



ANDERSEN®

NEWS
MECENAZGO

20
26



Index

Andersen in Spain

- 004** **LA FUNDACIÓN FAMILIAR: UNA HERRAMIENTA PARA PRESERVAR EL LEGADO, LOS VALORES Y LA CONTINUIDAD GENERACIONAL**
Rafael Vallet | Socio
- 008** **LAS DONACIONES EN ESPECIE EN FUNDACIONES: PROBLEMÁTICA CONTABLE Y SU IMPACTO EN LA REGLA DEL 70% DEL ARTÍCULO 3 DE LA LEY 49/2002**
Ana T. Martínez | Directora
- 011** **FUNDACIONES Y MECENAZGO: COMPLIANCE, GOBERNANZA Y CANAL DE COMUNICACIÓN**
Diana Cervell | Directora
- 013** **EL LITIGIO TAMBIÉN ANIDA EN LOS PLIEGUES DE LA BONDAD: UNA APROXIMACIÓN JURÍDICA A LOS CONFLICTOS EN EL TERCER SECTOR**
Federico Pérez | Socio



Suscríbete

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



La Fundación Familiar

Una herramienta para preservar el legado, los valores y la continuidad generacional



Rafael Vallet

Socio | Derecho Mercantil y M&A

✉ rafaেল.vallet@es.andersen.com

En algún momento de su evolución, muchas familias empresarias se enfrentan a una reflexión de especial trascendencia, cómo dar continuidad a lo construido sin que el paso del tiempo diluya su identidad, sus valores ni su propósito.

Porque preservar un legado no consiste únicamente en garantizar la continuidad de una empresa. Consiste, sobre todo, en asegurar que una determinada forma de entender el esfuerzo, la responsabilidad, la propiedad y el compromiso con la sociedad pueda proyectarse con solidez hacia las siguientes generaciones.

En ese contexto, la fundación familiar representa una de las herramientas jurídicas e institucionales más valiosas para estructurar el legado familiar con vocación de permanencia, cohesión y sentido. Esta entidad sin ánimo de lucro permite:

- ✦ Canalizar los esfuerzos filantrópicos de la familia.
- ✦ Garantizar la continuidad del legado empresarial.
- ✦ Fortalecer los lazos familiares.

Muchas empresas familiares sienten la responsabilidad de devolver a la sociedad parte de lo que han recibido. La fundación ofrece un vehículo estructurado para llevar a cabo actividades filantrópicas que, además, mejoran la reputación y la imagen de la empresa familiar.

Motivaciones para la constitución de una fundación familiar

Tradicionalmente, la fundación se ha asociado a la acción social o filantrópica. Sin embargo, en el ámbito de la empresa familiar, su función puede ser mucho más profunda y estratégica.

Una fundación bien concebida permite articular, de manera estable y ordenada:

- ✦ La preservación del legado empresarial y familiar.
- ✦ La transmisión intergeneracional de principios y valores.
- ✦ La canalización del compromiso social de la familia.
- ✦ Y, en determinados supuestos, la protección de la estabilidad del proyecto empresarial.

No se trata, por tanto, de una mera decisión patrimonial o reputacional. Se trata de dotar al legado de una arquitectura institucional capaz de sostenerlo en el tiempo.

Las empresas familiares comparten una singularidad que las distingue de cualquier otra realidad empresarial, en ellas confluyen patrimonio, historia, liderazgo y expectativas generacionales.



Precisamente por ello, sus desafíos ya no son únicamente de gestión, si no que se transforman en gobernanza, cohesión y continuidad del legado familiar.

Por todo ello, la fundación familiar puede desempeñar un papel decisivo en ese escenario, ya sea como

- ❖ Entidad independiente, dotada de patrimonio para el cumplimiento de fines de interés general o
- ❖ En ciertos casos, como vehículo de participación y estabilidad, contribuyendo a preservar la alineación entre propiedad y visión familiar.

