



ANDERSEN®

Newsletter

EMPRESA
FAMILIAR

20
26



Index

Andersen in Spain

004

USO DEL NOMBRE DE PERSONA FÍSICA COMO MARCA

Adargelio Garrido | Of Counsel

008

LEGADOS DE PARTICIPACIONES SOCIALES EN LA SUCESIÓN EMPRESA FAMILIAR: RIESGOS DE LA IMPRECISIÓN TESTAMENTARIA

Iñaki Planas | Of Counsel

010

VALORACIÓN DE PARTICIPACIONES SOCIALES MINORITARIAS

Lamberto Samper | Of Counsel

012

EL DERECHO DE INFORMACIÓN DEL SOCIO Y A SOLICITAR LA CONVOCATORIA DE LA JUNTA GENERAL

Ignacio Ariño | Director

013

LEGISLACIÓN Y JURISPRUDENCIA DE INTERÉS

Departamento de Empresa Familiar de Andersen

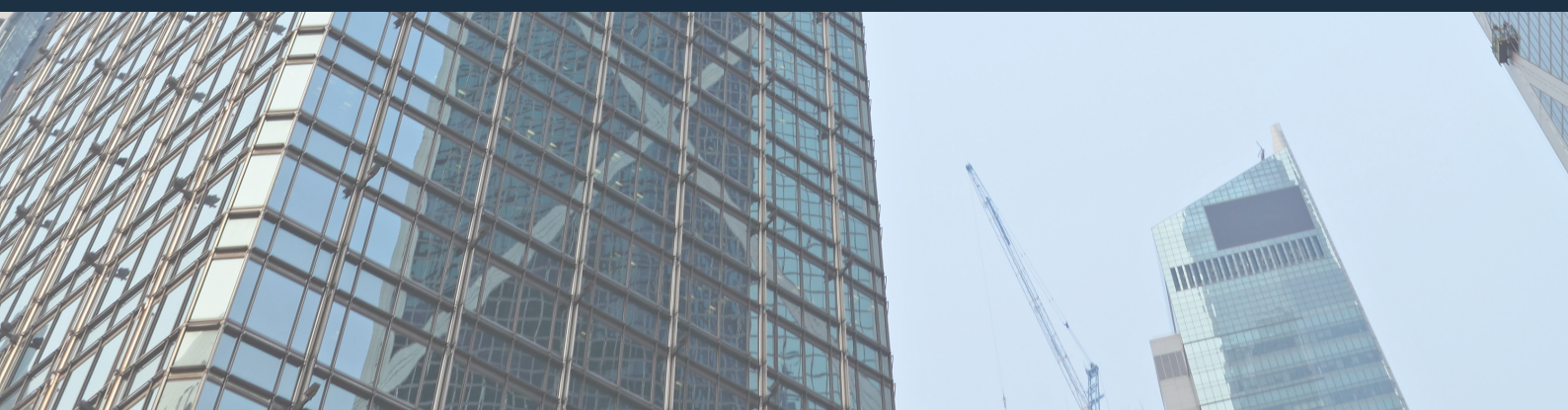


Suscríbete

Si desea recibir las actualizaciones sobre Empresa Familiar que elabora el equipo de Andersen, puede suscribirse a través de **este formulario**.



Análisis jurídico de cuestiones clave que inciden en la gestión, fiscalidad y continuidad de la empresa familiar.



Uso del nombre de persona física como marca

Régimen jurídico y protección legal



Adargelio Garrido

Of Counsel | Derecho Mercantil y M&A

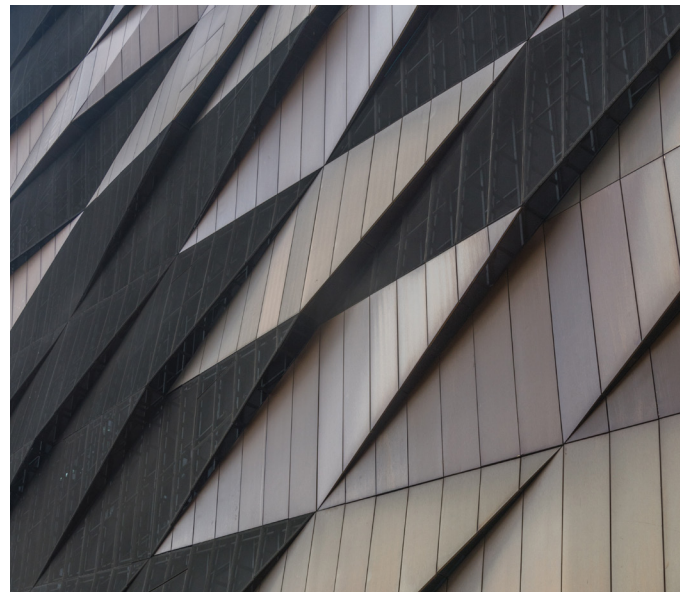
✉ adargelio.garrido@es.andersen.com

El uso como marca de nombres de personas físicas es un aspecto de interés a tenerse en cuenta por las empresas, especialmente por las empresas familiares, fundamentalmente, desde tres puntos de vista:

- ✦ Cuando la empresa decide desarrollar el nombre de un famoso como marca.
- ✦ Cuando se utiliza el nombre del fundador o miembros de la familia como marca de la empresa familiar.
- ✦ Cuando se vende una empresa cuyo bien intangible principal es una marca que incluya el nombre propio de una persona física.

En primer lugar, si la empresa decide utilizar como marca el nombre propio de un tercero famoso, debe estar debidamente asesorada y, además, conocer los riesgos que ello implicaría, por cuanto en este tipo de contrato de licencia de uso se combinan los derechos de la personalidad y propiedad intelectual.

El nombre, la imagen, la firma, la voz o cualquier rasgo distintivo de una persona natural son derechos personalísimos, protegidos por la legislación civil y de propiedad intelectual en la mayoría de los países. Por lo tanto, se requiere el consentimiento expreso y escrito del titular para su uso comercial, mediante una licencia de uso que deberá incluir, entre otros: los elementos que pueden usarse (nombre, imagen, firma, etc.), el territorio, la vigencia y los tipos de productos. Algo muy importante a definir en el contrato es quién será el titular del registro



marcarlo en el caso de que se cree una nueva marca que incluya algunos de los elementos del famoso. Si la empresa es la que registrará la nueva marca se requiere una autorización expresa del famoso a presentar ante la oficina de la Propiedad Industrial que corresponda.



El uso comercial de nombres o imágenes requiere siempre consentimiento expreso y registro adecuado."

Es evidente que el uso del nombre de un famoso como marca posee grandes beneficios, como: transferencia inmediata de notoriedad y prestigio, ahorro en construcción de identidad y, credibilidad y diferenciación. Pero, también implica riesgos y limitaciones, a saber:

❖ **Dependencia de la imagen personal.** La marca queda vinculada a la reputación del famoso. Cualquier escándalo o cambio de percepción pública afecta directamente la marca.

❖ **Falta de control total.** La empresa no puede modificar libremente el branding o las comunicaciones sin consentimiento, lo que limita la flexibilidad comercial.

❖ **Riesgo de corto plazo.** Si la persona pierde popularidad o cambia de sector, la marca puede volverse obsoleta.

❖ **Confusión o dilución.** Si el famoso otorga licencias similares a distintas empresas, puede diluir el valor del nombre y confundir al consumidor.

