



ANDERSEN®

Newsletter

EMPRESA
FAMILIAR

20
26



Index

Andersen in Spain

004 **NOVEDADES JURISPRUDENCIALES DE INTERÉS**

Departamento de Empresa Familiar de Andersen

008 **VSME Y EMPRESA FAMILIAR: CÓMO RESPONDER A LA OLA ESG SIN CONVERTIRLO EN BUROCRACIA**

Lamberto Samper | Of Counsel

013 **LA REDUCCIÓN DE CAPITAL POR DEVOLUCIÓN DE APORTACIONES: UNA SOLUCIÓN PRÁCTICA Y FISCALMENTE EFICIENTE PARA LA SALIDA DE SOCIOS EN SOCIEDADES FAMILIARES**

Álvaro Mendiola | Counsel

Alejandro Barrachina | Senior Associate

018 **CUANDO EL DIVORCIO AMENZA LA EMPRESA LA PLANIFICACIÓN PREVENTIVA COMO ESCUDO DE LA EMPRESA FAMILIAR FRENTE A LAS CRISIS MATRIMONIALES**

Diana Cervell | Directora



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.



Novedades jurisprudenciales de interés

Departamento de Empresa Familiar de Andersen

✉ empresa.familiar@es.andersen.com

STS 1713/2025, de 26 de noviembre — Pactos parasociales: límites a la unanimidad y validez de los pactos de permanencia

La Sentencia del Tribunal Supremo de 26 de noviembre de 2025 introduce una novedad jurisprudencial de gran relevancia para la empresa familiar, al delimitar con mayor precisión los límites y la validez de determinadas cláusulas habituales en los pactos parasociales y en los protocolos familiares. El caso parte del conflicto entre varios socios personas físicas de una sociedad limitada y un socio persona jurídica en relación con dos tipos de cláusulas de un pacto parasocial firmado por todos ellos: por un lado, las que reforzaban las mayorías necesarias para adoptar determinados acuerdos de la junta de socios y, por otro, las que imponían a algunos socios un compromiso de permanencia y vinculación exclusiva con la sociedad.

En primer lugar, el Alto Tribunal afirma, de forma expresa, que no es admisible pactar la unanimidad de los socios para la adopción de acuerdos de junta, ni siquiera a través de un pacto parasocial. La prohibición de unanimidad prevista en el artículo 200 de la Ley de Sociedades de Capital, por su carácter imperativo, actúa como límite también a la libertad contractual de los socios fuera de los estatutos. Ahora bien, el Tribunal Supremo matiza esta afirmación: aunque no sea válido exigir la unanimidad, sí es plenamente lícito reforzar las mayorías legales hasta porcentajes muy elevados, incluso aunque, atendida la concreta distribución del capital, ello implique en la práctica que todos los socios deban prestar su consentimiento. Lo determinante

no es el efecto “de facto” de veto generalizado, sino que la técnica utilizada sea un reforzamiento porcentual de las mayorías y que dicha cláusula haya sido libremente aceptada por todos los socios.

En segundo lugar, la sentencia avala la validez de los pactos de permanencia y dedicación exclusiva, siempre que su duración no sea perpetua o indefinida. En el caso enjuiciado, dos socios personas físicas se comprometían a permanecer vinculados a la sociedad y a desempeñar funciones ejecutivas o laborales mientras el socio inversor continuara en el capital. Sin embargo, el Tribunal Supremo advierte que la cláusula de duración del pacto —interpretada sistemáticamente— determina que el acuerdo “permanecerá en vigor para cada parte, mientras sigan ostentando, directa o indirectamente la condición de socio” de la compañía. Por tanto, la obligación de vinculación y desempeño de funciones no es perpetua ni indefinida, sino que su duración está acotada a la vigencia del pacto respecto de cada socio obligado. En consecuencia, el día en que cada uno de los socios ejecutivos deje de ser socio de la compañía se extingue su obligación, con independencia de que en ese momento el socio inversor continúe aun siendo socio.

Esta precisión es esencial en el diseño de protocolos familiares: la obligación de permanencia finaliza cuando el **propio obligado** pierde la condición de socio, y no cuando lo hace el inversor o el otro socio cuya permanencia sirvió como criterio de referencia en la cláusula.

STS 1763/2025, de 2 de diciembre**Ampliación de capital por compensación de créditos y abuso de mayoría**

La Sentencia del Tribunal Supremo del 2 de diciembre de 2025 aborda el uso de una ampliación de capital como instrumento de control por parte del socio mayoritario y la protección del socio minoritario frente a decisiones adoptadas con abuso de mayoría. En el caso enjuiciado, una sociedad limitada contaba con tres socios: Agustín, socio minoritario titular de aproximadamente el 30% del capital social; Nazario, titular de aproximadamente el 35%; y Rosa, hija de Nazario, titular de otro 35% tras haber recibido la mitad de las participaciones de su padre por donación. En junta extraordinaria celebrada en enero de 2018, Nazario y Rosa —cuyas participaciones sumaban cerca del 70%— aprobaron, con el voto en contra de Agustín, una ampliación de capital por compensación de créditos. La ampliación se realizó exclusivamente mediante la conversión en capital de un préstamo concedido por Nazario, lo que provocó que este pasara a controlar casi el 98% del capital social, diluyendo de forma drástica la participación del socio minoritario.

El Tribunal Supremo parte de la regulación del artículo 204.1 LSC, que extiende la causa de impugnación por lesión al interés social a los acuerdos impuestos de manera abusiva por la mayoría, aunque no causen un daño directo al patrimonio de la sociedad. Para su apreciación, la norma exige la concurrencia cumulativa de tres requisitos: que el acuerdo no responda a una necesidad razonable de la sociedad, que se haya adoptado por la mayoría en interés propio y que cause un perjuicio injustificado a los demás socios.



El punto de mayor interés doctrinal de la sentencia reside en la forma en que el Tribunal Supremo aplica el primero de esos requisitos. El Alto Tribunal reconoce expresamente que el acuerdo de ampliación de capital respondía también a una necesidad de la sociedad, en atención a su situación económica: según un informe de solvencia emitido por un economista forense, la sociedad tenía serios problemas de iliquidez y podría incluso estar incurso en causa de disolución, por lo que no cabía negar que un acuerdo de ampliación de capital respondiera a una necesidad razonable.

Sin embargo, el Tribunal distingue con claridad dos planos diferentes: una cosa es que para continuar fuera necesario ampliar capital, y otra cosa, muy distinta, es que en este caso fuera necesario que esa ampliación se instrumentara mediante compensación de deudas, reconociendo sólo la deuda del socio mayoritario y sin permitir que el socio minoritario pudiera participar. Si el acuerdo hubiera sido de ampliación con aportación dineraria, dejando la posibilidad de concurrir al socio minoritario para mantener su posición en la compañía, se habría satisfecho esa necesidad de capitalización sin discriminarle ni diluir su participación.

