

NOVEDADES DE INTERÉS

2025 / Septiembre-Octubre



Aportación de inmueble con hipoteca

Si va a aportar un inmueble hipotecado a una sociedad, vigile los costes...

Cuando una sociedad amplía su capital social, no debe tributar por ITP. No obstante, si se amplía el capital aportando un inmueble hipotecado y la sociedad se subroga en el préstamo hipotecario, sí deberá satisfacerse ITP (entre un 6 y un 11%, según la comunidad autónoma), ya que se realizan dos operaciones diferentes:

- Por un lado, la ampliación de capital, que se realiza por la parte del valor del inmueble que la empresa recibe "gratuitamente" (es decir, por la parte que excede del importe del préstamo hipotecario asumido por la sociedad). Esta operación está exenta de ITP.
- Y, por otro lado, la asunción por parte de la empresa de la deuda del socio que aporta el inmueble. En este caso se considera que hay una transmisión, que tributa por ITP como si fuera una compraventa.

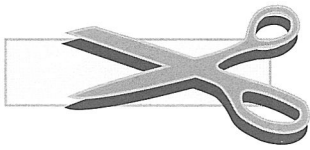
Afectos a una actividad

Si el socio es empresario y el inmueble aportado estaba afecto a su actividad económica, es posible evitar este coste por ITP mediante la figura de la renuncia a la exención del IVA. En este caso la operación no tributará por ITP, sino por IVA y por el Impuesto de Actos Jurídicos Documentados, con un coste global inferior.

Si está pensando en aportar sus inmuebles a una SL, nuestros profesionales le asesorarán sobre la mejor forma de hacerlo.

En este número...

Aportación de inmueble con hipoteca . .	1	Situación de IT fraudulenta	5
Fusione o escinda	2	Subidas de convenio	5
Soy "gran tenedor"	2	Firmó un precontrato	6
Pacto de socios y desbloqueo	3	Venta de la empresa	7
Reparto de bienes en la herencia	4	Negociación previa	7
Recursos contra las sanciones	4	Fechas de cobro y pago	8



NEUTRALIDAD FISCAL

Hacienda acepta la aplicación de un régimen de neutralidad fiscal a las operaciones que se plantean para planificar y simplificar la sucesión futura y facilitar el relevo generacional de las empresas.



GRAN TENEDOR

Son "grandes tenedores" los propietarios de más de diez inmuebles urbanos de uso residencial (se excluyen locales, almacenes, garajes, oficinas...) o cuya superficie construida conjunta supere los 1.500 m² de uso residencial (en zonas tensionadas, el límite puede bajar a cinco o más inmuebles por zona).

Fusione o escinda

Evite conflictos futuros entre sus hijos.

Si usted tiene varios negocios y varios hijos, seguramente se habrá planteado qué es mejor para el futuro: que cada uno gestione un negocio distinto o que todos participen en todas las empresas (a través de una matriz, por ejemplo).

Aunque cada caso será diferente, existen figuras que facilitan la transformación del patrimonio empresarial para simplificar su gestión futura. Por ejemplo, a través de una fusión o de una escisión puede dejar el patrimonio "ordenado" para facilitar su transmisión futura o garantizar la continuidad de la actividad:

- Mediante la fusión, una o varias entidades transmiten en bloque a otra entidad sus respectivos patrimonios sociales.
- Mediante la escisión, una entidad divide en dos o más partes la totalidad de su patrimonio social –o una parte de su patrimonio que constituya una rama de actividad– y las transmite en bloque a dos o más entidades nuevas o ya existentes.

Con estas operaciones su patrimonio empresarial quedará "preparado" para una futura transmisión a sus hijos. Además, puede realizarlas sin coste fiscal.

Nuestros profesionales analizarán su caso y le propondrán la mejor estructura para facilitar una futura transmisión a sus hijos.

Soy "gran tenedor"

Implicaciones fiscales de ser "gran tenedor".

