⁰ M. T. PÉREZ GIMÉNEZ, «El protocolo familiar como instrumento...», *op. cit.*, p. 222.

³¹ J. EGEA FERNÁNDEZ, «Protocolo familiar y pactos sucesorios», *InDret*, núm. 3 (2007), p. 10.

En segundo lugar, aquella que basa su clasificación atendiendo al grado de publicidad del documento y del que resulta la siguiente clasificación:

a) Pactos familiares o secretos. Se trata de aquellas cláusulas que por su contenido los firmantes no desean que se hagan público. De este modo no son inscritos en el Registro Mercantil y, consecuentemente, no tendrán eficacia frente a terceros.

b) Protocolos familiares con pactos parasociales. Son aquellos que tienen como finalidad regular las relaciones entre los miembros familiares para con la sociedad. Tan solo gozan de una eficacia contractual entre sus firmantes. Estos pactos no se integran en el ordenamiento de la persona jurídica a que se refieren, sino que permanecen en el recinto de las relaciones obligatorias de quienes los suscriben³².

c) Protocolos con trascendencia registral. Son aquellos que son inscritos en el Registro Mercantil. Se exige que sus pactos sean adoptados por unanimidad, puesto que afectan a la estructura de la entidad³³.

De todo ello puede concluirse que no es posible afirmar que el documento del protocolo familiar carezca de toda fuerza legal, sino que la familia será la encargada de decidir qué eficacia jurídica desea otorgarle. Por tanto, el carácter obligacional de este documento dependerá del tipo de acuerdos que se incluyan en él.

5. Formas de publicidad

En el informe de la ponencia de estudios de la problemática de la empresa familiar, publicado el 23 de noviembre de 2001, se recomendó que para lograr un adecuado traspaso generacional y dar una mayor seguridad al documento del protocolo se proceda a «la apertura del protocolo del Registro Mercantil a aquellos aspectos del protocolo familiar que afecten a las relaciones de las empresas familiares con terceros». Esto fue lo que motivó que la cuestión de la publicidad y registro de los protocolos familiares se planteara legislativamente, y por primera vez, en el apartado 3 de la disposición final segunda de la Ley 7/2003, de 1 de abril, de la Sociedad Limitada Nueva Empresa, por la que se modifica la Ley 2/1995, de 23

³² C. PAZ-ARES RODRÍGUEZ, «Los pactos parasociales. Su eficacia», en M. GARRIDO MELERO y J. M. FUGARDO ESTIVILL (coords.), *El patrimonio familiar, profesional y empresarial. Sus protocolos*, t. IV, Barcelona, Bosch, 2005, p. 710.

³³ E. SERRANO GÓMEZ, «Los protocolos...», *op. cit.*, p. 24.

de marzo, de Sociedades de Responsabilidad Limitada, actualmente por la Ley de Sociedades de Capital. En aras de dar cumplimiento a lo dispuesto legislativamente se publicó el Real Decreto 171/2007, de 9 de febrero, por el que se desarrolla el régimen de publicidad de los protocolos familiares.

No obstante, el documento del protocolo como tal no puede ser objeto de inscripción directa en el Registro Mercantil por dos razones: en primer lugar, en virtud del principio de tipicidad registral, pues no está previsto en ninguno de los supuestos del art. 16 del Código de Comercio ni del art. 81 del Reglamento del Registro Mercantil ni en ninguna otra disposición legal, y en segundo término, porque parte de su contenido no puede tener entrada por el principio de abarcabilidad registral. A tal efecto, Vicent Chulià justifica esta idea fundamentándola en que «el Registro no se convierta en una enciclopedia de las sociedades familiares existentes en España»³⁴.

Consideramos que la posibilidad de dar entrada al protocolo familiar en Registro puede resultar beneficioso para la entidad en cuestión por dos motivos principales: en primer lugar, porque dentro del ámbito familiar se refuerza el valor del instrumento, y en segundo lugar, porque los terceros ajenos a la empresa van a valorar positivamente la presencia de estos pactos, puesto que reflejan una organización que pretende dar continuidad a la empresa a lo largo de los años.

Con todo, el Real Decreto 171/2007, de 9 de febrero, por el que se regula la publicidad de los protocolos familiares, establece que el sistema de publicidad está sujeto a una serie de requisitos y características entre los que destacan: la voluntariedad, es decir, la entidad familiar tiene pleno poder de decisión para dar publicidad o no al documento; la regulación exclusiva para las sociedades mercantiles no admitidas a cotización, quedando, por tanto, excluidas las entidades cotizadas; la flexibilidad y revisión del documento, y el responsable de la publicación o no del protocolo, que depende del órgano de administración y no de los socios firmantes.