Para alcanzar esta conclusión, el Tribunal Supremo se apoya en su propia jurisprudencia reciente sobre el requisito de la «necesidad razonable». En la STS 3/2023, de 10 de enero, la Sala había considerado que una ampliación de capital por compensación de deudas respondía a una necesidad razonable porque constituía la ejecución de un acuerdo de refinanciación homologado judicialmente, siendo el único cauce para evitar la disolución de la compañía. Por el contrario, en la STS 9/2023, de 11 de enero, apreció que la decisión de destinar los beneficios a reservas voluntarias —en lugar de repartir dividendos— no respondía a una necesidad razonable, sino que servía de excusa injustificada para perjudicar al socio minoritario. En el presente caso, el Tribunal concluye que, si bien existía una necesidad genérica de capitalización, la concreta forma elegida —ampliación por compensación de créditos— no respondía a una necesidad razonable de la sociedad, en cuanto que no resultaba razonable privar al socio minoritario de la posibilidad de concurrir a la ampliación

cuando existía una alternativa dineraria igualmente apta. Esta falta de razonabilidad guarda relación con el interés propio de la mayoría en diluir la participación del minoritario y con el efecto perjudicial derivado de dicha dilución.

La sentencia aborda asimismo los motivos segundo y tercero del recurso de casación, relativos, respectivamente, a la infracción del artículo 190.1.c) LSC —por haber equiparado la sentencia de apelación la concesión de un derecho a un socio con la suscripción de participaciones en la ampliación por compensación de créditos— y a la infracción del artículo 204.3.d) LSC —al sostener la recurrente que el voto del socio mayoritario no habría sido determinante para la consecución de la mayoría exigible—. El Tribunal Supremo desestima ambos motivos por carecer de efecto útil: al haberse confirmado que el acuerdo fue adoptado con abuso de mayoría, la eventual estimación de estos motivos no habría impedido la declaración de nulidad. La sentencia refuerza así la protección de los socios minoritarios en empresas familiares: el socio mayoritario puede adoptar medidas de capitalización necesarias para salvar a la sociedad, pero debe hacerlo por la vía menos lesiva para la minoría cuando existen alternativas equivalentes.

SAN (Contencioso), de 14 de noviembre de 2025
Escisión parcial en empresa familiar denegada: sin
rama de actividad real, no hay régimen FEAC

La sentencia de la Audiencia Nacional del 14 de noviembre de 2025 resuelve un recurso contencioso-administrativo interpuesto por una sociedad contra la resolución del TEAC de 11 de junio de 2020, que confirmó una liquidación del Impuesto sobre Sociedades derivada de una operación de escisión parcial acogida al régimen especial de fusiones, escisiones, aportaciones de activos y canje de valores. El conflicto se enmarca en la realidad de una empresa familiar, ya que tanto la sociedad escindida como la beneficiaria estaban controladas por los mismos socios —todos ellos miembros de una misma familia—, que ejercían de forma directa las funciones de dirección y gestión antes



y después de la operación.

La escisión consistió en la segregación de la actividad de compraventa, intermediación, explotación y gestión de nave industriales, locales y otros inmuebles hacia una entidad de nueva creación, permaneciendo en la sociedad escindida la actividad principal de impresión, edición, publicación y difusión de revistas, publicaciones periódicas y producciones audiovisuales y cinematográficas, así como la explotación de emisoras de radio y canales de televisión. La recurrente justificó la operación con el argumento de separar actividades diferenciadas, compartimentar riesgos y garantizar la continuidad futura del negocio familiar. Sin embargo, la Audiencia Nacional confirma el criterio de la Administración tributaria al concluir que la actividad inmobiliaria transmitida no constituía una verdadera rama de actividad autónoma preexistente en la sociedad escindida, sino una actividad meramente accesoria integrada de forma indiferenciada en la gestión global de la entidad.

La Sala destaca que no existía una estructura organizativa propia para la actividad inmobiliaria, ni local exclusivo, ni personal específicamente afecto, ni una gestión separada de activos y gastos, elementos todos ellos indispensables para reconocer una unidad económica autónoma susceptible de escisión neutral. En particular, la actividad inmobiliaria representaba únicamente un 12% del total de la cifra de negocio de la sociedad matriz en el ejercicio anterior a la escisión, lo que resultaba plenamente coherente con la escasa importancia que tenía previamente dicha actividad, desarrollada de forma indiferenciada en el mismo lugar que el resto de la actividad empresarial y sin una gestión distinta.

A mayor abundamiento —una vez descartada ya la existencia de rama de actividad, lo que era suficiente para denegar el régimen especial—, la Sala analiza los motivos económicos válidos invocados por la recurrente. La Audiencia rechaza que concurren tales motivos: aunque la recurrente invocó razones típicas de la empresa familiar, como la separación de actividades

diferenciadas para obtener financiación y asumir riesgos de forma independiente, la compartimentación de riesgos para evitar la contaminación entre actividades o la minimización de los efectos de posibles conflictos societarios futuros, el Tribunal considera que tales alegaciones no se corresponden con la realidad económica de la operación, pues el control societario siguió residiendo en las mismas personas físicas de la familia tras la escisión, la gestión continuó siendo unitaria y la operación produjo, en la práctica, una descapitalización de la sociedad escindida mediante la transmisión de la mayor parte de sus activos a la entidad de nueva creación, con la consiguiente reducción de capital y reservas, sin mejora apreciable en la eficiencia o productividad.

La sentencia constituye un aviso directo a las reestructuraciones patrimoniales internas de grupos familiares que buscan acogerse al régimen de neutralidad fiscal: la forma jurídica no puede ir por delante de la realidad económica y funcional de la empresa.



VSME y empresa familiar:

Cómo responder a la ola ESG sin convertirlo en burocracia



Lamberto Samper

Of Counsel | Derecho Mercantil y M&A

✉ lamberto.samper@es.andersen.com

Las PYMES familiares están viviendo una paradoja: Aunque la mayoría de pymes no cotizadas, incluidas muchas empresas familiares, no están obligadas a emitir un “Estado de Información No Financiera” en sentido estricto, cada vez dedican más tiempo a atender solicitudes ESG de clientes y bancos. Y ahí surge el verdadero riesgo: no tanto “no reportar”, como responder de forma reactiva, con información dispersa, definiciones cambiantes y evidencias difíciles de reconstruir, precisamente cuando esa información empieza a influir en decisiones de homologación, contratación y financiación. En este escenario, el reto no es producir más documentos, sino dotarse de un marco sencillo y reutilizable que permita contestar una vez y contestar bien, sin que el reporting se convierta en burocracia.



