

FORO TRIBUTARIO COMUNIDAD VALENCIANA LA VENTA/SEPARACIÓN EN LA EMPRESA FAMILIAR

“En una separación de socios, el 99% de los casos debe tributar”

BEGOÑA GARCÍA-ROZADO, SUBDIRECTORA GENERAL DE IMPUESTOS SOBRE PERSONAS JURÍDICAS/ Las empresas familiares afrontan los retos fiscales de sus distintos movimientos accionariales.

Expansión. Valencia

Las empresas familiares, que suponen la inmensa mayoría del tejido productivo valenciano, se encuentran en numerosas ocasiones ante la necesidad de decidir cómo hacer frente a situaciones como la sucesión, la salida de un familiar del accionariado, la entrada de un socio para crecer... Y en muchos casos el aspecto fiscal acaba siendo decisivo para tomar las decisiones.

Éste fue el tema de debate en la segunda sesión del Foro Tributario Comunidad Valenciana, organizado por EXPANSIÓN y Romá Bohorques Abogados Tributarios.

En el encuentro participó la subdirectora General de impuestos sobre Personas Jurídicas del Ministerio de Hacienda, Begoña García-Rozado, quien explicó en primer lugar cuáles son las características que definen una empresa familiar para la administración tributaria y que la hacen acreedora de tratamiento especial. Son tres características: realizar una actividad económica, que el accionariado incluya personas con parentesco hasta segundo grado y que uno de los accionistas participe en la gestión empresarial. “Pero te encuentras en un país donde las empresas familiares empiezan a ser maduras y te encuentras con nuevas generaciones, en que los intereses no son coincidentes y tienes, o problemas familiares porque alguien se quiere separar de la sociedad o porque hay un inversor que quiere entrar”. En esas situaciones, básicamente, es cuando se producen transmisiones. Pero distingue aún distintas posibilidades dentro de esa posible separación. “En el momento en que hay una separación patrimonial a cambio de dinero líquido, la normativa ya no te va a calificar como empresa familiar y se va a tratar exactamente igual que cualquier transmisión”. Explicó que si se crea una sociedad holding hay exenciones en determinados casos.

“Pero a veces en las empresas familiares llega un momento en que cada uno quiere su parte y quiere una separación de socios. Hay pocas operaciones de reestructuración que te permitan eso sin tributación. En el 99% de los casos es imposible hacer esa separación sin tributar”, apuntó.



De izquierda a derecha: Pablo Romá Bohorques, director de Romá Bohorques Abogados Tributarios, José Ignacio Lluch, socio-director de Main, Begoña García-Rozado, subdirectora general de Impuesto sobre Personas Jurídicas del Ministerio de Hacienda, Rafael Pérez Nieto, magistrado especialista del Tribunal Superior de Justicia de la Comunidad Valenciana, y Julia Brines, delegada de EXPANSIÓN en la Comunidad Valenciana.

Los motivos válidos

Por su parte, el magistrado del Tribunal Superior de Justicia de Valencia Rafael Pérez Nieto,



BEGOÑA GARCÍA-ROZADO
Subdtora. Gral. Impuestos sobre Personas Jurídicas

“En muchas empresas familiares, con el tiempo, llega un momento en el que cada uno quiere su parte”

to, explicó que la transmisión de la empresa puede no conllevar costes fiscales si se trata de una reestructuración con “motivos económicos válidos, y esa es una de las entelequias que usamos los juristas”, dijo, y para ello hay que demostrar que se reestructura para que la empresa siga funcionando, “y para eso hay que ir a las si-



RAFAEL PÉREZ NIETO
Magistrado del TSJ de la Comunidad Valenciana

“Es importante el asesoramiento previo. Cuando llega al juzgado normalmente las cosas están bastante mal”

tuaciones concretas”. Sin embargo, opina que “no es una cosa tan difícil. Lo difícil es intentar demostrarlo cuando no existe”.

Para el magistrado, “lo importante es el asesoramiento previo, porque cuando llegan los casos a los juzgados las cosas normalmente ya están bastante mal”.



JOSÉ IGNACIO LLUCH
Socio-director de la consultora Main.

La dificultad fiscal en una operación de fusión o adquisición puede revertirla y al final, no hacerla”

Intervino también el socio-director de Main, consultora especializada en fusiones y adquisiciones de empresas, José Ignacio Lluch, que explicó que las empresas valencianas tienen un problema de tamaño para su competitividad. En el caso de las empresas familiares, “cuando toman una decisión de venta, en más de un 80% de los casos, se hace porque la empresa descubre o se anticipa a un problema familiar que va a venir o ya está ahí”. Eso se explica por la habitual historia de estas empresas, “un emprendedor está loco y crea la empresa; el capital y la persona que gestiona están integrado. Es la época en la que te llevas los lápices de casa a la empresa, no los lápices de la empresa a casa”. Al pasar los años, los hijos heredan y “la empresa empieza a separar lo que es el capital de lo que es la gestión, empieza a haber intereses no necesariamente alineados entre los accionistas y la gestión, o recae en el mejor, o no”. Por su experiencia en este tipo de operaciones, Lluch está “harto de ver situaciones en que la empresa se destruye o la familia se destruye”.

En su opinión, en muchos

casos, la entrada de un socio de capital riesgo “sirve para realinear el capital con el proyecto empresarial y con el gestor. Hemos hecho muchas operaciones en las que se crea valor”.

Separar bolsillos

Considera que, en general, las fusiones y adquisiciones en las empresas suelen ser positivas y ayudan a profesionalizarlas y a distinguir el patrimonio empresarial del patrimonio personal, “así no tenemos confusión de bolsillos”.

Estos procesos de fusiones y adquisiciones, explica Lluch, son “muy complejos, interdisciplinarios, donde intervienen todo tipo de profesionales que se coordinan. El factor más importante es el elemento fiscal. De hecho, podríamos pensar que en una transacción lo que importa es el precio, pero la dificultad fiscal de realizar una operación corporativa puede revertirla y no hacerla”.

Añadió que las operaciones en España tienden a planificarse poco, y eso incluye la planificación fiscal. “En Estados Unidos estos procesos suelen llevar dos años de preparación”, apuntó.

¿Un estatus de Empresa Familiar?

En el encuentro, el secretario de la Asociación Valenciana de Empresarios (AVE), Diego Lorente, planteó que su organización, integrada en el Instituto de la Empresa familiar, promueve que se cree el estatus de empresa familiar “igual que está la sociedad limitada o la sociedad anónima, que exista la empresa familiar”. Preguntó si desde la judicatura y la administración ven que se podría tener algún tipo de beneficio fiscal en las operaciones corporativas a las empresas con ese estatus. García-Rozado considera que es una consideración política, y que tributariamente ya existen algunas exenciones para las empresas familiares. “Si se le quieren dar más ventajas, sería una decisión política”. Pérez Nieto señaló que “el tratamiento fiscal de la empresa familiar ya está ajustado. Es cierto que crea empleo, pero también riqueza y plusvalías, y por ello tiene que contribuir”.