❖ **Riesgo de terminación por parte del titular.** Cuando la empresa desarrolla una marca basada en el nombre o imagen de una persona famosa, no adquiere la titularidad, solo un derecho de uso limitado y condicionado. Eso significa que, jurídicamente, el titular conserva el control y puede poner fin a la licencia en ciertos casos (o incluso por decisión unilateral, si el contrato lo permite). Y, por tanto, la empresa corre el riesgo de perder todo el dinero invertido en el desarrollo de la marca.

Teniéndose en cuenta los riesgos mencionados, la empresa deberá definir una estrategia legal y de marketing para tratar de minimizarlos. Así, por ejemplo:

❖ Se recomienda incluir en el contrato de licencia una cláusula de “moralidad”, que permita a la empresa terminar el contrato si el famoso incurre en conductas que dañen la reputación;

❖ El desarrollo de activos propios, para aprovechar la licencia en el posicionamiento de la empresa, con el objetivo de poseer en el futuro una identidad independiente que pueda sobrevivir si la licencia finaliza;

❖ Establecer un plazo mínimo de vigencia irrevocable (por ejemplo, 3 o 5 años), durante el cual el licenciante no puede rescindir unilateralmente, y que la terminación anticipada solo sea por causas objetivas y verificables;

❖ Indemnización o compensación por terminación anticipada por inversiones realizadas en marketing y desarrollo de marca.

Desde el segundo punto de vista, en el contexto de empresas familiares, el uso del nombre del fundador o de miembros de la familia como marca presenta consideraciones especiales. A diferencia del uso de nombres de terceros famosos, aquí existe una conexión directa entre la persona y la empresa, lo que puede generar tanto ventajas como complicaciones específicas.

Las ventajas del uso del nombre familiar en la marca incluyen: autenticidad y credibilidad natural, conexión emocional con la historia empresarial, diferenciación en el mercado basada en valores familiares, y continuidad generacional que puede fortalecer la marca a largo plazo.



Sin embargo, también presenta riesgos específicos para empresas familiares:

- ❖ **Conflictos familiares.** Disputas internas pueden afectar directamente la reputación de la marca y generar confusión en el mercado.
- ❖ **Sucesión generacional.** La transición entre generaciones puede crear incertidumbre sobre la continuidad y dirección de la marca.
- ❖ **Limitaciones en la venta.** El vínculo emocional y familiar puede dificultar la separación de la marca del apellido familiar en caso de venta a terceros.
- ❖ **Responsabilidad personal ampliada.** Los actos de cualquier miembro de la familia pueden impactar la percepción de la marca, incluso si no están directamente involucrados en el negocio.

Para mitigar estos riesgos en empresas familiares, se recomienda:

- ❖ Establecer un protocolo familiar que regule el uso del nombre y la marca, incluyendo códigos de conducta para los miembros de la familia;
- ❖ Registrar la marca a nombre de la empresa y no de personas físicas, para facilitar la gestión y sucesión;
- ❖ Desarrollar una estrategia de marca que, aunque incluya el nombre familiar, no dependa exclusivamente de él;
- ❖ Establecer mecanismos claros de sucesión y transferencia de la marca entre generaciones;
- ❖ Considerar la creación de un consejo de administración independiente que pueda tomar decisiones objetivas sobre la marca en caso de conflictos familiares.



En tercer lugar, en el supuesto de que se vaya a comprar una empresa familiar que posea como bien intangible una marca que constituya el nombre de un socio o de otra persona, es de suma importancia determinar quién ostenta la titularidad de la marca. Por tal motivo, durante la auditoría legal, este será un aspecto de especial interés.

De estar la marca registrada a nombre de una persona física, se debe exigir el traspaso del registro de esta a la empresa, previo a la ejecución de la venta, para evitar interferencias futuras. Además, se debe requerir que, si resulta necesario a solicitud de cualquier registro, el titular del nombre propio estará en la obligación de emitir cuantos documentos sean requeridos para garantizar la protección de la marca por la empresa compradora.

Por otra parte, desde el punto de vista del vendedor, especialmente en el contexto de empresas familiares, este debe tener claro los límites que posee en cuanto al uso de su nombre propio como marca una vez realizada la venta. En el caso de empresas familiares, esta situación puede ser particularmente compleja cuando el vendedor es el fundador o un miembro prominente de la familia.

Sobre este particular, el vendedor tiene que ser consciente de que, podrá utilizar su nombre en el tráfico económico, siempre que lo haga de acuerdo con las prácticas leales en materia industrial y comercial.

Es aconsejable para el comprador definir en el contrato el alcance del uso del nombre propio por parte del vendedor, estableciendo determinados límites, como, por ejemplo, de que no podrá utilizarlo para productos o servicios similares a los del comprador, es decir, a los productos o servicios de la marca vendida. En el caso de empresas familiares, es especialmente importante considerar:

- ❖ El uso del nombre familiar por otros miembros de la familia no involucrados en la venta;
- ❖ La posibilidad de que el vendedor inicie nuevos negocios utilizando variaciones del nombre familiar;
- ❖ El establecimiento de un período de no competencia que tenga en cuenta la naturaleza familiar del negocio y la marca.



La titularidad y el uso del nombre deben acordarse claramente para evitar conflictos futuros."

Legados de participaciones sociales en la sucesión de empresa familiar:

Riesgos de la imprecisión testamentaria



Iñaki Planas

Of Counsel | Derecho Procesal

✉ inaki.planas@es.andersen.com

La planificación sucesoria de la empresa familiar mediante legados de participaciones sociales constituye una práctica habitual que, sin embargo, genera conflictos cuando el testamento carece de la precisión necesaria. La concurrencia en los mismos sujetos de la condición de herederos y legatarios, unida a la asignación desigual de participaciones y a la omisión de cláusulas esenciales, puede paralizar tanto la sucesión hereditaria como la continuidad empresarial. El presente análisis examina los riesgos derivados de esta imprecisión testamentaria y propone soluciones preventivas.



Marco jurídico:

El artículo 885 del Código Civil

El artículo 885 CC establece que el legatario no puede ocupar por su propia autoridad la cosa legada, debiendo pedir su entrega y posesión al heredero o albacea. Esta norma, aplicable a las participaciones sociales como bienes integrantes del caudal hereditario, genera una dependencia del legatario respecto del heredero que adquiere especial complejidad cuando ambas condiciones confluyen en las mismas personas. La ausencia de autorización expresa del testador para la ocupación directa activa el régimen general de entrega, requiriendo la intervención activa de quienes simultáneamente ostentan la cualidad de obligados (como herederos) y beneficiarios (como legatarios) de dicha entrega.

Supuesto práctico:

La doble condición y los legados desiguales

Considérese el caso de un empresario que instituye herederos a partes iguales a sus tres hijos, legando simultáneamente a cada uno participaciones sociales en cantidades diferentes (40%, 35% y 25% respectivamente). Esta configuración genera una tensión estructural: como herederos, los tres adquieren por mitades iguales la totalidad del caudal relicto, incluidas las participaciones; como legatarios, tienen derecho a recibir cuotas desiguales de esas mismas participaciones. La ausencia de precisión sobre si los legados se imputan a la cuota hereditaria, se satisfacen con cargo a la masa hereditaria común, o constituyen atribuciones adicionales, provoca incertidumbre sobre la titularidad definitiva y el momento de adquisición de los derechos societarios.