Para entender el tablero, conviene ordenar los acrónimos. **ESG** es el conjunto de factores Environmental, Social & Governance (ambiental, social y gobierno); **EINF** es el “Estado de Información No Financiera” en la normativa española; **CSRD** es la directiva europea que eleva el reporte corporativo de sostenibilidad; **ESRS** son los estándares europeos que detallan cómo reportar; **EFRAG** es el organismo que desarrolla estándares (entre ellos **ESRS** y el VSME); y **VSME** es el Voluntary Sustainability Reporting Standard for SMEs, es decir, el estándar voluntario de reporte de sostenibilidad para pymes, concebido como un

formato común y proporcionado para que empresas fuera del perímetro obligatorio puedan responder de forma consistente a solicitudes de clientes y financiadores. Dicho esto, lo importante para una empresa familiar no es memorizar siglas, sino entender que la conversación de sostenibilidad se está estandarizando y, por tanto, habrá ganadores (los que respondan con orden) y perdedores (los que respondan de forma reactiva). Con estas siglas en mente, conviene distinguir qué es obligatorio y qué es voluntario, y qué parte de la presión responde, simplemente, a expectativas del mercado.

El punto legal de partida en España es claro, aunque a veces se olvide:

La Ley 11/2018 incorporó el EINF al ordenamiento español para determinadas sociedades y grupos de gran tamaño, y su lógica no es la de la pyme típica. La obligación se activa, con carácter general, para sociedades y grupos de cierta dimensión: más de 500 empleados de media y, además, que sean entidades de interés público o que, durante dos ejercicios consecutivos, cumplan al menos dos de estos tres umbrales: activo > 20 millones de euros, cifra anual de negocios > 40 millones de euros y empleados > 250. Transcurridos tres años desde la entrada en vigor de la Ley, el perímetro se amplía y pasa a alcanzar a sociedades con más de 250 empleados, cuando sean entidades de interés público (salvo pymes según la Directiva 2013/34/UE) o cuando, durante dos ejercicios consecutivos, superen al menos uno de estos dos umbrales: activo > 20 millones de euros o cifra anual de negocios > 40 millones de euros. En todo caso, la información del EINF debe ser verificada por un prestador independiente. **En consecuencia, salvo casos específicos (por tamaño, grupo, o condición de entidad obligada), muchas pymes familiares quedan fuera del perímetro de obligación de EINF.**

Ahora bien, que sea voluntario no significa que sea “lo mismo” ni que deba llamarse igual:

El ICAC lo ha formulado con precisión en una consulta del BOICAC: una entidad no sujeta a la Ley puede divulgar información no financiera voluntariamente, pero debe evitar denominarla “Estado de Información No Financiera” y dejar claro su carácter voluntario y que no está sujeta a las exigencias y garantías de la Ley, salvo que decida someterse íntegramente a sus requisitos y lo manifieste expresamente. Esta advertencia, aunque técnica, es tremendamente práctica: **permite a la empresa familiar informar sin “autoimponerse” un marco legal que no le corresponde.**



En sostenibilidad, no se trata de informar más, sino de informar mejor."



Entonces, si no hay obligación general, ¿por qué la pyme siente presión para informar?

Porque la sostenibilidad se ha convertido en un **requisito de relación** con dos contrapartes esenciales. Por un lado, el cliente de referencia pide información para homologación, renovación de contratos o cumplimiento de sus propios marcos internos. Por otro, el banco solicita datos para su análisis de riesgos, elegibilidad y, en algunos casos, condiciones económicas. Y como estas peticiones llegan por múltiples canales, la pyme se encuentra contestando distintos cuestionarios que preguntan “lo mismo” con definiciones distintas.

Aunque el calendario europeo de reporte de sostenibilidad se haya reajustado, con aplazamientos (“stop-the-clock”) y propuestas de simplificación que buscan reducir carga administrativa, y aunque la transposición en España se esté produciendo de forma gradual, el punto relevante para la empresa familiar es otro: **la presión ESG no depende solo de la norma.** La exigencia de transparencia y de políticas ambientales, sociales y de buen gobierno se está consolidando como un estándar de mercado y de expectativas sociales, y por eso continúa avanzando por la vía de los bancos, los clientes de referencia y las cadenas de suministro, incluso cuando el marco regulatorio se retrasa o se ajusta. En la práctica, esto significa que la pyme familiar puede no estar obligada a reportar, pero sí se verá crecientemente invitada, o requerida, a demostrar, con datos y evidencias razonables, cómo gestiona sus principales impactos y riesgos.

En este punto entra el VSME:

No como una nueva obligación, sino como un “idioma común” para el mercado.

El VSME (Voluntary Sustainability Reporting Standard for SMEs) es el estándar voluntario para pymes desarrollado por **EFRAG**. Su objetivo declarado es apoyar a microempresas, pequeñas y medianas empresas en tres frentes muy alineados con la realidad de una pyme familiar:

- ❖ Proporcionar información que cubra necesidades de datos de grandes empresas que la solicitan a sus proveedores.
- ❖ Proporcionar información útil para bancos e inversores, facilitando el acceso a financiación.
- ❖ Mejorar la gestión interna de los retos de sostenibilidad (por ejemplo, salud y seguridad laboral) y, con ello, la resiliencia y el crecimiento competitivo.

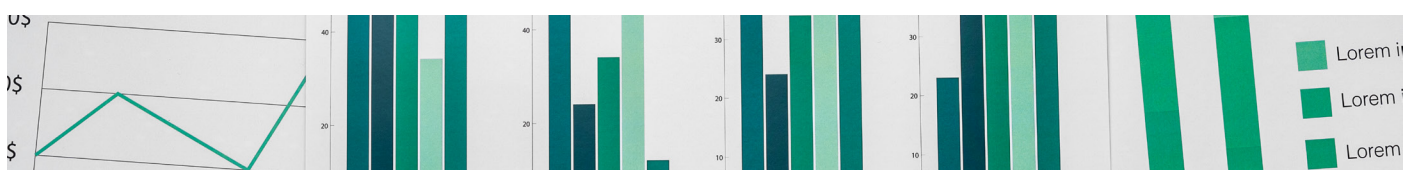
Además, el propio estándar subraya que es voluntario y que no tiene autoridad legal como los **ESRS** aplicables a grandes empresas.

La Comisión Europea no solo “toma nota”: Lo impulsa formalmente.

La Recomendación (UE) 2025/1710 tiene como objetivo principal ayudar a empresas fuera del ámbito **CSRD** a responder a solicitudes de información que reciban de instituciones financieras, grandes empresas y otras partes interesadas, y la propia Comisión presentó el **VSME** como una vía para aliviar la carga sobre pymes al estandarizar el reporte voluntario. En la práctica, esto manda una señal al mercado: si una pyme tiene que elegir un formato para responder, el **VSME** es el candidato natural.