En cuanto a la forma y contenido mínimo del protocolo familiar, el Real Decreto nada dice al respecto. Sin embargo, sí establece tres posibles vías de acceso al Registro. A tal efecto, debe tenerse en cuenta que cada una de ellas comportará una eficacia distinta. Además serán de libre elección a conveniencia y necesidad de cada empresa familiar.

³⁴ F. VICENT CHULIÀ, F., «La publicidad del protocolo familiar», *Revista Jurídica de Catalunya*, núm. 1 (2008), p. 58.

En primer lugar se contempla, en su art. 5, la *constancia registral de la existencia del protocolo familiar en el Registro Mercantil*. Se trata de la modalidad más básica. De este modo, el Consejo de Administración puede «solicitar al registrador mercantil, mediante instancia con firma de los componentes del órgano de administración legitimada notarialmente, la constancia en hoja abierta a la sociedad de la existencia del protocolo familiar con reseña del mismo». Por tanto, de optar por esta vía, hay que tener presente que se trata de un mero depósito en el Registro del protocolo y, consecuentemente, su publicidad será de mera noticia. Dependerá de la diligencia de aquellas personas extrañas a la sociedad que esta surta los efectos deseados. En estos supuestos, la función del Registro Mercantil se limita exclusivamente a facilitar aquel dato, sin responder de su contenido ni de su vigencia. Con todo, y para proporcionar una mayor seguridad de la existencia del documento, el mismo artículo del Real Decreto, en su punto 2, establece la posibilidad de formalizarlo notarialmente. En estos supuestos, el registrador no podrá exigir la presentación del protocolo ni calificar su contenido. No obstante, sí deberá comprobar que el documento es accesible en el sitio corporativo o web de la sociedad que conste en la instancia a él remitida. Asimismo, se cerciorará de que no existe otro anterior, excepto cuando este sea consecuencia de una modificación o sustitución. Para lo que el órgano de administración deberá constarlo de forma expresa.

En segundo lugar, se encuentra en el art. 6 del Real Decreto la entrada del *protocolo familiar junto con la presentación de las cuentas anuales*. Así pues, el documento del protocolo deberá presentarse como documento público. En estos casos, la normativa permite que no sea obligatoria la introducción de la totalidad del documento, sino que es posible que este se introduzca solo parcialmente.

A pesar de que esta opción puede resultar beneficiosa para aquellas entidades que no desean exponer a terceros ciertos pactos, aunque con ello se actúe en contra del principio de transparencia exigido para el tráfico mercantil, lo cierto es que al ser el depósito de las cuentas una obligación que se cumple anualmente, consideramos que puede ser perjudicial para este tipo de entidades. Lo ideal sería que pudieran depositarse en cualquier momento debido a sus constantes cambios y necesidades. Además, consideramos que estas entidades deberían asumir voluntariamente la emisión de un informe de gobierno corporativo familiar, al igual que ocurre con las sociedades cotizadas, y depositarlo con el informe de gestión, debidamente separados.

En estos supuestos se plantea la duda de si la calificación por parte del registrador es plena, y, por tanto, este dará validez tanto al documento como a su contenido, o si, por el contrario, es limitada. Pues bien, si tomamos como base lo dispuesto en el párrafo decimonoveno de la exposición de motivos del real decreto, así como lo dispuesto en la Resolución de la Dirección General de los Registros y del Notariado de 30 de septiembre de 2008, los efectos de esta inscripción serán de publicidad formal. Por tanto, la calificación del documento será limitada, ya que el registrador solamente se encarga de comprobar la legalidad de su forma extrínseca, identificando la naturaleza del mismo como protocolo familiar y la legitimación de quien solicita la publicación. De este modo, el documento no producirá ningún efecto frente a terceros. Además, según lo dispuesto en el Reglamento del Registro Mercantil, tan solo se podrá exigir responsabilidad al registrador sobre la calificación de los documentos que la ley exija presentar de forma obligatoria, si estos están debidamente aprobados por la Junta General o por los socios de la entidad, así como que consten sus firmas legitimadas notarialmente.