Riesgos identificados

La imprecisión testamentaria genera múltiples riesgos jurídicos y operativos. En primer lugar, la falta de autorización para la ocupación directa (art. 885 CC) impide que los legatarios ejerzan inmediatamente los derechos políticos inherentes a las participaciones, generando un vacío de gobernanza societaria. En segundo lugar, la indefinición sobre la modalidad de pago del legado —si en especie mediante adjudicación de las participaciones específicas o mediante compensación económica— abre la puerta a estrategias dilatorias por parte de coherederos con intereses divergentes. En tercer lugar, la desigualdad cuantitativa de los legados, sin justificación expresa ni mecanismos compensatorios, puede interpretarse como vulneración de la legítima o generar conflictos sobre la imputación a las distintas porciones hereditarias (tercio de legítima estricta, mejora o libre disposición).

Consecuencias prácticas

Las consecuencias de esta imprecisión son especialmente gravosas en el contexto empresarial. Los retrasos en la transmisión formal de las participaciones impiden la actualización del libro de socios y la legitimación de los sucesores para ejercer derechos de voto, cobro de dividendos o impugnación de acuerdos sociales. Las disputas entre coherederos-legendarios sobre el cumplimiento de los legados pueden derivar en bloqueos en la partición hereditaria, prolongando la comunidad hereditaria sobre las participaciones y dificultando la toma de decisiones societarias. La incertidumbre sobre la titularidad definitiva afecta negativamente a la continuidad empresarial, erosionando la confianza de terceros (acreedores, proveedores, clientes) y dificultando operaciones que requieren unanimidad o mayorías cualificadas.



La imprecisión testamentaria convierte la sucesión empresarial en un foco de bloqueo jurídico."



Recomendaciones

La prevención de estos conflictos exige precisión técnica en la redacción testamentaria. Es imprescindible identificar inequívocamente las participaciones objeto de legado (número, clase, porcentaje del capital social), autorizar expresamente la ocupación directa por los legatarios conforme al artículo 885 CC, y especificar la imputación de cada legado a la cuota hereditaria correspondiente. Resulta aconsejable establecer mecanismos alternativos de pago que permitan flexibilidad en la partición (adjudicación en especie, compensación económica, o combinación de ambas), designar un contador-partidor o albacea con facultades específicas para ejecutar los legados empresariales, e incluir cláusulas de valoración de las participaciones que eviten discrepancias. La coordinación entre las disposiciones testamentarias y los estatutos sociales, especialmente en materia de transmisión mortis causa y derechos de adquisición preferente, resulta igualmente esencial. Finalmente, la comunicación previa con los sucesores y, en su caso, la formalización de un protocolo familiar que complemente las previsiones testamentarias, contribuye decisivamente a garantizar una transición ordenada del patrimonio empresarial.

Conclusión

La utilización de legados para articular la sucesión en la empresa familiar requiere una técnica testamentaria depurada que anticipe los conflictos derivados de la concurrencia de cualidades hereditarias y la desigualdad en las atribuciones. Solo mediante la precisión en la designación, la autorización expresa de facultades y la previsión de mecanismos ejecutivos puede garantizarse la efectividad de la voluntad del testador y la preservación del patrimonio empresarial familiar.

Valoración de participaciones sociales:

La especificidad de las posiciones minoritarias



Lamberto Samper

Of Counsel | Derecho Mercantil y M&A

✉ lamberto.samper@es.andersen.com

En el ámbito de las empresas familiares, resulta común enfrentarse a la necesidad de valorar participaciones minoritarias en determinadas circunstancias, como la salida de un socio, la entrada de un nuevo inversor, la resolución de conflictos societarios o la planificación sucesoria.

Estas participaciones presentan características distintivas desde la perspectiva de la valoración, principalmente relacionadas con el grado de influencia que confieren sobre la toma de decisiones estratégicas de la empresa.

La valoración de participaciones es un tema central en finanzas corporativas, especialmente cuando se trata de participaciones minoritarias. Estas tienen características distintivas que afectan su valor, principalmente por su falta de control y, en muchos casos, su falta de liquidez. Este artículo explora las razones detrás de los descuentos aplicados a las participaciones minoritarias, las técnicas más comunes de valoración y cómo cambia el valor de una participación minoritaria cuando otorga control efectivo de la compañía.

Descuentos de Valor en Participaciones Minoritarias

Una participación minoritaria se define como una posición accionarial que no permite al titular ejercer control sobre las decisiones estratégicas de la empresa. A continuación, se describen las razones principales por las que estas participaciones suelen tener un valor menor:

✦ Falta de Control:

Las participaciones minoritarias no otorgan al accionista el poder de influir en decisiones clave de la empresa, como:

- Elección de órganos de administración.
- Decisiones estratégicas sobre inversiones, desinversiones o dividendos.
- Cambios en la estructura corporativa.
- Debido a esta limitación, los inversores suelen considerar que estas participaciones tienen menos valor intrínseco que una participación mayoritaria con los mismos derechos económicos.

✦ Falta de liquidez:

En empresas privadas, las participaciones minoritarias suelen ser difíciles de vender debido a la ausencia de un mercado secundario líquido. Esto incrementa el riesgo para los accionistas y reduce su valor.

✦ Menor Capacidad de Negociación:

Un accionista minoritario tiene una posición débil para influir en decisiones como aumentos de capital o transacciones de venta de la empresa, lo que disminuye su atractivo.



Metodología de Valoración de Participaciones Minoritarias

El efecto de participación minoritaria puede cuantificarse mediante la aplicación de una serie de ajustes o descuentos al valor de la participación, los cuales reflejan la ausencia de control y la limitada liquidez inherente a este tipo de inversiones.

❖ **Descuento por Falta de Control** (DLOC: Discounts for lack of control). Este descuento refleja la pérdida de valor atribuida a la falta de control. Suele oscilar entre el 20% y el 30%, dependiendo de factores como la concentración del accionariado y la estructura de gobierno corporativo.

❖ **Descuento por Falta de Liquidez** (DLOM: Discount for Lack of Marketability). Representa la dificultad de vender una participación minoritaria en un mercado no cotizado. Este descuento varía entre el 10% y el 40%.

DLOC se calcula como:

$$\text{DLOC} = 1 - \frac{1}{(1 + \text{Prima de Control})}$$

La prima de control es el porcentaje adicional que un comprador estaría dispuesto a pagar por obtener el control de la empresa.

DLOM generalmente se expresa como un porcentaje basado en la menor liquidez percibida. Los métodos para estimar el DLOM se basan en:

❖ **Estudios de transacciones de acciones en bloque:** Comparan valores de acciones restringidas con acciones libremente negociables.

❖ **Modelos teóricos:** Como el modelo de opciones de Black-Scholes para estimar el costo de la iliquidez. El DLOM se calcula como el valor de una opción de venta (put option) que protege al inversor contra la imposibilidad de vender el activo durante un periodo restringido. El valor de esta opción refleja el costo asociado a la falta de liquidez.

Premium por Control en Participaciones Minoritarias

Cuando una participación minoritaria otorga el control efectivo de la empresa, su valor puede aumentar significativamente debido al poder que adquiere el accionista para influir en las decisiones estratégicas. Este fenómeno se conoce como premium por control. El premium por control suele calcularse como un porcentaje adicional sobre el valor de una participación. En promedio, este premium puede oscilar entre el 20% y el 40% del valor de la empresa.