Si usted o su sociedad son "grandes tenedores" puede tener obligaciones fiscales adicionales. Por ejemplo:

- Los ayuntamientos pueden exigir un recargo de hasta el 50% a los propietarios que, de forma continuada y sin causa justificada, tengan viviendas desocupadas por un plazo superior a dos años y sean titulares de cuatro o más viviendas.
- Alguna comunidad autónoma ya ha aprobado un ITP superior en caso de que el adquirente de una vivienda de segunda mano sea un gran tenedor y la vivienda esté localizada en una zona tensionada.

No obstante, en muchos territorios esta mayor tributación no es aplicable. Además, si los inmuebles se poseen en copropiedad o sólo se posee el usufructo, las reglas sobre el cómputo del número de inmuebles o de la superficie le favorecen.

Si pretenden aplicarle algún recargo por el hecho de ser gran tenedor, analizaremos su caso.

Pacto de socios y desbloqueo

¿Cómo constituir una sociedad al 50% si sólo uno de los socios aporta los fondos?

Esta situación es muy habitual ("yo pongo dinero y tú pones tu trabajo, y vamos al 50%"). Pero con la ley en la mano, parece complicado constituir una SL al 50%:

- La ley exige que el capital de la sociedad se constituya mediante aportaciones patrimoniales, por lo que aportar trabajo o servicios está expresamente prohibido.
- Tampoco tiene sentido constituir la sociedad con un capital mínimo y que, de forma inmediata, los capitalistas aporten fondos en una ampliación de capital con prima de emisión, pues no existe una actividad previa que justifique el sobreprecio satisfecho con la prima.
- En este segundo supuesto, además, Hacienda podría considerar que existe una donación de los socios capitalistas a favor del socio trabajador, y liquidar el Impuesto sobre Donaciones correspondiente.

Si se encuentra en una situación como la indicada, pueden constituir un contrato de cuentas en participación (un contrato por el cual una de las partes es el gestor del negocio y otra de las partes es el capitalista "no gestor", quien, a cambio de una aportación de fondos, asume un porcentaje de los beneficios o pérdidas del negocio). Pero también pueden constituir una sociedad al 50% en los términos indicados más arriba y evitar que Hacienda considere que hay una donación, siempre que tomen alguna cautela. Por ejemplo:

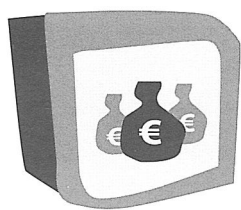
- Que exista un plan de negocio consistente que demuestre que la prima de emisión pagada por los socios capitalistas está justificada por los beneficios futuros que esperan obtener.
- Y que exista un compromiso, por parte del socio trabajador, de trabajar para la sociedad con cierta permanencia y exclusividad.

Prestación accesorias

Este último compromiso puede pactarse en un pacto de socios o incluso en los propios estatutos de la sociedad, estableciendo que las participaciones asignadas al socio trabajador llevan aparejada, como prestación accesorias, la obligación de prestar servicios a la sociedad durante un determinado plazo mínimo.

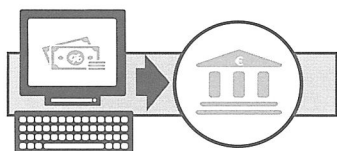
Nuestros profesionales le propondrán la solución más adecuada para cada una de las dudas o cuestiones que se le puedan plantear.





ISD

Aunque existen mecanismos para reducir la tributación por el Impuesto sobre Sucesiones (reducciones por parentesco, por transmisión de la vivienda del fallecido o por transmisión de sociedades o negocios familiares), en algunos casos la tributación por este impuesto puede ser elevada.



RECURSOS

En caso de que la liquidación principal derive de una inspección, la notificación se entiende practicada transcurrido un mes desde la firma del acta correspondiente sin que se haya recibido comunicación alguna por parte del inspector.

Reparto de bienes en la herencia

Cuanto más beneficiarios, menor es la tributación.

Una alternativa para reducir el coste del Impuesto sobre Sucesiones es la de incluir a más personas en el testamento (eso sí, respetando la legítima de los hijos).