Asimismo, la Resolución de la Dirección General de los Registros y del Notariado de 16 de enero de 2006 dispone que los documentos a los que alude el art. 366 del Reglamento del Registro Mercantil no son *numerus clausus*. Es justamente este motivo el que permite presentar el protocolo familiar junto con la documentación requerida para las cuentas anuales.

Esta misma resolución, apoyándose en el contenido del art. 6 del Reglamento del Registro Mercantil, así como en el art. 18.2 del Código de Comercio, considera que entre las funciones del registrador está la de calificar la validez del contenido de dichos documentos, de lo que podría defenderse que esta es plena. No obstante, consideramos que la comprobación se refiere al documento en sí mismo y si este se ajusta a la legislación. Por tanto, no tiene ninguna obligación a entrar a valorar cada uno de los pactos que contiene el documento del protocolo.

De todo lo expuesto se concluye que, cuando se ha optado por esta tipología de publicidad, la calificación sobre el protocolo realizada por el registrador es puramente formal. Por ello deberá seguirse lo dispuesto en el art. 280 de la Ley de Sociedades de Capital para el depósito y publicidad de las cuentas anuales. De este modo, si se opta por esta vía no se le podrá aplicar al documento del protocolo la presunción de validez y exactitud de la publicidad registral material como medio de protección de los terceros contratantes, pues solo es aplicable a los negocios jurídicos. Así pues, en estos casos el protocolo figurará en el Libro Registro de Depósito

de Cuentas como un dato específico y no como un asiento en la hoja abierta de la sociedad.

En tercer y último lugar se encuentra la *inscripción registral de las cláusulas de escrituras públicas en ejecución del protocolo*. Según la propia normativa es la única vía que produce un «efecto de publicidad material y no mera publicidad noticia». No se trata de publicar registralmente el documento del protocolo, sino de inscribir en hoja abierta a las sociedades a las que este afecta las cláusulas estatutarias inscribibles. De este modo, son sometidas a calificación por parte del registrador produciendo eficacia frente a terceros. A tal efecto, la Dirección General de los Registros y del Notariado, en su Resolución de 30 de septiembre de 2008, dispone que «solo estaría amparada por la fe pública registral la modificación estatutaria inscrita como consecuencia de la ejecución de un protocolo familiar publicado» (BOE, núm. 268, de 6 de noviembre).

Cabe destacar que el art. 7 del Real Decreto 171/2007, de 9 de febrero, por el que se regula la publicidad de los protocolos familiares, no dispone la creación de un nuevo documento inscribible, ni tan siquiera amplía el número de hechos registrables ya regulados. A lo que se da entrada en el Registro son a aquellos títulos que documentan negocios societarios adoptados en ejecución del protocolo familiar y no este último documento en sí mismo.

Así pues, se exige que en la escritura pública en la que conste el acuerdo social inscribible deberá hacerse mención expresa de que este se adopta en «ejecución de un protocolo familiar publicado». Se inscribirá previa calificación del registrador y para ello será necesario que se adjunte la totalidad del protocolo con su contenido vigente, o la parte de este que sea relevante para calificar el acuerdo social. Una vez inscrito el contenido se presume exacto y válido bajo el amparo de los tribunales. Además, estos pactos pueden ser conocidos por cualquiera, ya pertenezcan a la empresa o no, sin que sea necesario acreditar la existencia de un interés legítimo.

Ahora bien, a pesar de que el precepto exija que el protocolo esté publicado, llama la atención el hecho de que nada dice sobre si debe ser anterior o simultáneo a la entrada de la escritura pública ni tampoco la forma de publicidad exigida³⁵. A tal fin, entendemos que para que surta

³⁵ I. RODRÍGUEZ DÍAZ, «El protocolo familiar y su publicidad: de las iniciativas comunitaria y española al RD 171/2007, de 9 de febrero, por el que se regula la publicidad de los protocolos familiares», *Revista de Derecho Mercantil*, núm. 263 (2007), p. 1154.

efecto lo dispuesto en el art. 7 del real decreto, el protocolo familiar debería estar ya publicado por alguna de las vías contempladas en el mismo antes de dar entrada en el Registro los acuerdos sociales inscribibles.

A través de esta vía de publicidad lo que se pretende es dar entrada a aquellas cláusulas que resultan de los títulos que documentan los negocios societarios adoptados en ejecución del protocolo, ya que no todas sus cláusulas son inscribibles. De esta manera les dota de una mayor eficacia jurídica y al mismo tiempo el protocolo puede ser utilizado como documento interpretativo de tales acuerdos.