Un caso típico es cuando una participación minoritaria permite alcanzar el umbral de control efectivo (por ejemplo, el 51% o el porcentaje necesario para tomar decisiones clave según los estatutos). En estos casos, el valor de esa participación aumenta considerablemente.

Conclusión

La valoración de participaciones minoritarias es un proceso complejo que requiere entender tanto el valor intrínseco de la empresa como las limitaciones asociadas a la falta de control y liquidez. Los descuentos por falta de control y falta de liquidez son fundamentales para reflejar el menor valor relativo de estas participaciones. Sin embargo, cuando una participación minoritaria otorga control efectivo, su valor se incrementa sustancialmente debido al poder estratégico y financiero que proporciona. Este análisis es esencial para inversores, asesores financieros y analistas al evaluar el verdadero valor de una participación accionaria.

Bibliografía recomendada

Damodaran, A. (2012). *Investment Valuation: Tools and Techniques for Determining the Value of Any Asset*. Wiley.

Pratt, S. P., & Niculita, A. V. (2008). *Valuing a Business: The Analysis and Appraisal of Closely Held Companies*. McGraw-Hill.

Shannon P. Pratt. (2003). *Business Valuation Discounts and Premiums*. Wiley.

Koller, T., Goedhart, M., & Wessels, D. (2020). *Valuation: Measuring and Managing the Value of Companies*. McKinsey & Company, Inc., Wiley.

El derecho de Información del Socio

y la facultad de solicitar la convocatoria de la Junta General



Ignacio Ariño

Director | Derecho Mercantil y M&A

✉ ignacio.arino@es.andersen.com



Uno de los derechos fundamentales del socio es el de solicitar la convocatoria de la Junta General en los términos previstos en los artículos 168 y siguientes del Texto Refundido de la Ley de Sociedades de Capital.

En el marco de las sociedades cerradas, es frecuente que los socios tengan información no detallada de los socios gestores y que sólo con carácter anual y con ocasión de las Junta que resuelven sobre la aprobación de las Cuentas Anuales tengan acceso a información de la Sociedad.

El Tribunal Supremo, en diversas sentencias tiene declarado que el socio, pese a su derecho a ser informado, no puede ejercerlo sobre cualquier materia y en cualquier momento, sino que en todo caso las informaciones que demande deben estar comprendidas en el orden del día o ser conexas con el mismo.

Esta doctrina sin embargo ha sido matizada por la Dirección General de Seguridad Jurídica y Fe Pública en su Resolución de 16 de Septiembre de 2024 señalando que el derecho a solicitar la convocatoria de junta del artículo 168 de la LSC es uno de los casos que, como el de complemento de convocatoria, la norma no impone restricción alguna a los temas que el socio puede solicitar sean tratados en la junta cuya celebración solicita, sin perjuicio a que esa información pedida esté siempre sometida a las limitaciones generales del derecho de información, que se fundamentan en la protección del interés social, esos límites no serían aplicables a la petición de determinadas informaciones, bien en un complemento de convocatoria (artículo 172 de la Ley de Sociedades de Capital), ni al derecho solicitar la convocatoria de junta general por la minoría (artículo 168), de forma que sólo podrá denegarse en cuanto a los puntos informativos se vayan contra el interés social.

Legislación y jurisprudencia de interés

Orden PJC/908/2025, de 8 de agosto, por la que se determina la fecha de puesta en funcionamiento de la Autoridad Independiente de Protección del Informante, A.A.I.

El 1 de septiembre de 2025 entró en funcionamiento la Autoridad Independiente de Protección del Informante (AIPI), tal como determinó el Real Decreto 1101/2024 y la Ley 2/2023, que transpone al ordenamiento español la Directiva (UE) 2019/1937. Esta nueva entidad, con plena autonomía e independencia, asume competencias clave como la gestión del canal externo de denuncias, la protección frente a represalias y la imposición de sanciones a quienes incumplan lo dispuesto por la normativa en materia de protección del informante.

Para las empresas familiares, la activación de la AIPI marca un antes y un después en materia de cumplimiento normativo (compliance). Aquellas que tengan más de 50 empleados o que operen en sectores estratégicos están obligadas a implementar un sistema interno de denuncias y, desde el 1 de septiembre, deben comunicar a la AIPI el nombre de la persona responsable del sistema. El plazo para esta notificación se extiende hasta el 1 de noviembre de 2025, tras lo cual los cambios en la designación deberán comunicarse en un máximo de diez días hábiles.



Sentencias

✿ Sentencia de la Audiencia Provincial de Murcia 173/2025 del 5 de junio de 2025.

La Sentencia 173/2025 de la Audiencia Provincial de Murcia, dictada el 5 de junio de 2025, aborda un procedimiento penal por delito contra la Hacienda Pública, concretamente por defraudación de IVA en los ejercicios 2009 y 2010. La mercantil implicada estaba dirigida formalmente por un consejo de administración integrado por varios hermanos. Sin embargo, en la práctica, la gestión efectiva y exclusiva correspondía al hermano mayor, quien centralizaba todas las decisiones de carácter fiscal, contable y administrativo. El resto de hermanos se limitaban a firmar actas y cuentas anuales que él preparaba, sin intervenir en la gestión diaria ni en las obligaciones tributarias.

La sentencia constata que esta forma de funcionar respondía a un modelo piramidal propio de la empresa familiar, en el que el liderazgo del hermano mayor, heredado del padre, concentraba la autoridad y relegaba al resto a un papel meramente nominal u honorífico en el consejo.

Desde un punto de vista jurídico, la Audiencia analiza el deber de diligencia e información de los administradores previsto en el artículo 225 de la Ley de Sociedades de Capital. Aunque en principio todos los consejeros tienen el derecho-deber de informarse y vigilar la gestión, en este caso concluye que solo el hermano mayor ostentaba el dominio del hecho y el control sobre las decisiones fiscales. Los demás carecían de poder real para intervenir y actuaban bajo la autoridad jerárquica del hermano mayor. La sentencia rechaza, por tanto, la posibilidad de imponer una responsabilidad penal objetiva derivada únicamente del cargo de consejero, pues en delitos fiscales únicamente responde quien dirige de manera efectiva la gestión.

El tribunal enfatiza que en este tipo de sociedades no basta con la formalidad del cargo para derivar consecuencias penales; lo determinante es el ejercicio real de poder y control. De este modo, se protege a los miembros de la familia que, aunque formalmente administradores, carecen en la práctica de capacidad decisoria y se limitan a seguir las directrices del miembro que ejerce el liderazgo efectivo.

❁ **Sentencia del Tribunal Superior de Justicia de Andalucía, Málaga 1454/2025 del 18 de junio de 2025.**

La Sentencia 1454/2025 del Tribunal Superior de Justicia de Andalucía, dictada por la Sala de lo Contencioso-Administrativo de Málaga el 18 de junio de 2025, analiza la aplicación de la exención prevista en el Impuesto sobre el Patrimonio para participaciones en entidades empresariales, especialmente relevante en el marco de la empresa familiar. El caso se centra en las liquidaciones practicadas a Dña. Adela, vinculadas a la herencia de su madre, Dña. Marí Trini, por los ejercicios 2014, 2015 y 2016.

El debate principal giró en torno a dos cuestiones: si la sociedad Plaza del Siglo Inversiones S.L. podía calificarse como empresa familiar y si se cumplían los requisitos exigidos por la normativa para acceder al beneficio fiscal. En primer lugar, la Sala valoró el papel desempeñado por la madre en la entidad.