Su utilidad se vuelve especialmente evidente cuando la familia desea evitar la dispersión del legado, ordenar la sucesión, reducir focos de conflicto o blindar determinados principios rectores frente a coyunturas personales o intereses ajenos al proyecto común.

Supone afectar de forma duradera determinados bienes o recursos al cumplimiento de fines de interés general, bajo un régimen de gobierno propio y con sometimiento a supervisión administrativa. Es decir, implica aceptar que el patrimonio aportado deja de estar disponible en los términos ordinarios de la empresa o de la familia, para quedar vinculado de manera estable a la voluntad fundacional.

Por eso, la fundación no debe abordarse como una respuesta táctica ni como una solución estandarizada. Debe plantearse como lo que verdaderamente es, una decisión de legado.

Preservación del legado empresarial

Las familias empresarias que han construido una compañía a lo largo de décadas saben bien que su valor no reside exclusivamente en los “activos económicos” y resultados de la empresa. Existe un capital menos visible, pero a menudo mucho más valioso, como la reputación, la cultura, la visión del fundador, la ética del trabajo y la identidad familiar.

Asimismo, la voluntad de la persona fundadora tiene un peso trascendental e insustituible a la hora de guiar y



desarrollar la actividad de la Fundación. Estas entidades se crean por la visión de una determinada persona o personas, y los responsables de su gestión (Patronato), una vez que éstas han desaparecido, se encuentran con la obligación de respetar y asumir esa misión como propia.

La fundación permite proteger y proyectar ese capital institucional más allá de las personas concretas que lo impulsaron en su origen. Convierte una historia empresarial en una expresión organizada de continuidad.

Transmisión efectiva de valores entre generaciones

Uno de los grandes retos de toda familia empresarial consiste en lograr que las nuevas generaciones no solo hereden bienes o responsabilidades, sino también criterio, sentido de pertenencia y compromiso.

La fundación ofrece un marco idóneo para ello. A través de sus fines, su actividad y su forma de gobierno, puede actuar como un espacio de formación, participación y vinculación de la familia con su propio legado, totalmente diferente a un Consejo de Administración de la empresa.

Con la fundación familiar se permite que valores como la responsabilidad, la excelencia, la prudencia, la vocación de servicio o el compromiso social dejen de ser conceptos abstractos para convertirse en una experiencia compartida por todos los miembros de la familia.

Planificación Sucesoria

En el ámbito de la empresa familiar, pocas cuestiones requieren tanta anticipación como la sucesión.

La ausencia de planificación en este terreno suele traducirse en tensiones, incertidumbre y decisiones difíciles en momentos especialmente sensibles. La fundación, en determinados contextos, puede facilitar una transición más ordenada, reducir el riesgo de fragmentación y aportar un marco más estable para la continuidad del proyecto familiar.

No elimina por sí sola la complejidad inherente a los procesos sucesorios, pero sí puede ofrecer una estructura que favorezca la coherencia, la previsión y la estabilidad en la familia.

Marco Jurídico y Fiscal

En España, la constitución de fundaciones se encuentra regulada con carácter general por la Ley 50/2002, de 26 de diciembre, de Fundaciones, así como por la normativa autonómica que, en su caso, resulte aplicable en función de su ámbito principal de actuación.

Desde el plano tributario, la referencia fundamental es la Ley 49/2002, de 23 de diciembre, relativa al régimen fiscal de las entidades sin fines lucrativos y de los incentivos fiscales al mecenazgo.

Dentro de ese marco, y siempre que se cumplan los requisitos legales exigibles, las fundaciones pueden acceder a un régimen fiscal especialmente favorable, tanto en relación con su propia tributación como en lo que respecta a las aportaciones realizadas por personas físicas o jurídicas.

Ahora bien, conviene subrayarlo con claridad, la eficiencia fiscal puede ser una consecuencia relevante, pero nunca debería constituir el fundamento principal de la decisión. La fortaleza de una fundación no reside en su ventaja tributaria, sino en la consistencia de su propósito, en la calidad de su diseño, en la claridad de su gobernanza y en la identidad y vocación familiar para con la Sociedad.