Por ejemplo, si los hijos ya tienen una situación económica estable, puede incluirse a los nietos, dejándoles bienes específicos o la nuda propiedad de algunos de ellos –de forma que el uso y disfrute seguirá siendo de los hijos–:

- Dado que el Impuesto es progresivo (cuanto más alto es el valor de la herencia, mayor es el tipo impositivo aplicable), al repartir la herencia entre más beneficiarios, menos patrimonio recibirá cada uno de ellos y más reducido será el tipo impositivo aplicable.
- Además, las reducciones por parentesco se aplican a cada uno de los beneficiarios. Por ello, si hay más beneficiarios y todos ellos son descendientes –hijos y nietos–, las reducciones totales aplicadas serán mayores y, en consecuencia, habrá una mayor parte de la herencia que no tributará.

Nuestros profesionales le harán una simulación de los costes de una futura herencia y analizarán si existen mecanismos para reducirlos.

Recursos contra las sanciones

Pueden interponerse aunque la liquidación principal sea firme.

Si un contribuyente recibe una liquidación de Hacienda puede recurrirla en el plazo de un mes. Y si no la recurre dentro de dicho plazo, deviene firme y no es posible presentar recurso posteriormente (salvo casos muy excepcionales).

Esto no afecta a las sanciones que puedan derivarse de esa liquidación, y que suelen ser notificadas más tarde. Aunque se haya dado conformidad a la liquidación principal, las sanciones derivadas de ésta sí que podrán impugnarse cuando se reciba la notificación correspondiente:

- La liquidación y la sanción son actos administrativos distintos, por lo que las consecuencias de esa falta de impugnación de la liquidación principal no se pueden extrapolar a la sanción.
- Recuerde, además, que en los recursos contra las sanciones no es necesario aportar aval bancario para suspender la recaudación de la cantidad reclamada: dicha recaudación queda suspendida automáticamente con la simple presentación del recurso.

Si Hacienda le liquida algún impuesto o le impone alguna sanción, analizaremos la viabilidad de presentar recurso.

Situación de IT fraudulenta

Recuerde cómo actuar ante bajas simuladas...

Si un empleado realiza actividades incompatibles con su dolencia, puede llegar a despedirlo. Para ello, es necesario que la actividad dificulte la recuperación o implique que el trabajador no tiene dolencias y que su IT no está justificada.

Si tiene conocimiento de los hechos a través de redes sociales, haga capturas de pantalla con fecha y hora de la publicación, y recopile contenido adicional (ubicación, interacciones que revelen que se trata de contenido reciente...). En todo caso:

- *Valore la gravedad.* No es lo mismo una lumbalgia leve que una dolencia que requiere recuperación activa. Ante la duda, aplique una sanción inferior a la del despido disciplinario (por ejemplo, una suspensión de empleo y sueldo durante unos días).
- *No es una represalia.* Asegúrese también de que el trabajador no podrá alegar que la sanción es una represalia por haber caído en IT (si lo es, el despido será nulo). acredite, por tanto, que hubo simulación de una enfermedad, un abuso de confianza o un comportamiento incompatible con la recuperación.

Nuestros profesionales le informarán sobre cualquier duda que tenga respecto a la incapacidad temporal y al fraude y abuso de confianza.

Subidas de convenio

¿Puede aplicar la compensación y absorción?

Si los trabajadores cobran por encima de convenio, la empresa puede neutralizar el incremento salarial publicado en las nuevas tablas del convenio, compensándolo con el exceso que los empleados ya vienen cobrando.

Si, pese a lo anterior, una empresa ha subido cada año los salarios según los aumentos publicados, sin aplicar la compensación, puede aplicarla a partir de ahora. Su forma de actuar no se habrá convertido en una "condición más beneficiosa" para su plantilla:

- Para que exista una "condición más beneficiosa", debe existir una manifestación clara de la empresa (en este caso, renunciando a la compensación o absorción, o manifestando que se mantendrán intactos los complementos pactados).
- La compensación y absorción es un derecho previsto en la ley: aunque una empresa no lo ejerza uno o varios años, podrá ejercerlo en los siguientes.