La arquitectura del VSME está pensada para evitar el gran error de la pyme: Sobredimensionar el esfuerzo desde el día uno.

En el Módulo Básico, el VSME ordena el contenido de forma deliberadamente incremental: B1 fija la base de preparación del reporte (qué opción se aplica, cuál es el perímetro, individual o consolidado, qué omisiones pueden realizarse por razones de confidencialidad, y la información identificativa esencial de la empresa, actividad, tamaño, localización de activos/emplazamientos y, en su caso, certificaciones); B2 recoge el “andamiaje” de gestión, es decir, las políticas, prácticas ya implantadas, iniciativas previstas y objetivos que permiten explicar el cómo y el por qué de los datos. A partir de ahí, B3–B11 se reservan para el set mínimo de métricas: B3 cuantifica energía y, cuando se calcula, emisiones asociadas (con su intensidad); B4 incorpora indicadores de contaminación únicamente cuando existan obligaciones regulatorias o un seguimiento formal; B5 delimita la dimensión de biodiversidad (emplazamientos y superficie en o cerca de áreas sensibles); B6 cubre agua (captación/consumo y exposición a estrés hídrico); B7 aborda recursos, circularidad y residuos (volúmenes, peligrosidad y destino/valorización); B8 describe la plantilla con un desglose básico (y, cuando procede, rotación); B9 resume PRL mediante siniestralidad y eventos graves; B10 concentra los elementos de condiciones laborales (umbral salarial mínimo aplicable, cobertura por convenio y formación, y brecha salarial cuando aplique); y B11 cierra con el bloque de anticorrupción limitado a incidencias objetivables (condenas y multas, si las hubiera). La virtud práctica de esta arquitectura es que permite a una pyme familiar empezar por un “mínimo trazable”, sin sobredimensionar, y escalar al módulo integral solo cuando el diálogo con financiadores o clientes lo exija, evitando esfuerzos prematuros y manteniendo controlado el coste directivo del reporting.





El verdadero valor no reside en empezar a lo grande, sino en comenzar de manera correcta."

A partir de aquí, la pregunta deja de ser “¿reportamos o no?” y pasa a ser “¿cómo lo hacemos para que nos sirva?”.

Desde la óptica de un propietario o de un Consejo de Familia, el VSME es útil cuando se convierte en un “pack” anual reutilizable, no cuando se convierte en un informe que nadie vuelve a mirar. El objetivo real es contestar una vez, contestar bien y poder reutilizar: que el cliente y el banco reciban la misma cifra de consumo energético, la misma definición de siniestralidad, y el mismo relato de políticas y controles, con evidencias que soporten el dato.

Desde una perspectiva de gobierno corporativo, particularmente relevante en la empresa familiar, el VSME, bien aplicado, no debe entenderse como un proyecto de sostenibilidad, sino como un proyecto de gobierno del dato. Eso significa asignar responsabilidades claras (quién aporta consumos y facturas; quién aporta PRL (Prevención de Riesgos Laborales); quién documenta políticas de ética; quién valida el perímetro), definir periodicidad de actualización, y establecer un mínimo de trazabilidad. En consecuencia, el CEO familiar no “pierde tiempo” con ESG: lo invierte en reducir fricción y evitar sorpresas futuras con financiadores y clientes.

Un enfoque pragmático de implantación suele empezar por el módulo básico y por lo que ya existe en la casa. Es habitual que la pyme ya tenga más información de la que cree: facturas y contadores de energía, datos de flota y combustibles, registros de plantilla, formación, accidentes y auditorías internas, políticas básicas de conducta, y documentación laboral y de PRL. El salto cualitativo no está en inventar métricas sofisticadas, sino en conectar piezas, homogeneizar definiciones y declarar límites con transparencia. Es, en esencia, pasar de “responder cuestionarios” a “tener un sistema de respuesta”.

Por eso, incluso en un entorno europeo que busca simplificar, la empresa familiar gana si se adelanta con método. Las noticias recientes sobre recortes o simplificaciones en la UE —más allá del debate político— refuerzan una realidad: los grandes compradores y financiadores seguirán queriendo diferenciar proveedores y acreditaciones, y lo harán con estándares y umbrales. Cuanto más claro sea el marco voluntario para pymes, más razonable será exigir a las contrapartes que se limiten a él (en lugar de enviar cuestionarios infinitos).



Caso práctico: una pyme familiar no obligada que reporta VSME por demanda de clientes y bancos.

Pensemos en un caso deliberadamente realista: “MetalFAM, S.L.”, empresa familiar industrial, no cotizada, 130 empleados, con dos dependencias muy comunes: un cliente de referencia que concentra una parte material de ventas y un banco que financia circulante e inversión. Por tamaño y naturaleza, la compañía no tiene obligación general de **EINF**, y hasta ahora ha gestionado **ESG** de forma dispersa: algo de **PRL**, algo de eficiencia energética, y respuestas puntuales a cuestionarios.

El detonante llega cuando coinciden dos cartas en la misma bandeja de entrada: el cliente anuncia que la homologación anual incorporará requisitos **ESG** mínimos (energía, emisiones asociadas, seguridad laboral y políticas de conducta), y el banco, en paralelo, solicita información **ESG** para la renovación del riesgo, incluyendo métricas y evidencia. En ese punto, la dirección entiende que el problema no es “hacer un informe”, sino evitar que cada solicitud convierta a la empresa en un equipo de reporting improvisado.

La decisión inteligente del Consejo de Familia es acotar, secuenciar y gobernar. En lugar de intentar “cumplirlo todo”, se aprueba un plan de 8–10 semanas para construir un **VSME** Módulo Básico con trazabilidad mínima:

- ❖ Consumos energéticos y combustibles sustentados en facturas/contadores.
- ❖ Indicadores de PRL sustentados en registros.
- ❖ Políticas básicas de ética y cumplimiento.
- ❖ Una nota de alcance que declare límites y supuestos.

Además, se acuerda que, si el banco o el cliente piden más profundidad, se activará una segunda fase para evolucionar a Módulo Integral, sin rehacer lo anterior, tal y como prevé el propio estándar.

El resultado, al cabo de un año, no es solo “haber entregado algo”: es haber ganado control. El cliente recibe una respuesta homogénea y comparable, y reduce el intercambio interminable de emails. El banco integra la información en su expediente y disminuye la fricción anual. Y, quizá lo más importante para la familia propietaria, el **CEO** deja de vivir **ESG** como un coste de oportunidad y lo incorpora como disciplina de gestión: se identifican dos o tres iniciativas operativas con retorno (por ejemplo, eficiencia energética o reducción de siniestralidad) que, además, mejoran la narrativa ante terceros.