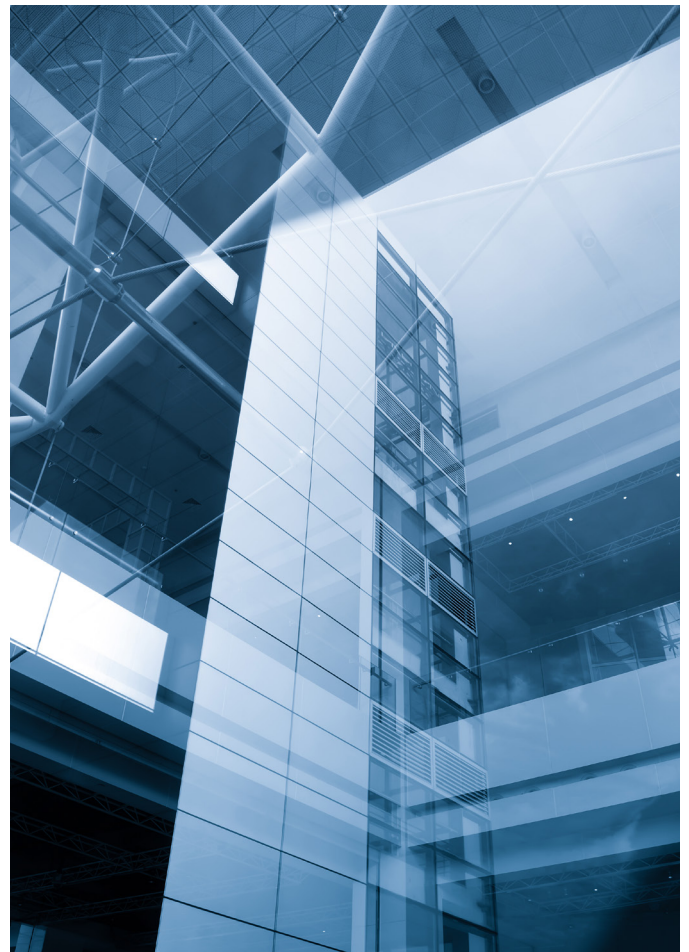
Claves para una fundación familiar sólida y perdurable

La experiencia demuestra que el valor real de una fundación no depende solo de su constitución formal, sino de la calidad con la que se diseñan sus reglas de funcionamiento y sus órganos de gobierno.

❖ Protocolo familiar y alineación institucional

La coexistencia entre familia, empresa y fundación requiere claridad. Un protocolo familiar bien planteado puede servir para armonizar expectativas, definir criterios de participación y establecer mecanismos de relación entre las distintas esferas implicadas.

En este ámbito, resulta particularmente útil para prevenir cuestiones como la composición del Patronato, los requisitos de incorporación, los principios de actuación, los criterios de inversión o el nivel de implicación esperado por parte de los miembros de la familia.



❖ Un Patronato profesional, solvente y fiel al propósito fundacional

La Fundación cuenta con un órgano de gobierno claro y transparente, el Patronato, que es el que velará por la toma de decisiones y que rendirá cuentas al Protectorado.

La inclusión de miembros independientes en estos órganos puede aportar una perspectiva externa valiosa para reforzar la objetividad, enriquecer la toma de decisiones y aportar una visión institucional más sólida, cumpliendo escrupulosamente con el fin social de la misma.

Es función del patronato mantener el rendimiento y utilidad del patrimonio fundacional.

❖ Transparencia y rendición de cuentas

En un entorno cada vez más exigente desde el punto de vista reputacional, la transparencia es esencial.

La fundación familiar debe inspirar confianza tanto en el seno de la familia como frente a terceros. Ello exige mecanismos claros de seguimiento, control, rendición de cuentas y comunicación, especialmente cuando la fundación actúa vinculada al nombre o al apellido de la familia empresaria.