Aunque había ejercido como administradora única hasta 2014 y posteriormente como presidenta de un consejo de administración junto a sus hijos, la Administración y posteriormente el tribunal consideraron que, debido a su avanzada edad y a la ausencia de pruebas reales de percepciones efectivas, no ejercía funciones de dirección ni percibía una remuneración válida que representase más del 50 % de sus rendimientos. Las autoliquidaciones de IRPF presentadas de forma extemporánea y los modelos 190 posteriores a su fallecimiento no se estimaron suficientes para acreditar el cumplimiento del requisito.

En segundo lugar, se analizó la naturaleza de la sociedad. El tribunal constató que más de la mitad del activo de Plaza del Siglo Inversiones estaba compuesto por inmuebles no explotados y por inversiones financieras a corto plazo, elementos que no se encontraban afectos a una actividad económica real. Pese a que se alegaron posibles aprovechamientos urbanísticos y operaciones de promoción, la Sala concluyó que durante casi dos décadas no se había desarrollado actividad efectiva alguna, por lo que la entidad debía calificarse como una sociedad patrimonial y no como una auténtica empresa familiar.

Sobre esta base, el tribunal recuerda que los beneficios fiscales en materia de empresa familiar tienen como finalidad favorecer la transmisión de negocios familiares y aliviar la carga tributaria, pero son de aplicación restrictiva y requieren prueba suficiente del cumplimiento de todos los requisitos legales. En este caso, ni la acreditación de funciones de dirección y retribución, ni la afectación del activo a una actividad económica fueron demostradas.

El fallo pone de relieve una idea clave, que para acceder a los beneficios fiscales propios de la empresa familiar no basta con la mera forma societaria ni con la intención familiar, sino que es indispensable acreditar una actividad económica real y el ejercicio efectivo de funciones de dirección por parte de alguno de los miembros del grupo familiar.



❖ **Sentencia del Tribunal Superior de Justicia de Andalucía, Granada 3073/2025, del 4 de julio de 2025.**

La Sentencia 3073/2025 del Tribunal Superior de Justicia de Andalucía (Granada, Sala de lo Contencioso-Administrativo, 4 de julio de 2025) resuelve un recurso planteado por la Junta de Andalucía frente a una resolución del Tribunal Económico-Administrativo Regional de Andalucía que había estimado la reclamación de una sociedad contra una liquidación del Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados (ITPAJD).

El conflicto giraba en torno a la aplicación del tipo reducido del 2 % para adquisiciones de inmuebles destinadas a su reventa por empresas del sector inmobiliario, conforme al artículo 25 del Decreto Legislativo andaluz 1/2009. La Junta defendía que la empresa no había cumplido el requisito formal de manifestar expresamente en el momento de la autoliquidación su voluntad de incorporar el inmueble al activo circulante, mientras que la sociedad y el TEARA sostenían que se había acreditado el cumplimiento material de la norma.

La Sala concluye que deben distinguirse los requisitos materiales, que son los verdaderamente esenciales (incorporar el bien al activo circulante y transmitirlo en el plazo previsto), de los requisitos formales, que operan solo como medios de prueba. Bajo esta lógica, se debe aplicar una interpretación finalista y flexible, especialmente porque la norma persigue favorecer la continuidad y liquidez de las empresas familiares e inmobiliarias, evitando que formalismos excesivos frustren el acceso a un beneficio fiscal pensado para asegurar su viabilidad.

En relación con la empresa familiar, la sentencia destaca que los beneficios fiscales vinculados a estas sociedades deben entenderse de manera que cumplan su finalidad: proteger el tejido empresarial familiar y facilitar la transmisión intergeneracional o la reventa profesional de inmuebles, evitando cargas fiscales que podrían provocar descapitalización o incluso la liquidación del negocio. La resolución pone el acento en que la verdadera clave no está en formalismos estrictos,

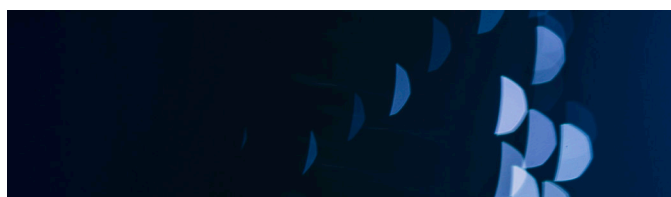
sino en la existencia de una actividad económica real y en la voluntad acreditada de la empresa de destinar el bien adquirido a su activo circulante.

❖ **Sentencia del Tribunal Superior de Justicia de Andalucía, Sevilla 953/2025, del 15 de julio de 2025.**

La Sentencia 953/2025 del Tribunal Superior de Justicia de Andalucía (Sevilla, Sala de lo Contencioso-Administrativo, Sección 4ª, de 15 de julio de 2025) resuelve un recurso planteado por un contribuyente contra la liquidación del Impuesto sobre el Patrimonio de 2015 y contra la resolución del TEARA que confirmó dicha liquidación.

El recurrente, titular del 80 % de una sociedad civil profesional dedicada a la explotación de una farmacia, alegaba que le era aplicable la exención prevista en el artículo 4. Ocho. Dos de la Ley del Impuesto sobre el Patrimonio (LIP), relativa a las participaciones en entidades, por considerarse empresa familiar. Defendía que debía computarse su retribución como administrador y los rendimientos obtenidos a través de la sociedad para acreditar que la actividad constituía su principal fuente de renta. Además, cuestionaba que la Administración hubiera comprobado la exención mediante un procedimiento de comprobación limitada, cuando a su juicio debía haberse seguido un procedimiento inspector.

El tribunal, sin embargo, confirma la tesis de la Administración. Señala que, al tratarse de una sociedad civil en régimen de atribución de rentas, las percepciones del socio no se consideran dividendos ni rendimientos de capital mobiliario, sino directamente rendimientos de actividades económicas imputados en su IRPF. Para que la exención resulte aplicable, es necesario que dichos rendimientos supongan al menos el 50 % de la base imponible del IRPF, lo que no se cumplía en este caso.



En lo relativo a la empresa familiar, la sentencia destaca que la exención del Impuesto sobre el Patrimonio solo se reconoce si concurren estrictamente los requisitos legales: que la actividad se ejerza de forma habitual, personal y directa y que constituya la principal fuente de renta del contribuyente. Ni la mera participación mayoritaria en una sociedad civil profesional ni la consideración de que se trata de un negocio familiar (farmacia gestionada con participación mayoritaria del socio) bastan para obtener el beneficio fiscal. La Sala recalca la necesidad de una prueba clara y objetiva de que los rendimientos de la actividad superan el umbral exigido, de lo contrario, no puede reconocerse la exención.

❁ **Sentencia del Tribunal Supremo 956/2025, del 14 de julio de 2025.**

La Sentencia 956/2025 del Tribunal Supremo, Sala de lo Contencioso-Administrativo, de 14 de julio de 2025 fija doctrina sobre la aplicación de la reducción del 95 % en el Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones (ISD) para empresas familiares.

El caso parte de la herencia de una madre que dejó a sus hijos el 90 % de las participaciones de una sociedad dedicada al arrendamiento de inmuebles. Los herederos aplicaron la reducción del 99 % prevista en el art. 20.2.c) de la LISD, al considerar que se trataba de una empresa familiar. Sin embargo, la Administración aragonesa denegó el beneficio fiscal argumentando que no existía una auténtica actividad económica, ya que la contratación de un empleado a jornada completa carecía de “razonabilidad económica” porque la mayor parte de las gestiones estaban externalizadas y la carga de trabajo era mínima.