Cómo puede ayudar Andersen a la pyme familiar con VSME.

Llegados aquí, la pregunta razonable es “¿quién lo hace y cómo se evita la burocracia?”. **Andersen** puede aportar valor precisamente en el punto delicado: convertir un estándar técnico en una implantación pragmática, proporcionada y defendible. En la práctica, el apoyo suele centrarse en tres ideas: **diagnosticar** qué información ya existe y qué falta para un **VSME** básico o ampliado; **ordenar y estandarizar un “VSME pack”** reutilizable para bancos y clientes (con definiciones coherentes, evidencias y trazabilidad); y dejar **implantada una gobernanza mínima y un plan de mejora gradual**, para ampliar solo lo que el mercado vaya exigiendo. El objetivo no es “producir un informe”, sino **contestar con consistencia** y reducir fricción comercial y financiera sin cargar a la dirección con burocracia.

Conclusión

En definitiva, para la empresa familiar **el reto ESG** ya no es decidir si “le aplica” la norma, sino cómo gestionar una presión de mercado que llega igualmente desde clientes y financiadores. En ese escenario, el **VSME ofrece una salida pragmática:** un marco voluntario, proporcionado y estandarizado para responder con una sola versión del dato, con evidencias razonables y sin multiplicar cuestionarios. Adoptarlo a tiempo permite convertir la sostenibilidad en disciplina de gestión, no en burocracia, y proteger dos activos críticos de la pyme: su acceso a clientes de referencia y su acceso a financiación.

La reducción de capital por devolución de aportaciones:

Una solución práctica y fiscalmente eficiente para la salida de socios en sociedades familiares



Álvaro Mendiola

Counsel | Derecho Mercantil y M&A

✉ alvaro.mendiola@es.andersen.com



Alejandro Barrachina

Senior Associate | Derecho Fiscal

✉ alejandro.barrachina@es.andersen.com

En el ámbito de la empresa familiar es habitual encontrarse con situaciones en las que, tras un conflicto societario, la única vía razonable para la resolución del mismo pasa por la salida de uno de los socios mediante la adquisición de sus participaciones por quienes permanecen en la sociedad.

Ante esta tesitura, los socios que continúan vinculados al proyecto empresarial se enfrentan a una dificultad relevante, la necesidad de invertir importantes cantidades de dinero en sede personal, en la medida en que la adquisición de las participaciones exige disponer de liquidez neta, previamente sometida a tributación en el IRPF.

A ello se añade que, en no pocas ocasiones, los socios carecen de la liquidez suficiente para afrontar dicha inversión, resultando además ineficiente acudir al reparto de dividendos desde la sociedad afectada por el conflicto. Esta alternativa no solo conlleva una tributación en el IRPF que puede alcanzar tipos cercanos al 30 %, sino que, al exigirse un reparto proporcional, supone capitalizar igualmente al propio socio al que se pretende adquirir la participación, distorsionando el objetivo perseguido.

Partiendo de este escenario —frecuente en la empresa familiar—, una de las soluciones más eficaces para articular la salida de un socio es la **reducción de capital con devolución de aportaciones a favor del socio que desea o debe abandonar la compañía.**



A través de esta figura pueden alcanzarse ventajas relevantes que alinean los intereses de todas las partes implicadas:

- ❖ **Los socios que permanecen en la compañía** consiguen concentrar el capital social sin necesidad de percibir rentas en sede personal para financiar la operación, al ser la propia sociedad la que satisface la devolución de aportaciones, lo que supone un ahorro fiscal significativo al evitar la tributación en el IRPF.
- ❖ **El socio saliente** ve facilitada su desvinculación, resultándole indiferente quién sea el pagador efectivo siempre que quede garantizada la percepción de las cantidades acordadas.
- ❖ **La propia sociedad**, al permitir esta operación articular la salida del socio sin necesidad de una salida inmediata y total de tesorería, pudiendo estructurarse la devolución de aportaciones de forma progresiva y compatible con la estabilidad financiera y la continuidad del negocio.

Una vez identificada la reducción de capital con devolución de aportaciones como una alternativa eficiente desde el punto de vista económico y fiscal, resulta necesario detenerse en su encaje jurídico y en los elementos que permiten utilizar esta figura como un verdadero mecanismo de salida de socios en el ámbito de la empresa familiar.

A tal efecto, conviene analizar los principales rasgos societarios de la reducción de capital por devolución de aportaciones, así como las razones por las que constituye una herramienta idónea para reordenar el capital social cuando uno de los socios debe abandonar la compañía. Las implicaciones fiscales de la operación, tanto para el socio saliente como para los socios que permanecen en la sociedad, se abordan de forma diferenciada en el apartado 4.

“La reducción de capital asegura una salida ordenada y eficiente del socio.”

La reducción de capital por devolución de aportaciones como mecanismo de salida de socios.

Desde la perspectiva mercantil, la reducción de capital por devolución de aportaciones constituye un mecanismo expresamente previsto en los artículos 317 y siguientes de la Ley de Sociedades de Capital (en adelante, la “LSC”), que permite a la sociedad adaptar su estructura de capital a una nueva realidad accionarial.

A través de esta operación, la sociedad amortiza participaciones o acciones y devuelve a su titular el valor correspondiente, sin que exista una transmisión onerosa entre socios. Dicha devolución no se limita necesariamente al valor nominal de las participaciones o acciones amortizadas, sino que puede articularse mediante la combinación de una reducción de capital social y una reducción de reservas, de modo que el socio saliente perciba el importe total acordado conforme al valor económico negociado de su participación.



A diferencia de la compraventa de participaciones, la reducción de capital opera como una decisión societaria adoptada por la Junta General, cuyos efectos se proyectan directamente sobre el capital social y la composición del accionariado. Esta naturaleza la convierte en un instrumento especialmente adecuado para articular la salida de socios en sociedades cerradas y, en particular, en el ámbito de la empresa familiar.

Para la ejecución del acuerdo de reducción de capital deberán respetarse los límites establecidos en el artículo 4 de la LSC en relación con la cifra mínima de capital social exigida para las sociedades de responsabilidad limitada y anónimas. En aquellos supuestos en los que la reducción pudiera situar el capital social por debajo de dicho umbral, la operación puede complementarse con una ampliación de capital simultánea, al objeto de restituir la cifra mínima legalmente exigida, lo que en la práctica se conoce como operación acordeón.

En el ámbito de las sociedades anónimas, la reducción de capital con devolución de aportaciones lleva aparejado el derecho de oposición de los acreedores, regulado en el artículo 334 de la LSC, respecto de aquellos créditos nacidos con anterioridad al anuncio del acuerdo de reducción y que no hubieran vencido en ese momento. No obstante, cuando la reducción de capital se instrumenta conjuntamente con una ampliación de capital por un importe igual o superior, no resulta exigible la publicación del acuerdo de reducción, ni se genera, por tanto, el derecho de oposición de los acreedores.