Nuestros profesionales le informarán sobre cualquier duda que tenga respecto a la compensación y absorción de salarios.



SIN DISCRIMINACIÓN

Si no puede demostrar que la actividad es incompatible con la IT, el trabajador se defenderá alegando que el despido responde al propio hecho de haber cogido la baja.

En ese caso, el despido podrá ser declarado nulo, por discriminatorio.



SIN JUSTIFICACIÓN

La empresa no está obligada a justificar causas objetivas (por ejemplo, económicas o productivas) para compensar la subida a partir de un determinado año.

Firmó un precontrato

Si quiere anular la contratación de un empleado con el que ya firmó un precontrato...

Un precontrato es un acuerdo en el que ambas partes se obligan a firmar un contrato laboral en una fecha futura, de modo que, aunque todavía no haya comenzado la prestación de servicios, sí existe un compromiso válido y exigible para ambas partes. Y si la empresa ha encontrado otro candidato mejor preparado y quiere dejar sin efecto ese precontrato, el afectado podrá reclamarle una indemnización por daños y perjuicios si dicho incumplimiento le ha generado un perjuicio real y acreditable.

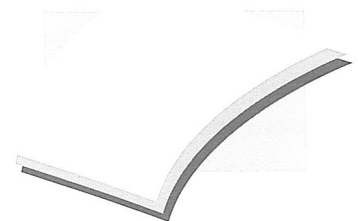
No existe un importe fijo que deba tenerse en cuenta para calcular este tipo de indemnización (a diferencia de lo que sucede con una indemnización por despido). Debe valorarse cada situación en concreto, analizando una serie de factores: el salario pactado —y que el afectado no acabará cobrando—, el número de días que éste estará sin trabajar hasta encontrar otro empleo o los gastos en los que incurra (si los puede justificar). En todo caso, el afectado tendrá un plazo de un año para reclamar esta indemnización.

Sin embargo, es válido que una empresa deje sin efecto el precontrato si se producen circunstancias imprevisibles que alteren sustancialmente las circunstancias iniciales. Por ejemplo:

- Si firmó un precontrato con un alto cargo (un directivo o un gerente) y éste ha sido condenado por estafa o por algún tipo de delito económico.
- Si la persona con la que firmó el precontrato ha sido inhabilitada por sentencia o resolución administrativa para ejercer las funciones de su puesto de trabajo (por ejemplo, es un abogado al que se le ha suspendido la colegiación), también podrá desistir del compromiso.
- La empresa también podrá desistir si descubre que el trabajador ha ocultado información (por ejemplo, aportó titulaciones falsas o referencias manipuladas o tuvo sanciones disciplinarias graves en empleos anteriores).

Le ayudamos...

Nuestros profesionales le acompañarán en todo el proceso de incorporación de un nuevo empleado: tipo de contrato, cláusulas de no competencia, conceptos retributivos... Y también si surge algún tipo de discrepancia o reclamación.



Venta de la empresa

Protégase en caso de venta de la empresa.

La existencia de socios minoritarios puede suponer un inconveniente si se pretende vender la empresa en el futuro. Por ejemplo:

- Puede suceder que a un inversor sólo le interese adquirir el 100% del capital, y que la operación se frustre porque algún minoritario se niegue a vender.
- O que el inversor sólo compre la participación del socio mayoritario, de forma que los minoritarios quedarán con un nuevo socio de referencia al que no conocen y sin poder vender sus participaciones a un precio atractivo.

Estas situaciones no quedan recogidas en los estatutos, ya que afectan exclusivamente a las relaciones entre socios. Ahora bien, pueden ser recogidas en unos "pactos parasociales". Por ejemplo:

- Se pacta que si un tercero quiere adquirir el 100% del capital y el socio mayoritario quiere vender, éste podrá obligar a los minoritarios a vender también su participación por el mismo precio. Esta cláusula protege al socio mayoritario.
- O bien que el mayoritario se compromete a no vender si los minoritarios no pueden hacerlo por el mismo precio (o se compromete a adquirirles las participaciones al mismo precio por el que él haya vendido a un tercero). Esta cláusula protege a los minoritarios.