No se puede exigir razonabilidad económica más allá de los requisitos legales objetivos."

El Tribunal Supremo corrige ese criterio y establece que basta con cumplir los requisitos objetivos del art. 27.2 de la LIRPF (tener un local exclusivo para la gestión y al menos un trabajador contratado a jornada completa). No es necesario que la Administración valore la justificación económica de esa contratación ni la carga real de trabajo. Introducir un requisito adicional de “razonabilidad económica” sería contrario a la literalidad de la ley y vaciaría de contenido el beneficio fiscal previsto para la empresa familiar.

La sentencia enfatiza que la finalidad del art. 20.2.c) LISD es favorecer la continuidad de las empresas familiares en los procesos sucesorios, evitando que los herederos se vean forzados a vender activos o liquidar la sociedad para pagar el impuesto. Por eso, la interpretación debe ser finalista y a favor de la empresa familiar, garantizando que si se cumplen los requisitos legales objetivos, se aplique la reducción.

En conclusión, el Tribunal Supremo anula las liquidaciones y reconoce a los herederos el derecho a la reducción en el ISD. Lo relevante en clave de empresa familiar es que el Supremo refuerza la seguridad jurídica.

La sociedad cumple con el local y el empleado a jornada completa, se considera que ejerce actividad económica y, por tanto, puede acogerse a la exención y reducción fiscal, sin que la Administración pueda denegarlo por entender que la contratación era “innecesaria” o “ficticia”.



✦ Empresa familiar y activos financieros: El TSJ de Aragón matiza cuándo procede la reducción del 95% en el ISD

Sentencia del Tribunal Superior de Justicia de Aragón nº427/2025 del 18 de septiembre de 2025.

La Sentencia del TSJ de Aragón de 18 de septiembre de 2025 resuelve un recurso contencioso-administrativo interpuesto por los herederos de un empresario aragonés contra la resolución de la Administración tributaria autonómica que denegó la reducción del 95% en el Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones (ISD) por transmisión de participaciones en empresas familiares.

El caso gira en torno a la determinación de si las sociedades heredadas, así como los activos financieros que formaban parte de ellas, podían considerarse realmente afectos a una actividad económica, requisito indispensable para aplicar el beneficio fiscal previsto en el artículo 20.2.c) de la Ley 29/1987 del ISD y en el artículo 4.8 de la Ley 19/1991 del Impuesto sobre el Patrimonio.

Los hechos jurídicos relevantes se centran en que el causante poseía participaciones en diversas sociedades de carácter familiar, dedicadas a actividades inmobiliarias y de arrendamiento, y mantenía además una importante cartera de valores, fondos de inversión y participaciones en instituciones de inversión colectiva (SICAVs). A la hora de tramitar la herencia, los herederos aplicaron la reducción fiscal por empresa familiar, alegando que las sociedades heredadas desarrollaban una actividad económica real y que los fondos e inversiones financieras estaban afectos a la gestión ordinaria del negocio, actuando como instrumentos de liquidez, provisión y financiación futura.



La Administración tributaria, sin embargo, consideró que la mayor parte de esos activos financieros no estaban vinculados a una actividad económica, sino que constituían un mero patrimonio mobiliario de inversión, excluido expresamente de la reducción por empresa familiar.

El debate jurídico se centró, por tanto, en definir el alcance del concepto de “activo afecto a la actividad económica” dentro del régimen fiscal de las empresas familiares. El tribunal debía determinar si la mera existencia de valores financieros o de tesorería en las sociedades familiares excluía automáticamente la aplicación de la reducción, o si, por el contrario, podía entenderse que dichos activos estaban afectos al desarrollo empresarial cuando cumplían funciones de liquidez o solvencia.

El Tribunal Superior de Justicia de Aragón adopta una posición intermedia y de matizado equilibrio. En primer lugar, reconoce que los bienes y derechos afectos a una actividad empresarial no se limitan exclusivamente a los elementos materiales directamente utilizados en la producción, sino que pueden incluir también activos financieros cuando su finalidad esté directamente vinculada al desarrollo, sostenimiento o financiación de la empresa familiar. De esta forma, admite la aplicación de la reducción del 95 % del ISD respecto de las participaciones en las sociedades familiares que demostraron una auténtica actividad económica y una gestión empresarial continuada, así como respecto de los saldos de tesorería o inversiones temporales mantenidas para garantizar liquidez o afrontar inversiones previstas. El Tribunal acoge la doctrina del Tribunal Supremo y reitera que el simple hecho de disponer de activos financieros no desvirtúa el carácter empresarial si existe una justificación económica razonable.

No obstante, la sentencia excluye expresamente de la reducción las participaciones en instituciones de inversión colectiva y fondos de inversión (SICAVs), al considerar que tales entidades no realizan una actividad empresarial sino una mera gestión patrimonial. Según el Tribunal, este tipo de inversiones no guardan conexión funcional con la empresa familiar, sino que representan una estrategia de rentabilidad financiera desvinculada del negocio.

En conclusión, la resolución constituye un pronunciamiento relevante para el ámbito de la empresa familiar, al reafirmar que el beneficio fiscal en el ISD no se limita a empresas puramente industriales o comerciales, sino que puede extenderse a aquellas entidades que, aun contando con recursos financieros significativos, los gestionan como instrumentos necesarios para la estabilidad o expansión del negocio familiar. Sin embargo, también fija un límite claro: las inversiones especulativas o en instituciones de inversión colectiva no pueden ampararse en la exención por empresa familiar, ya que carecen de vinculación funcional con la actividad económica y responden únicamente a una gestión patrimonial.

Sentencia de la Audiencia Nacional nº710711/2025 del 11 de septiembre de 2025.

La Sentencia de la Audiencia Nacional de 11 de septiembre de 2025 tiene una especial relevancia para la empresa familiar, al abordar de manera directa la deducibilidad fiscal de las retribuciones de los administradores y la aplicación flexible de las formalidades mercantiles en el ámbito tributario. El pronunciamiento marca una evolución jurisprudencial importante al priorizar la realidad económica y la sustancia del gasto frente a un formalismo excesivo que, en la práctica, afectaba con frecuencia a las empresas familiares.

Los hechos jurídicamente relevantes parten de una inspección tributaria a la sociedad que concluyó con una liquidación millonaria del Impuesto sobre Sociedades por los ejercicios 2010 a 2013. La Administración consideró que ciertas partidas no eran deducibles:

- ❖ Las retribuciones abonadas a los miembros del Consejo de Administración,
- ❖ La indemnización pagada a un alto directivo tras la extinción de su contrato y
- ❖ Los honorarios percibidos por un antiguo directivo por servicios de asesoramiento.

El motivo principal de la regularización radicaba en la supuesta falta de cumplimiento de los requisitos mercantiles del artículo 217 de la Ley de Sociedades de Capital, al no constar con suficiente precisión en los estatutos el sistema y cuantía de las retribuciones.



La problemática jurídica giraba en torno a la posibilidad de deducir fiscalmente las remuneraciones de administradores que, además, son socios o familiares, cuando los acuerdos de retribución no se ajustan de forma estricta a las formalidades legales. La Administración defendía que la falta de previsión estatutaria clara convertía estas retribuciones en “liberalidades” no deducibles, mientras que la sociedad alegaba que las cantidades estaban contabilizadas, aprobadas en Junta, acreditadas documentalmente y vinculadas a la actividad ordinaria de la empresa.