Por su parte, en la sociedad de responsabilidad limitada, el legislador sustituye el derecho de oposición de los acreedores por un régimen de responsabilidad solidaria de los socios que hubieran percibido la devolución de aportaciones, de conformidad con lo dispuesto en el artículo 331 de la LSC.



La financiación de la operación: pago aplazado de la devolución de aportaciones.

En los procesos de salida de socios, especialmente cuando el importe a satisfacer es relevante, resulta habitual que las partes negocien fórmulas de pago aplazado que permitan al adquirente o al obligado al pago -la sociedad- distribuir el esfuerzo financiero en el tiempo. Esta lógica económica es común tanto en operaciones de desinversión societaria, y responde a criterios de prudencia financiera y sostenibilidad empresarial.

La reducción de capital por devolución de aportaciones no es ajena a esta realidad. En este contexto, que sea la propia sociedad la que asuma el reembolso al socio saliente no impide que dicho pago pueda articularse de forma diferida, extremo que ha sido confirmado por la Dirección General de los Registros y del Notariado, entre otras, en su Resolución de 9 de septiembre de 2019.

Tratamiento fiscal de la operación

Uno de los principales atractivos de la reducción de capital por devolución de aportaciones como mecanismo de salida de socios reside en su **eficiencia fiscal desde la perspectiva de los socios que permanecen en la sociedad.**

A diferencia de la compraventa directa de participaciones, esta estructura evita la necesidad de situar previamente tesorería en sede personal de los socios adquirentes —ya sea mediante el reparto de dividendos o mediante la utilización de recursos personales previamente sometidos a tributación en el IRPF—, eliminando así la generación de rentas que no responden a la lógica económica de la operación. Mediante la reducción de capital, es la propia sociedad la que satisface el importe correspondiente al socio saliente, concentrándose la eventual tributación exclusivamente en quien efectivamente desinvierte.

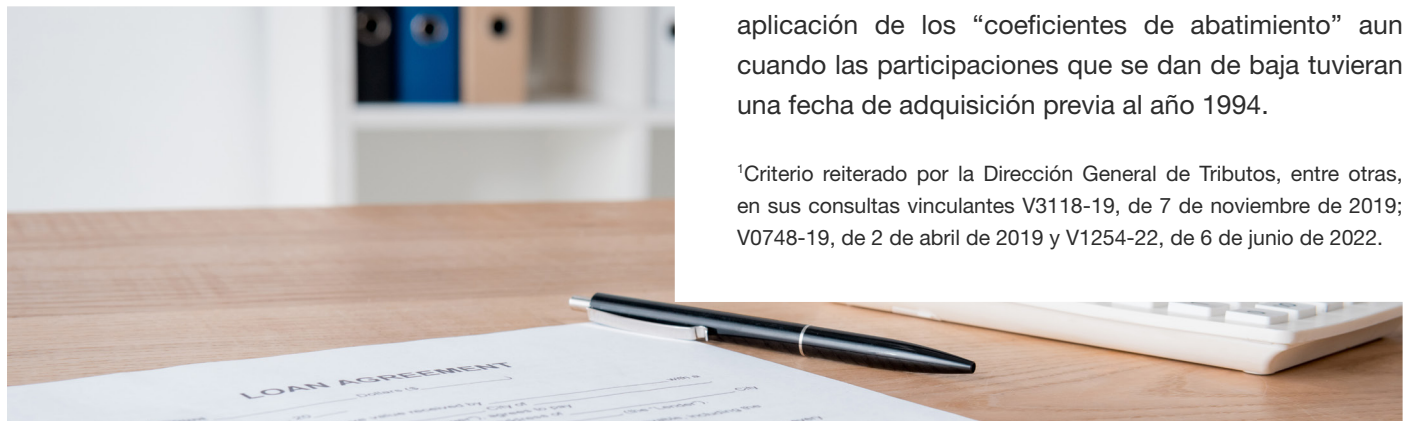


La sociedad reembolsa al socio saliente sin afectar a los demás socios."

Ahora bien, desde la perspectiva del **socio saliente** persona física, la reducción de capital con devolución de aportaciones presenta una particularidad relevante que debe tenerse muy presente. A diferencia de la compraventa directa de participaciones —que genera en todo caso una ganancia o pérdida patrimonial integrable en la base imponible del ahorro con arreglo al artículo 37.1.b) o e) de la Ley del IRPF—, la reducción de capital puede determinar la calificación de una parte o de la totalidad de lo percibido como rendimiento de capital mobiliario, con consecuencias fiscales significativamente distintas.

En concreto, el artículo 33.3.a) de la Ley del IRPF establece que, en el caso de reducción de capital que tenga por finalidad la devolución de aportaciones correspondiente a valores no admitidos a negociación en mercados regulados, **deben compararse los fondos propios correspondientes al último ejercicio cerrado** con anterioridad a la fecha de la reducción **y el valor de adquisición de la participación**. En el supuesto de que del cálculo anterior se derive una diferencia positiva, hasta dicho importe se considerará la existencia de una **distribución de dividendos**. El exceso sobre dicho límite minorará el valor de adquisición de las participaciones afectadas hasta su anulación, tributando como ganancia patrimonial cualquier remanente¹.

La distinción entre rendimiento de capital mobiliario (dividendos) y ganancia patrimonial no es baladí pues, si bien ambos conceptos se encuentran sometidos a la misma tributación en el IRPF (ambos se integrarían en la base imponible del ahorro, a los mismos tipos de gravamen del 19-30%), su impacto fiscal a efectos del Impuesto sobre el Patrimonio (“IP”) no es neutral.



En concreto, el artículo 31 de la Ley del Impuesto sobre el Patrimonio establece un límite a la tributación (“límite conjunto IRPF-IP”) consistente en que la suma de las cuotas íntegras del IRPF y del IP no podrá exceder del 60% de la base imponible general y del ahorro del IRPF, **con la particularidad de que no se computan las ganancias patrimoniales derivadas de elementos adquiridos con más de un año de antelación**.

Sin embargo, los rendimientos de capital mobiliario sí se integran en la base imponible del ahorro a estos efectos, sin exclusión alguna. Por tanto, cuando la reducción de capital determine la calificación de parte o de la totalidad de lo percibido por el socio saliente como dividendo (rendimiento de capital mobiliario), dicho socio podrá ver incrementada la base sobre la que opera el “límite conjunto”, con el consiguiente impacto negativo en su Impuesto sobre el Patrimonio en comparación con quien obtiene una ganancia patrimonial a largo plazo derivada de la venta directa de participaciones. Este aspecto debe analizarse con detenimiento en cada caso concreto, en particular cuando el socio saliente tenga una base imponible del IP significativa.