6. La responsabilidad del órgano de administración

El Real Decreto 171/2007, de 9 de febrero, por el que se regula la publicidad de los protocolos familiares, no atribuye a los socios firmantes del protocolo familiar la responsabilidad sobre la publicación o no del documento, sino al órgano de administración³⁶. Por tanto, en el caso de la sociedades anónimas, pese a existir un acuerdo adoptado por la Junta General en la que se prohibiera o se solicitara la publicación del mismo, este no vincularía al órgano de administración. Al contrario que en las Sociedades de Responsabilidad Limitada, la Ley de Sociedades de Capital otorga a la Junta General la facultad de «impartir instrucciones al órgano de administración o someter a autorización la adopción por dicho órgano de decisiones o acuerdos sobre determinados asuntos de gestión»³⁷.

Con todo, la potestad que la normativa atribuye al órgano de administración sobre la publicidad del documento no es plena. El real decreto también reserva a lo que denomina «la esfera intrasocietaria» el poder de acudir a los tribunales cuando dicho órgano no se halle autorizado para la publicación o se discuta su interés³⁸, así como cuando, existiendo un acuerdo de los firmantes, este no haya procedido a su divulgación.

³⁶ Art. 3.1 del Real Decreto 171/2007, de 9 de febrero, por el que se regula la publicidad de los protocolos familiares (BOE, núm. 65, de 16 de marzo).

³⁷ Art. 161 del Decreto Legislativo 1/2010, de 2 de julio, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley de Sociedades de Capital (BOE, núm. 161, de 3 de junio).

³⁸ Exposición de motivos del Real Decreto 171/2007, de 9 de febrero, por el que se regula la publicidad de los protocolos familiares (BOE, núm. 65, de 16 de marzo).

III. CONCLUSIONES

Las empresas familiares tienen una gran importancia para la estructura económica de nuestro país. Sin embargo, uno de sus puntos débiles es la sucesión generacional, motivo que la mayoría de veces conduce a que desaparezcan. Para evitar que se produzcan tales situaciones el protocolo familiar adquiere una especial relevancia.

En este documento se organizan los aspectos internos de la empresa familiar y se dispone el marco en el que deben desarrollarse mutuamente los tres pilares que la componen, es decir: familia, propiedad y empresa. Además, se establecen un conjunto de expectativas para la familia que sirven como incentivo. De este modo sus miembros se involucran activamente, al tiempo que esta acción lleva implícita que la empresa dure en el tiempo.

Sin embargo, el protocolo debe considerarse como un contrato atípico, ya que no encaja en ninguna de las figuras contractuales establecidas en el Código Civil debido a la variedad de pactos con una naturaleza y efectos distintos.

Con todo, no es hasta la publicación del Real Decreto 171/2007, de 9 de febrero, por el que se regula la publicidad de los protocolos familiares, cuando se establece la posibilidad de que las entidades familiares, de forma voluntaria, puedan publicar a través del Registro Mercantil el protocolo familiar. Con ello se le atribuye un reconocimiento tanto social como jurídico al documento y, al mismo tiempo, también le otorga una mayor seguridad o ejecutividad de ciertos acuerdos en él contenidos. A pesar de ello, consideramos criticable dicho carácter voluntario. De ser obligatorio se erigiría como una garantía para terceros que quieran estar vinculados a la entidad, sean presentes o futuros.

Igualmente, el escaso desarrollo práctico y la cercada incidencia del protocolo familiar limitan el alcance del presente estudio, si bien la mayor restricción la sufren las propias empresas familiares, puesto que no pueden aprovechar en el plano legal todas las herramientas que pudiese conferirles el documento. Un desarrollo y mejora de su aplicación en esta dirección propiciaría un mayor alcance de su eficacia y, en consecuencia —en el plano académico—, nuevas líneas de investigación y la generación de una extensa literatura.

Existen diversas clasificaciones que giran en torno a la tipología de protocolos familiares. Aun así, la más adecuada es aquella que toma en consideración el grado de publicidad del documento. De esta

forma, la familia empresaria se responsabiliza de la eficacia jurídica que quiera darle.

Por último, y a pesar de existir tres vías de acceso del documento al Registro Mercantil, la inscripción registral de las cláusulas de escrituras públicas en ejecución del protocolo es la más adecuada, al ser la única que tiene un efecto de publicidad material y no de mera noticia, por lo que produce una eficacia *erga omnes*.