Disolución de la Fundación

Existe una cuestión de especial importancia que conviene abordar con plena conciencia desde se pretende constituir una fundación, en caso de extinción de la fundación, su patrimonio no retorna a la empresa familiar ni a la familia fundadora.

Ese patrimonio deberá destinarse a otras entidades que persigan fines de interés general análogos.

Lejos de constituir un elemento secundario, esta previsión revela la verdadera naturaleza de la institución fundacional, su vocación de permanencia al servicio de un fin que trasciende el interés particular.



Conclusión

La fundación familiar no es una solución universal, ni debe serlo. Pero para determinadas familias empresarias puede convertirse en una de las decisiones más valiosas e importantes que adopten en materia de legado, gobernanza y continuidad de los valores familiares.

En definitiva, no se trata únicamente de conservar un patrimonio. Se trata de institucionalizar una visión, dar continuidad a unos principios y asegurar que aquello que ha dado sentido al proyecto familiar pueda seguir generando valor empresarial, humano y social mucho más allá de una generación.

Las Donaciones en Especie en Fundaciones:

Problemática Contable y su Impacto en la Regla del 70% del Artículo 3 de la Ley 49/2002



Ana T. Martínez

Directora | Derecho Fiscal

✉ anate.martinez@es.andersen.com

Las donaciones en especie recibidas por fundaciones suscitan una de las controversias más persistentes en la contabilidad de las entidades sin fines lucrativos (en adelante, ESFL): la de determinar si su registro debe efectuarse en el patrimonio neto o directamente en la cuenta de resultados. Esta decisión, lejos de ser una mera cuestión de técnica contable, incide de manera directa sobre el cumplimiento de la regla del destino del 70% de rentas e ingresos prevista en el artículo 3 de la Ley 49/2002, de 23 de diciembre, de régimen fiscal de las entidades sin fines lucrativos y de los incentivos fiscales al mecenazgo.



En efecto, la opción de reconocer estas donaciones directamente como ingresos del ejercicio, o de registrarlas inicialmente en el patrimonio neto para su posterior imputación a resultados, afecta de forma sustancial al cálculo del porcentaje de rentas e ingresos que las ESFL deben destinar a fines de interés general.

Las donaciones en especie —como inmuebles, mobiliario, acciones, derechos o existencias— presentan una complejidad superior a las monetarias, pues no solo exigen determinar el momento en que deben reconocerse contablemente como ingresos, sino también valorar adecuadamente los bienes recibidos.

Ambas cuestiones influyen sobre la regla del 70%, por lo que la correcta asignación de valor a las donaciones en especie no es una formalidad, sino un elemento de primera importancia.

A este respecto, el Plan General de Contabilidad de Entidades Sin Fines Lucrativos (PGCESFL) dispone que las donaciones en especie se valoren por el valor razonable del bien recibido, siempre que pueda determinarse de manera fiable. En ausencia de mercado activo, deberán emplearse las técnicas de valoración que resulten adecuadas a las circunstancias del caso. Una sobrevaloración o infravaloración del



bien no solo compromete la imagen fiel de las cuentas anuales, sino que distorsiona igualmente el importe de ingresos computables para el cumplimiento de la referida regla del 70%.

En cuanto al registro contable, el PGCESFL establece, con carácter general, que las donaciones no reintegrables deben contabilizarse inicialmente en el patrimonio neto y reclasificarse posteriormente al excedente del ejercicio de forma sistemática y racional, correlacionada con los gastos derivados del bien recibido. De este modo, cuando la fundación amortiza o consume el activo recibido, reconoce simultáneamente la parte proporcional del ingreso correspondiente. Este sistema tiene por finalidad respetar el principio de correlación entre ingresos y gastos, evitando distorsiones en el excedente anual.