La Audiencia Nacional da la razón a la empresa y estima el recurso, declarando deducibles las retribuciones, la indemnización y los honorarios cuestionados. El tribunal aplica la doctrina reciente del Tribunal Supremo, especialmente la sentencia de 27 de junio de 2023, que rechaza la llamada “teoría del milímetro”, según la cual cualquier incumplimiento formal de los estatutos impedía la deducción. La Audiencia considera que, aunque no se cumplieran al detalle todos los requisitos mercantiles, los gastos eran reales, estaban contabilizados, guardaban correlación con los ingresos y no suponían perjuicio alguno para los socios. Además, reconoce que puede coexistir la relación mercantil del administrador con una relación laboral o de alta dirección, lo que refuerza la compatibilidad de funciones frecuente en empresas familiares.

Desde el punto de vista de la empresa familiar, esta sentencia tiene una trascendencia notable, ya que flexibiliza la interpretación de las normas mercantiles, evitando que defectos formales menores se traduzcan en sanciones fiscales desproporcionadas, legitimando asimismo la práctica habitual en muchas empresas familiares de remunerar a sus administradores-socios por su trabajo efectivo en la gestión, siempre que exista prueba documental y contable suficiente.



La realidad económica del gasto prevalece sobre un formalismo estatutario excesivo."

Sentencia de la Audiencia Provincial de Badajoz nº598/2025 del 3 de septiembre.

La Sentencia de la Audiencia Provincial de Badajoz, de 3 de septiembre de 2025, aborda un conflicto típico en el ámbito de la empresa familiar, derivado de la transmisión de participaciones sociales entre hermanos y la impugnación de acuerdos sociales en una sociedad cerrada, que refleja los problemas de comunicación, desconfianza y enfrentamiento personal que frecuentemente afectan a las empresas de carácter familiar.

Los hechos relevantes pueden resumirse en que uno de los hermanos, socio minoritario de una sociedad familiar decidió vender sus participaciones a otro hermano. Sin embargo, el administrador único de la sociedad —también hermano de ambos— no reconoció la validez de la transmisión, argumentando que no se habían cumplido las exigencias estatutarias relativas a la comunicación previa de la venta. En particular, los estatutos exigían que el socio vendedor notificara a la sociedad su intención de transmitir las participaciones con una antelación mínima de tres meses, indicando la identidad del comprador y las condiciones de la operación, para permitir el ejercicio del derecho de adquisición preferente por parte de la sociedad o de los demás socios.

El vendedor remitió una carta certificada cumpliendo aparentemente con esta obligación, pero el administrador no la recogió, presumiblemente por la fuerte enemistad existente entre los hermanos. Posteriormente, el vendedor envió nuevas comunicaciones por burofax y acta notarial, aunque ya fuera del plazo estatutario. Al celebrarse la Junta General Ordinaria de la sociedad, el nuevo comprador —hermano del vendedor— no fue convocado, lo que dio lugar a la demanda de nulidad de los acuerdos sociales, al entender que tenía la condición de socio y había sido indebidamente excluido.



El debate jurídico se centró en determinar si la comunicación inicial de la transmisión podía considerarse válida, a pesar de no haber sido recibida por la sociedad, y si la venta producía efectos frente a ella. La cuestión de fondo giraba en torno al cumplimiento de las cláusulas estatutarias en sociedades cerradas o familiares, donde la transmisión de participaciones está sujeta a condiciones estrictas para preservar el control dentro del núcleo familiar. El comprador alegaba que había actuado con diligencia y que la falta de recepción de la comunicación se debía a la actitud obstruccionista del administrador. La sociedad, por su parte, defendía que el incumplimiento de los requisitos estatutarios hacía ineficaz la transmisión, privando al comprador de la condición de socio.

La Audiencia Provincial de Badajoz confirma la sentencia de primera instancia y desestima el recurso. Considera que el vendedor y el comprador no actuaron con la diligencia necesaria para asegurar que la comunicación llegara efectivamente a conocimiento de la sociedad dentro del plazo exigido. En consecuencia, declara que el comprador no había adquirido válidamente la condición de socio cuando se celebró la Junta General, y por tanto, carecía de legitimación para impugnar sus acuerdos.

El tribunal destaca que, en sociedades familiares marcadas por un alto grado de conflicto personal, la parte que pretende ejercer derechos societarios debe extremar la cautela y adoptar todos los medios posibles para garantizar la transparencia y la comunicación efectiva.

Desde la perspectiva de la empresa familiar, esta resolución tiene una trascendencia práctica significativa:

- ✦ En primer lugar, reafirma la importancia de cumplir rigurosamente los estatutos sociales en las transmisiones internas, especialmente cuando existen cláusulas de tanteo o retracto que buscan mantener la propiedad dentro del grupo familiar.
- ✦ En segundo lugar, subraya la necesidad de actuar con buena fe y diligencia reforzada en contextos de conflicto familiar, evitando el uso estratégico de las normas para bloquear o excluir a otros miembros.

Sentencia de la Audiencia Provincial de Barcelona nº484/2025 del 1 de septiembre de 2025.

La Sentencia de la Audiencia Provincial de Barcelona, de 1 de septiembre de 2025 analiza el uso indebido de una sociedad mercantil constituida por motivos fiscales dentro de un negocio gestionado y controlado por una misma familia.

Los hechos relevantes se centran en una familia propietaria de una masía destinada a la celebración de eventos. Inicialmente, los contratos con los clientes se firmaban a título personal por la propietaria, pero, poco después, se constituyó una sociedad limitada —formada por la propietaria, su marido y su hijo— que asumió la misma actividad bajo idéntico nombre comercial, página web y canales de contacto. La sociedad acabó en concurso y fue disuelta por falta de masa, mientras el negocio continuó funcionando de manera idéntica a través de una comunidad de bienes familiar. Dos clientes afectados reclamaron judicialmente la devolución de los importes pagados, alegando que la sociedad había sido utilizada de forma instrumental para eludir responsabilidades contractuales.

El debate jurídico giró en torno a dos cuestiones esenciales: si la sociedad y la propietaria debían responder solidariamente de las obligaciones contractuales, y si existía un uso fraudulento de la personalidad jurídica que justificara aplicar la doctrina del levantamiento del velo. El tribunal debía determinar si la sociedad había sido una entidad autónoma o, por el contrario, una simple fachada del negocio familiar.

La Audiencia Provincial de Barcelona concluye que la sociedad se constituyó exclusivamente para aprovechar beneficios fiscales, pero en realidad la actividad económica se desarrollaba sin distinción entre la persona física y la sociedad. Al apreciar esta confusión patrimonial y funcional, el tribunal aplica el levantamiento del velo societario y declara la responsabilidad solidaria de la propietaria y de la sociedad frente a los clientes. Considera que la familia actuaba como una unidad económica, utilizando la sociedad como instrumento para eludir las consecuencias jurídicas de su actuación empresarial.

Desde el punto de vista de la empresa familiar, la sentencia tiene una trascendencia clara: advierte que no basta con crear una sociedad mercantil para limitar la responsabilidad personal si, en la práctica, la gestión y los bienes permanecen bajo control directo de la familia y se confunden los patrimonios. Los tribunales valorarán la realidad económica por encima de las apariencias jurídicas y podrán responsabilizar personalmente a los socios o administradores si se acredita un uso abusivo o fraudulento de la forma societaria.