Asimismo, aunque su aplicación actual es prácticamente residual, existe un régimen transitorio en el IRPF (Disposición Transitoria 9.^a – “Coeficientes de abatimiento”) que permite excluir de tributación parte de la ganancia patrimonial derivada de la transmisión de elementos adquiridos antes del 31 diciembre de 1994. Por ello, de estructurarse la salida del socio a través de la reducción de capital social, como se indicaba, es posible que parte de lo percibido por dicho socio tenga la naturaleza fiscal de “dividendo” y no de ganancia patrimonial, no resultándole en el primer caso la aplicación de los “coeficientes de abatimiento” aun cuando las participaciones que se dan de baja tuvieran una fecha de adquisición previa al año 1994.

¹Criterio reiterado por la Dirección General de Tributos, entre otras, en sus consultas vinculantes V3118-19, de 7 de noviembre de 2019; V0748-19, de 2 de abril de 2019 y V1254-22, de 6 de junio de 2022.

Conclusión

La salida de socios en el ámbito de la empresa familiar plantea, con frecuencia, dificultades relevantes desde el punto de vista económico, societario y fiscal, especialmente cuando se articula mediante la compraventa directa de participaciones entre socios. En estos supuestos, la necesidad de generar liquidez en sede personal y la consiguiente tributación previa en el IRPF suelen convertir esta solución en una alternativa ineficiente y, en ocasiones, difícilmente asumible.

Frente a ello, la reducción de capital por devolución de aportaciones se configura como un instrumento societario plenamente válido y especialmente adecuado para articular la salida ordenada de un socio, permitiendo que sea la propia sociedad quien asuma el reembolso, incluso de forma aplazada, sin comprometer su estabilidad financiera. Desde el punto de vista fiscal, esta estructura presenta la ventaja adicional de concentrar la tributación exclusivamente en el socio que desinvierte, preservando la neutralidad fiscal de los socios que permanecen en la sociedad.

En definitiva, la reducción de capital por devolución de aportaciones constituye una solución práctica, jurídicamente ortodoxa y fiscalmente eficiente para la salida de socios en sociedades familiares, si bien su correcta implementación exige un análisis previo de las circunstancias concretas de cada caso y una adecuada coordinación entre los aspectos mercantiles y fiscales de la operación.

En particular, desde el prisma del socio saliente, se recomienda el análisis del posible impacto que la reducción de capital podría tener tanto en su IRPF (posible calificación parcial de los importes recibidos como “dividendos”) como en el Impuesto sobre el Patrimonio (potencial ineficiencia del denominado “límite conjunto IRPF-IP” derivada de la calificación de la renta recibida como dividendo y no como ganancia patrimonial con periodo de generación superior al año).



Cuando el divorcio amenaza la empresa

La planificación preventiva como escudo de la empresa familiar frente a las crisis matrimoniales



Diana Cervell

Directora | Derecho Procesal

✉ diana.cervell@es.andersen.com



Una realidad que pocos anticipan

El divorcio es, ante todo, una crisis personal. Pero cuando quien lo protagoniza es el socio mayoritario de una sociedad, esa crisis personal tiene el potencial de convertirse en una crisis societaria de primer orden. La empresa familiar —ese ecosistema donde conviven lazos afectivos, patrimoniales y mercantiles— es especialmente frágil cuando la ruptura matrimonial alcanza a quienes controlan su capital.

Lo que muchos empresarios, socios y directivos ignoran hasta que es demasiado tarde es que lo que en apariencia es un asunto del Juzgado de Familia puede llegar a remover los cimientos del gobierno corporativo, alterar el reparto del capital social, bloquear la toma de decisiones y generar una factura fiscal de consecuencias imprevistas.

Este artículo pretende ser un llamado a la reflexión para empresarios, socios, CEOs y profesionales del derecho y la economía: **la protección de la empresa familiar no puede esperar a que el conflicto estalle.**

El problema de pensar en silos: mercantil, fiscal y familia son una sola cuestión

El primer error que se comete al abordar el divorcio de un socio mayoritario es tratarlo exclusivamente desde una de las ramas del Derecho. El problema es, por naturaleza, mixto.

El Derecho de Familia regula el régimen económico matrimonial y determina qué bienes forman parte de la masa a liquidar. El Derecho Mercantil establece los límites a la transmisibilidad de las participaciones sociales o acciones y protege el interés de la sociedad y el resto de socios. El Derecho Tributario, por su parte, gravará las operaciones que resulten de esa liquidación con consecuencias que pueden ser devastadoras si no se anticipan.

Esta triple dimensión exige algo que la empresa familiar a menudo no tiene: un abogado de familia, un mercantilista y un fiscalista que actúen en perfecta coordinación —o, mejor aún, **que hayan actuado ya antes de que el conflicto estallara**.

¿Qué ocurre cuando el socio se divorcia?

Las consecuencias reales

1. El régimen matrimonial lo determina todo

La primera pregunta que debe hacerse cualquier socio es: ¿en qué régimen económico matrimonial estoy casado? La respuesta condiciona absolutamente el destino de las participaciones sociales.

Cuando los cónyuges están casados en régimen de sociedad de gananciales —el régimen supletorio de primer grado en la mayor parte del territorio español—, la cuestión es particularmente delicada. Con carácter general, serán gananciales las participaciones sociales adquiridas con fondos comunes durante el matrimonio.

Mención aparte tendrían los regímenes forales, que constituyen un mapa complejo con consecuencias muy distintas para Aragón, País Vasco o Navarra.

En el régimen de separación de bienes —supletorio en Cataluña, Baleares y elegido voluntariamente en el resto de España—, cada cónyuge es propietario exclusivo de sus bienes. En principio, el divorcio no afectaría a la titularidad de las participaciones.

Sin embargo, esto no elimina todos los riesgos: el cónyuge no socio puede reclamar una compensación económica por trabajo doméstico o una pensión compensatoria que, sin afectar directamente a la titularidad del capital social, pueden obligar al socio mayoritario a obtener liquidez de la sociedad con importantes consecuencias fiscales.

2. La valoración de la empresa: el primer campo de batalla

Una vez iniciado el proceso de divorcio, el inventario y valoración de las participaciones sociales constituye el primer gran frente de conflicto. El valor de una participación en una sociedad cerrada no cotizada no está predeterminado por el mercado y su determinación exige la intervención de expertos.

La elección del método de valoración no es neutral: puede suponer diferencias del orden del 30%, 50% o incluso el 100% del valor atribuido a las participaciones, lo que determinará el importe que el socio mayoritario deba abonar a su cónyuge.