Solo cuando la donación carezca de finalidad específica procederá su reconocimiento directo en la cuenta de resultados. En la práctica, esta excepción se aplica principalmente a las donaciones dinerarias sin destino concreto, dado que las donaciones en especie llevan habitualmente implícita una afectación específica derivada de la propia naturaleza del activo recibido.

Cuestión igualmente relevante es la relativa a las aportaciones en concepto de dotación fundacional, las cuales quedan excluidas de la base de cálculo del 70%. Por ello, la calificación jurídica de la aportación resulta determinante: si una donación en especie se considera aportación a la dotación fundacional, no computará a efectos de dicho porcentaje. La Ley

50/2002, de Fundaciones, permite que formen parte de la dotación los bienes y derechos de contenido patrimonial aportados con carácter permanente a los fines fundacionales, ya sea por los fundadores o por terceros. Desde el punto de vista contable, la dotación fundacional integra los fondos propios y no transita por el excedente, de modo que nunca origina ingresos computables para la regla del 70%.

Merece atención específica la posibilidad de reclasificar una donación inicialmente registrada como subvención, donación o legado —dentro del subgrupo 13 del patrimonio neto— para integrarla en la dotación fundacional. En tal supuesto, el importe pendiente de imputar a resultados se traspasa a la cuenta de dotación fundacional. El efecto práctico es de gran calado: mientras la donación permanece en el subgrupo 13, las imputaciones periódicas al excedente forman parte de la base del 70%; una vez reclasificada a dotación, el importe pendiente deja definitivamente de computar. Esta reclasificación no alcanza a las cantidades ya imputadas al excedente en ejercicios anteriores, que habrán producido plenamente sus efectos sobre la obligación de destino. Por ello, el momento en que se adopta el acuerdo de integración en la dotación tiene consecuencias fiscales que no deben subestimarse.



Conclusiones:

Del análisis conjunto del PGCESFL, la Ley 49/2002 y la doctrina del Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas (ICAC) se extraen las siguientes conclusiones:

- ❖ La regla general del PGCESFL impone registrar las donaciones en especie no reintegrables en el patrimonio neto, para su posterior reclasificación al excedente del ejercicio como ingresos de forma sistemática y correlacionada con los gastos correspondientes. Solo cuando la donación carece de finalidad específica procede su reconocimiento directo en el excedente.
- ❖ Cuando la donación en especie se articula como aportación a la dotación fundacional —conforme a los requisitos del artículo 12.4 de la Ley 50/2002, que exige el carácter permanente de la aportación y su afectación a los fines fundacionales—, el importe queda excluido de la base de cómputo del 70% prevista en el artículo 3.2 de la Ley 49/2002.
- ❖ El mecanismo de reclasificación del subgrupo 13 a dotación fundacional es un instrumento contable precisamente reglado: si la aportación fue inicialmente calificada como subvención, donación o legado, la capitalización se realizará dando de baja la partida de ingresos a distribuir en varios ejercicios por el importe que figure en la fecha en que se adopte el acuerdo. Sus efectos sobre la base de cómputo del 70% son directos e irreversibles.
- ❖ La memoria de las cuentas anuales constituye el instrumento esencial para acreditar el cumplimiento de la regla del 70%, especialmente cuando la imputación al excedente de donaciones en especie se realiza de forma diferida a lo largo de varios ejercicios. Deberá incluirse en ella información precisa sobre la aplicación de los elementos patrimoniales a los fines propios, con especial referencia a los afectados a la dotación fundacional.

En definitiva, la correcta contabilización de las donaciones en especie exige conjugar con rigor los criterios del PGCESFL en materia de registro y valoración con el análisis de la naturaleza jurídica de cada aportación y su repercusión sobre la regla de destino del artículo 3 de la Ley 49/2002. Solo desde esa doble perspectiva —contable y jurídica— es posible garantizar tanto la imagen fiel de las cuentas anuales como el cumplimiento, y la debida acreditación, del régimen fiscal especial de las entidades sin fines lucrativos.