En definitiva, esta resolución refuerza la importancia de mantener una separación real entre el negocio familiar y el patrimonio personal, y de utilizar las estructuras societarias con buena fe y finalidad empresarial genuina, no como mero escudo frente a las obligaciones del negocio.

Consulta Vinculante V1481 de la Dirección General de Tributos del 8 de agosto de 2025.

La Consulta Vinculante V1481-25 de la Dirección General de Tributos (DGT), de 8 de agosto de 2025, analiza una operación de reestructuración empresarial dentro de un grupo familiar y tiene una importante trascendencia para las empresas familiares, ya que confirma que este tipo de reorganizaciones pueden acogerse al régimen fiscal de neutralidad cuando su finalidad es garantizar la continuidad y la sucesión del negocio familiar.

Los hechos relevantes parten de una sociedad holding familiar, propiedad del padre y de uno de sus hijos, que controla varias empresas dedicadas principalmente a la producción de vino y, además, una filial dedicada al arrendamiento de inmuebles. Con el objetivo de separar actividades y riesgos, y de facilitar el relevo generacional, los socios proyectan realizar una escisión parcial:

La sociedad matriz traspasaría su participación en la filial inmobiliaria a una nueva empresa, recibiendo los socios participaciones en esta nueva entidad en la misma proporción que tenían en la sociedad originaria.

El debate jurídico se centra en determinar si esta escisión puede acogerse al régimen de neutralidad fiscal previsto en la Ley del Impuesto sobre Sociedades, que permite realizar fusiones o escisiones sin generar tributación inmediata por las plusvalías latentes, siempre que exista un motivo económico válido y no una finalidad exclusivamente fiscal. La cuestión clave era, por tanto, si la reorganización obedecía a razones empresariales legítimas —como la mejora en la gestión o la planificación sucesoria— o si se trataba de una operación con fines meramente fiscales.



La resolución de la DGT considera que la operación cumple todos los requisitos legales y que los motivos alegados son económicamente válidos, al responder a una lógica de organización, eficiencia y sucesión familiar. La Administración reconoce que separar las actividades empresarial e inmobiliaria, aislar riesgos y facilitar la futura transmisión de cada rama a distintos herederos son razones empresariales suficientes para aplicar el régimen de neutralidad. En consecuencia, no se generará tributación inmediata ni para la sociedad ni para los socios, aunque se advierte que la Administración podría revisar la operación si en el futuro se demostrara que perseguía un fin puramente fiscal.

Desde el punto de vista de la empresa familiar, esta consulta tiene una trascendencia muy positiva, ya que legitima las operaciones de reorganización interna orientadas al relevo generacional y a la continuidad del negocio.

TSJ de la Comunidad Valenciana.

En una reciente sentencia que, aún no ha sido publicada, el TSJ de la Comunidad Valenciana ha validado como motivos económicos válidos que justifican la aplicación del régimen fiscal especial de neutralidad previsto en el Capítulo VII del Título VII de la Ley 27/2014, de 27 de noviembre, del Impuesto sobre Sociedades en una operación de aportación no dineraria, los siguientes:

- ✦ Relevo generacional y
- ✦ Facilitar la entrada de la siguiente generación / línea descendientes en las funciones directivas.

El TSJ de Valencia, rechaza la tesis defendida tanto por la Inspección de Hacienda, como del propio TEAC, para regularizar una operación de aportación no dineraria de entidades filiales porque, a su juicio, en dicha operación concurren motivos económicos válidos en contraposición a la tesis esgrimida por la Administración que sostiene su regularización sobre la base de que, una vez realizada la operación, se reparten cuantiosos dividendos en cantidades que, con carácter previo a la operación no se distribuían.

Este criterio es el abanderado por la Inspección de Hacienda que «el motivo económico principal y determinante de la operación societaria es que el reparto de dividendos que se va a producir *con posterioridad a la constitución de... no tribute en el Impuesto sobre Sociedades, por ser de aplicación el artículo 21 de la Ley 27/2014*».

Pues bien, el TSJ de Valencia admite;

- ✦ Que pueda existir una ventaja fiscal derivada de la operación de aportación no dineraria afirmando que *«la operación de aportación de las participaciones a la sociedad holding puede tener ventajas fiscales, tanto por la imposible exención por la transmisión o aportación de las participaciones a una tercera sociedad, la aplicación de la exención de los dividendos repartidos entre entidades que cumplan los requisitos previstos en el artículo 21 LIS, o por el diferimiento en la tributación en el IRPF»*.

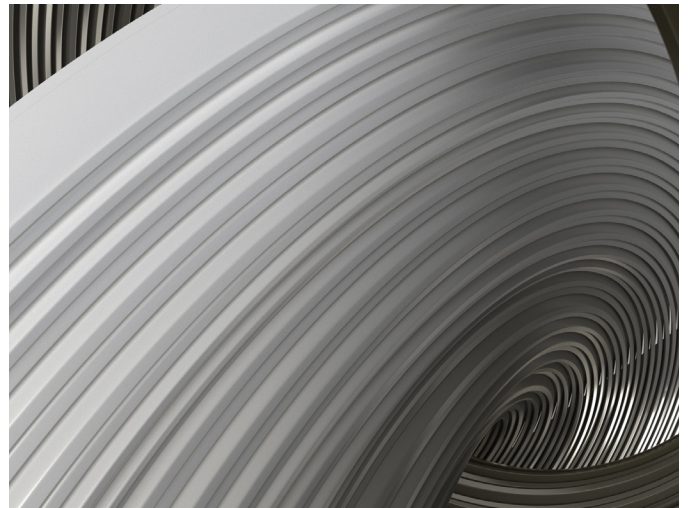
- ✦ Sí existen también importantes motivos económicos válidos que justifican la operación realizada:

- Gracias a los dividendos que las entidades filiales distribuyeron a la entidad holding, ésta realizó inversiones empresariales en nuevos negocios (aunque finalmente no fueran exitosos).
- El objetivo de facilitar la entrada de los hijos en la empresa familiar constituye un motivo económico perfectamente válido y muy conveniente:

“constituyéndose una sociedad holding se facilita el reparto entre los herederos y permite el establecimiento de un protocolo familiar que garantice la continuidad de los herederos en el gobierno de la mercantil.../... evitando así el fraccionamiento de esta, que dificultaría las operaciones de dirección de la empresa”.

Se concluye, por tanto, que a pesar de la ventaja fiscal, la operación tiene un interés económico y debe aplicarse el FEAC. Se valida, en concreto, que con la reestructuración se ha logrado:

“la centralización de la tesorería generada por las empresas aportadas, generando un centro estable para el trasvase de liquidez de las empresas participadas a la holding, centraliza la toma de determinadas decisiones estratégicas, acomete nuevas inversiones a través de la entidad holding y evita la dispersión accionarial con la entrada de nuevas generaciones familiares, todo lo cual nos debe llevar a estimar el recurso».





Andersen Global is a Swiss verein comprised of legally separate, independent member firms located throughout the world providing services under their own names. Andersen Global does not provide any services and has no responsibility for any actions of the Member Firms or collaborating firms. No warranty or representation, express or implied, is made by Andersen Global, its Member Firms or collaborating firms, nor do they accept any liability with respect to the information set forth herein. Distribution hereof does not constitute legal, tax, accounting, investment or other professional advice.