3. El riesgo de que un extraño entre en la sociedad

La irrupción de un nuevo socio —ajeno a la dinámica empresarial, posiblemente con una relación conflictiva con el socio mayoritario— puede paralizar la toma de decisiones, generar bloqueos en los órganos de administración y deteriorar gravemente el funcionamiento ordinario de la sociedad.



4. La factura fiscal que nadie anticipa

Este es quizás el ámbito que genera mayor sorpresa —y mayor perjuicio económico— en quienes no han planificado adecuadamente su situación patrimonial. El divorcio, lejos de ser neutro fiscalmente, puede activar múltiples hechos imponibles.

En particular, el divorcio puede tener un impacto crítico sobre la exención del Impuesto sobre el Patrimonio y la reducción del Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones en las transmisiones de empresa familiar. La reestructuración patrimonial derivada del divorcio puede alterar el cumplimiento de los requisitos que habilitan estos beneficios fiscales, poniendo en riesgo ventajas de enorme valor.

La solución está antes del problema: los instrumentos de prevención

Toda la problemática anterior podría haberse mitigado o directamente evitado con una adecuada **planificación jurídico-patrimonial previa**. Es aquí donde la labor del asesor adquiere su mayor valor añadido.

Los pactos prematrimoniales: mucho más que un contrato entre cónyuges

Los acuerdos prematrimoniales, cada vez más frecuentes en España, permiten a los futuros contrayentes regular los efectos personales y patrimoniales derivados de una eventual ruptura del matrimonio. Son un útil instrumento que dota de previsibilidad a las consecuencias derivadas de la ruptura y contribuye a mitigar riesgos y procurar una separación más pacífica.

Para la empresa familiar, estos pactos no son un lujo: son una necesidad. Los pactos prematrimoniales resultan cruciales para los titulares o herederos de empresas familiares, ya que pueden establecer qué parte del negocio es un bien privativo y proteger a la empresa en caso de divorcio. El acuerdo debe contener cláusulas claras sobre las participaciones de la empresa, especificando cómo se articulará su liquidación en caso de divorcio, y también cómo se reorganizará la gestión del negocio.

Conviene también recordar que un acuerdo prenupcial

no solo protege a los cónyuges, sino que protege los intereses de los demás socios o familiares involucrados en la empresa, debiendo hacer mención a los acuerdos internos que pueda tener la empresa, confirmando ambos cónyuges expresamente que serán respetados en caso de separación.

Entre las materias más habituales que pueden regularse en estos pactos destacan:

- ❖ El protocolo de la empresa familiar, incluyendo el carácter privativo de participaciones sociales, la renuncia de cónyuge no socio y los pactos de indivisibilidad.
- ❖ Los pactos sucesorios y la planificación testamentaria, así como los pactos de liquidación de la sociedad de gananciales mediante un inventario previo de bienes y derechos.
- ❖ Los pactos sobre la pensión compensatoria y/o indemnización del 1438 CC, cuya renuncia recíproca/cuantificación previa ha sido declarada válida por la jurisprudencia española en recientes sentencias.
- ❖ Los pactos sobre custodia y régimen de visitas de los hijos, así como sobre la pensión de alimentos, sobre la que las partes pueden acordar cantidades concretas.

Las capitulaciones matrimoniales y la separación de bienes

El instrumento jurídico más eficaz para blindar la empresa frente al riesgo del divorcio es el otorgamiento de capitulaciones matrimoniales. La elección del régimen de separación de bienes es el más utilizado en la práctica, aunque no elimina todos los riesgos. En cualquier caso, es un punto de partida sólido para preservar la integridad del capital social.

Los estatutos sociales: la primera línea de defensa

Los estatutos sociales deben contemplar expresamente restricciones a la transmisión de participaciones a terceros no socios, incluyendo los supuestos de liquidación del régimen económico matrimonial, así

como un derecho de adquisición preferente a favor de los socios o de la propia sociedad en caso de transmisión forzosa o adjudicación judicial.

El protocolo familiar: el pacto que une familia y empresa

En el ámbito de la empresa familiar, el protocolo familiar es el instrumento que por excelencia permite articular las relaciones entre la familia y la empresa. Un protocolo bien redactado debe incluir criterios para la incorporación de cónyuges o parejas de hecho a la empresa, la política de separación de bienes como condición para la incorporación de nuevos miembros de la familia, mecanismos de resolución de conflictos internos derivados de rupturas matrimoniales, y previsiones sobre la salida de socios y la valoración de sus participaciones.

Cuando la prevención llega tarde: la gestión del conflicto

Si el divorcio ya es una realidad y no existía planificación previa, la estrategia jurídica debe abordar simultáneamente varios frentes. En el procedimiento familiar, en la sociedad y en el ámbito fiscal, la acción debe ser inmediata y coordinada:

- ❖ En el procedimiento de divorcio: defender la calificación privativa de las participaciones, impugnar métodos de valoración desfavorables, negociar la adjudicación de las participaciones al socio y limitar el alcance de las medidas cautelares sobre los bienes de la sociedad.
- ❖ En el ámbito fiscal: estructurar las adjudicaciones de manera que se aprovechen las exenciones aplicables, evitar excesos de adjudicación innecesarios y preservar los beneficios fiscales de empresa familiar.
- ❖ En la negociación: explorar la vía del convenio regulador como instrumento de acuerdo global, que permite diseñar soluciones a medida con mayor eficiencia fiscal y societaria que las que impondría una sentencia judicial.

Conclusión: la empresa familiar no puede permitirse improvisar

El divorcio del socio mayoritario es uno de esos eventos jurídicos que evidencia, de manera cruda y acelerada, todas las carencias de una planificación patrimonial y societaria deficiente. El conflicto matrimonial, cuando se ceba en el capital social de la empresa familiar, arrastra consigo décadas de trabajo, afecta a trabajadores, clientes y proveedores, y puede poner en riesgo la continuidad de un proyecto generacional.

La respuesta no puede ser reactiva. La empresa familiar que quiera protegerse de este riesgo debe actuar con antelación: revisando su estructura estatutaria, articulando un protocolo familiar robusto, asesorando a sus socios sobre el régimen económico matrimonial más conveniente y diseñando un pacto parasocial que contemple expresamente los escenarios de ruptura.

Resulta crucial la intervención de abogados especializados que aseguren el cumplimiento de la legalidad, la equidad del acuerdo y asegure que queden protegidos tanto los intereses personales y patrimoniales de los cónyuges como los de la familia.

Y cuando el conflicto ya ha llegado, la única respuesta posible es la de un equipo multidisciplinar —abogado de familia, mercantilista y fiscalista— que trabaje de forma coordinada y con una visión integral del problema. Porque en el divorcio de un socio mayoritario, el verdadero cliente no es solo el que se divorcia: es también la empresa que puede verse arrastrada por ese divorcio.





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.