Fundaciones y Mecenazgo: Compliance, Gobernanza y Canal de Comunicación.

Por qué el Compliance ya no es Opcional



Diana Cervell

Directora | Derecho Procesal

✉ diana.cervell@es.andersen.com

El cumplimiento normativo como escudo preventivo

Desde el área de Procesal y Compliance, comprobamos una constante que se repite con demasiada frecuencia: muchos de los conflictos jurídicos que acaban en sede administrativa o judicial —y que generan costes reputacionales y económicos considerables para las entidades— habrían podido evitarse con un sólido programa de cumplimiento normativo implantado a tiempo.

Las fundaciones y las entidades acogidas al régimen de mecenazgo no son una excepción. Muy al contrario, constituyen un ámbito especialmente sensible. Gestionan recursos de origen público y privado, rinden cuentas ante protectorados, patronatos y donantes, y desarrollan su actividad bajo un marco regulatorio que, en los últimos años, se ha vuelto notablemente más exigente.

El marco regulatorio que las rige es amplio y exigente. La Ley 50/2002 de Fundaciones, la Ley 49/2002 sobre incentivos fiscales al mecenazgo con sus importantes reformas/modificaciones posteriores, la normativa de prevención de blanqueo de capitales, el RGPD y la Ley 2/2023, de 20 de febrero, reguladora de la protección de las personas que informan, conforman un entorno en el que el incumplimiento genera consecuencias reales: sanciones administrativas, pérdida de beneficios fiscales, responsabilidad personal de los patronos y de la propia persona jurídica.



Cuando el incumplimiento llega a los tribunales

La experiencia en litigación permite anticipar los escenarios de riesgo que con mayor frecuencia materializan conflictos jurídicos en el ámbito fundacional: impugnaciones de acuerdos del Patronato por defectos de gobernanza, expedientes sancionadores del protectorado por falta de transparencia en la gestión, responsabilidades de los patronos por incumplimiento de sus deberes de diligencia, o reclamaciones fiscales derivadas de una incorrecta aplicación del régimen de exención.

Todos estos escenarios tienen algo en común: son, en gran medida, prevenibles. Y la mejor herramienta de prevención es precisamente un **programa de compliance** bien diseñado, que no solo identifique los riesgos normativos de la entidad, sino que establezca controles efectivos, protocolos de actuación y mecanismos de supervisión interna.





El canal de comunicación: obligación legal y garantía procesal

La **Ley 2/2023, reguladora de la protección de las personas que informan**, introdujo para las fundaciones con cincuenta o más trabajadores la obligación de implantar un canal interno de comunicación. Desde la óptica procesal, esta exigencia va mucho más allá del mero cumplimiento administrativo. Un canal correctamente configurado —con garantías de confidencialidad, plazos de respuesta definidos y un protocolo de investigación interna riguroso— puede convertirse en un instrumento decisivo a la hora de detectar y neutralizar irregularidades antes de que escalen hacia una denuncia externa, una inspección o un procedimiento sancionador.

Ignorar esta obligación no solo expone a la fundación a sanciones administrativas de hasta un millón de euros en los casos más graves, sino que, desde el punto de vista litigioso, debilita sensiblemente la posición de la entidad ante cualquier reclamación futura.



Gobernanza: la primera línea de defensa

Una gobernanza deficiente es, con frecuencia, el origen de los conflictos que terminan en sede judicial. La ausencia de un reglamento de funcionamiento del Patronato claro, la falta de procedimientos para la gestión de conflictos de interés o una rendición de cuentas opaca son factores que incrementan de forma exponencial el riesgo litigioso.

Nuestro trabajo consiste en acompañar a la fundación en la revisión y actualización de sus **estatutos y protocolos de gobernanza**, asegurando que la estructura interna de la entidad no solo cumple con la normativa aplicable, sino que está preparada para resistir un eventual escrutinio externo —ya sea del protectorado, de la Agencia Tributaria o de los propios patronos y beneficiarios.