Negociación previa

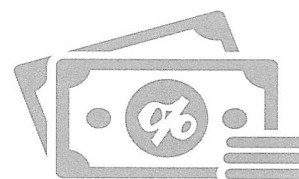
Una nueva ley obliga a negociar antes de demandar.

Esa nueva obligación no es un "arbitraje" como tal; son dos cosas distintas. En el arbitraje las partes someten el conflicto a una resolución arbitral, sin acudir a los tribunales ordinarios:

- Someter un conflicto a arbitraje implica obtener una resolución vinculante y directamente ejecutiva de forma más rápida que en un juzgado (desde el primer momento usted sabrá cuánto durará el procedimiento, ya que se pactan los plazos al inicio).
- El arbitraje puede ser de equidad –el árbitro resuelve según su leal saber y entender– o de derecho –el árbitro está obligado a aplicar estrictamente la ley–.

La norma por la que se obliga a las partes a negociar antes de interponer una demanda judicial no es aplicable a los procedimientos arbitrales. Por tanto, si se desea una resolución rápida y se prevé una falta de acuerdo en la negociación previa que ahora exige la norma, someterse a arbitraje sigue siendo una buena opción.

Le orientaremos sobre la nueva obligación de negociar antes de interponer una demanda judicial.



CLÁUSULAS

Estas cláusulas –denominadas "derecho de arrastre y de acompañamiento"–, junto con una correcta redacción de los estatutos en materia de transmisión de participaciones, evitan problemas en caso de una eventual venta del negocio en el futuro.



PACTO DE ARBITRAJE

Recuerde que, aunque en el contrato no se haya incluido una cláusula arbitral, pueden pactar someterse a arbitraje en el momento en que surja la controversia.

Fechas de cobro y pago

¿Cómo afectan a sus finanzas?

En su día a día, usted debe negociar con clientes y proveedores el suministro de productos, los precios aplicables, las fechas de cobro y pago... Y en ocasiones debe comparar situaciones distintas (por ejemplo, un cliente le paga a 30 días, mientras que otro le paga al contado, pero con un precio algo inferior al primero).

En circunstancias como éstas, debe comparar diferentes variables para saber qué opción es más interesante. Por ejemplo, si un cliente le paga a 30 días y como consecuencia de ello usted tiene que disponer de parte del límite de su póliza de crédito, estará soportando un coste financiero que no soportaría si cobrase al contado.

En estos casos nuestros profesionales pueden ayudarle a comparar las condiciones de los diferentes clientes y proveedores. Vea un ejemplo concreto:

- Una empresa factura 1.500.000 euros al año (1.815.000 con IVA) y su plazo medio de cobro es de 30 días. Ello implica que los saldos medios pendientes de cobro son de 151.250 euros ($1.815.000/360 \times 30$).
- Ahora su principal cliente (representa el 30% de la facturación total) le comunica que, en lugar de pagar a 30 días, le pagará a 35 días, por lo que los saldos medios pendientes de cobro totales se incrementarán hasta los 158.812 euros.
- Pues bien, esa diferencia de 7.562 euros ($158.812 - 151.250$) le costará dinero. En concreto, y considerando un 5% de coste –ello depende del tipo de interés y comisiones que haya negociado con su banco–, le costará 378 euros. Tenga en cuenta estos detalles a la hora de negociar sus condiciones comerciales.



SANTI MUNÍ, S.L.

Avda. Josep Irla, 34 - 36, Local 1

17100 La Bisbal de l'Empordà (Girona)

Tel.: 972 64 28 72

Fax: 972 64 44 40

E-mail de contacto: santi@santimuni.com

Persona de contacto: Santi Muní Maureta