La visión integral: prevención y defensa

El valor del asesoramiento jurídico especializado reside precisamente en ofrecer una visión de 360°: diseño del programa de compliance, implantación del canal de comunicaciones, revisión de estatutos y protocolos de gobernanza y, cuando el conflicto ya se ha materializado, defensa de la entidad y de sus órganos de gobierno.

La implantación de un buen programa de compliance nos permitirá saber exactamente qué hay que evitar y cómo construir una estructura jurídica que minimice la exposición de la fundación ante cualquier contingencia.

En un sector donde la reputación es el principal activo, el cumplimiento normativo no es una carga burocrática. Es la inversión más rentable que una fundación puede realizar. Prevenir siempre es menos costoso que litigar.

El litigio también anida en los pliegues de la bondad

Una aproximación jurídica a los conflictos en el tercer sector



Federico Pérez

Socio | Derecho Procesal

✉ federico.perez@es.andersen.com



Si algo puede parecer antinatural en el ámbito de la entidades sin ánimo de lucro, donde todo son piadosas intenciones y ganas de ayudar a los demás, es la presencia de un litigio. Es un cuerpo extraño. Una anomalía. Como una cláusula de amor eterno en un contrato de arrendamiento.

Y sin embargo, a poco que uno se asome a la doctrina jurisprudencial dictada en el perímetro jurídico del tercer sector comprueba que las tensiones humanas trascienden y afloran en medio de la buena voluntad y de los mejores propósitos de nuestros desprendidos congéneres.

Pero vayamos al caso concreto que ha inspirado este artículo y comencemos por donde deben empezar las historias, por su origen.

Un buen señor dejó escrito en su testamento que instituía heredera universal de todos sus bienes a una entidad con fines caritativos, para que invirtiera los beneficios en becas para universitarios con el objetivo de financiar sus estudios superiores. Solo puso una cortapisa: la obligación inexcusable de no venderlos. Así de firme y literal.

Los bienes inmuebles que conformaban el caudal relicto eran unos pisos de un bloque de viviendas que presentaban un estado precario y estaban necesitados de reforma integral. Era una manda envenenada.

A pesar de ello, la benefactora entidad aceptó la herencia. Ante la dificultad práctica de gestionar los inmuebles adquiridos, resolvió constituir un usufructo a favor de una empresa especializada, que se encargaría a su costa de reformarlos y administrarlos, y que además desembolsaría un montante económico anual de considerable cuantía que llegaría limpio a las arcas de la munificente entidad.

El usufructo se instrumentó en escritura pública. Aquella tarde en la notaría comparecieron todas las partes interesadas, bienhumoradas y satisfechas, al entender que estaban honrando la memoria del causante y respetando sus últimos deseos.

La entidad de acción social había cumplido con su parte del trato al no enajenar los bienes y asegurarse de contar con liquidez para costear el programa de becas para los estudios superiores que, gracias a la generosidad del *de cuius*, recalarían en jóvenes universitarios.

Tras la firma, el usufructuario quiso garantizar al máximo su posición, por lo que aun no siendo obligatorio para la validez jurídica del derecho real adquirido, presentó la escritura en el Registro de la Propiedad solicitando su inscripción.

El último invitado estaba a punto de entrar en la fiesta. Y entonces brotó la discordia.

El registrador emitió una nota de calificación denegando la inscripción de la escritura. ¿El motivo? Que a su juicio se había contrariado la prohibición de disponer impuesta en el testamento y aceptada por la transmitente.

¿Prohibición de disponer? Fue la pregunta que surgió al unísono. ¡Si lo que el testador había establecido era una mera, aunque inexcusable, prohibición de vender! ¿Desde cuándo eran sinónimos?

Una especie de cólera jurídica registral parecía haber invadido las palabras de la nota, que en sus últimos párrafos se tornaba más severa: *“Se trata de un complejo y elaborado proceso jurídico para desvirtuar absolutamente las previsiones del testador que se*

concretan en la prohibición de disponer que se pretende eludir a través del reseñado proceso.”

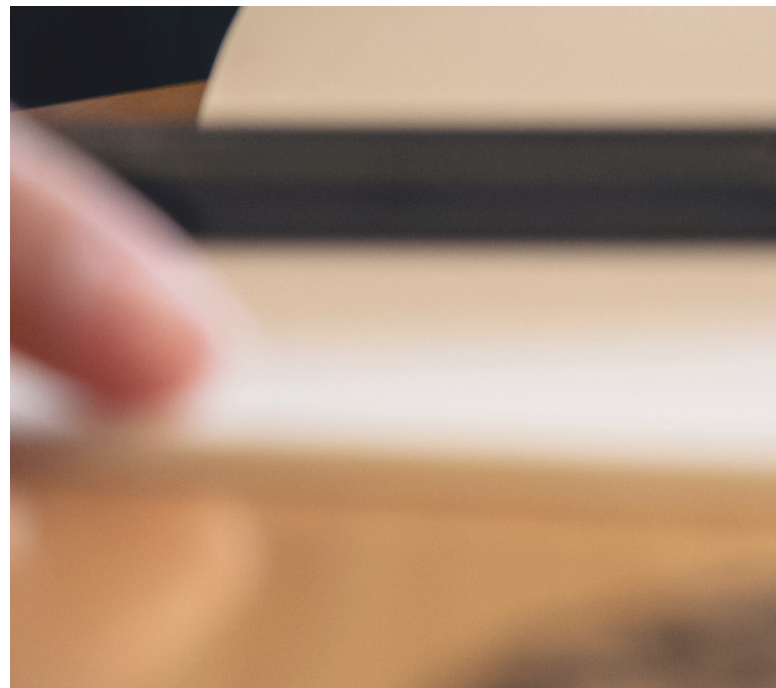
Glup. No quedaba más remedio que recurrir al superior jerárquico: la Dirección General de Seguridad y Fe Pública (DGSFP).

Pocos meses después llegó la resolución del Centro Directivo que, contra lo esperado, confirmó la calificación del registrador. Este fue su razonamiento:

“En el caso de este expediente la prohibición de disponer se impuso por el causante en relación no solo a la nuda propiedad, sino también con relación al usufructo, por lo que debe entenderse que tampoco éste podrá transmitirse, como señala el registrador en la nota de calificación, salvo que desaparezca dicha prohibición o declare su nulidad los tribunales.”

Atónitos ante el nuevo revés, ya solo quedaba acudir a los Tribunales, que no a los Juzgados, pues esa venerable denominación ha sido amortizada para siempre por la simpar LO 1/2025, que establece la nueva planta judicial.

Enfrente, afilaba sus armas la siempre temible Abogacía del Estado.



Pero apenas dos párrafos le bastaron a la Magistrada para despachar el asunto:

“De todo lo anterior resulta que el contenido literal del asiento no es contradictorio al testamento, ya que se contiene inscrito el tenor literal de la disposición testamentaria, que lo que contiene es una prohibición de venta, no de disposición, siendo el único elemento contradictorio la denominación que le da a la misma el Registrador que, la interpreta como prohibición de disponer, tratándose por tanto de una interpretación y valoración jurídica que no se corresponde con la redacción literal del asiento que es correcta.”

Afortunadamente, vuelta al sentido común. Como si desde un principio no hubiera estado clara la distinción entre el género (prohibición de disponer, es decir de hipotecar, de enajenar, de gravar, etc.) y la especie (prohibición de vender, esto es de transmitir la propiedad).

En el apacible mundo del tercer sector, lleno de finalidades altruistas y de compasivos empeños, este supuesto nos recuerda que siempre habrá un pliegue para el debate jurídico. Y es que la bondad, por sí sola, nunca ha sido suficiente para sobrevivir a una nota de calificación.





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.