

GRUPOS DE EMPRESAS Y HOLDINGS

PASO A PASO

Guía para PYMES sobre las principales cuestiones tributarias y mercantiles en torno al *holding* y sus implicaciones

EDICIÓN 2023

Incluye casos
prácticos



GRUPOS DE EMPRESAS Y HOLDINGS

Guía para PYMES sobre las principales
cuestiones tributarias y mercantiles en
torno al *holding* y sus implicaciones

EDICIÓN 2023

**Obra realizada por el Departamento
de Documentación de Iberley**

COLEX 2023

Copyright © 2023

Queda prohibida, salvo excepción prevista en la ley, cualquier forma de reproducción, distribución, comunicación pública y transformación de esta obra sin contar con autorización de los titulares de propiedad intelectual. La infracción de los derechos mencionados puede ser constitutiva de delito contra la propiedad intelectual (arts. 270 y sigs. del Código Penal). El Centro Español de Derechos Reprográficos (www.cedro.org) garantiza el respeto de los citados derechos.

Editorial Colex S.L. vela por la exactitud de los textos legales publicados. No obstante, advierte que la única normativa oficial se encuentra publicada en el BOE o Boletín Oficial correspondiente, siendo esta la única legalmente válida, y declinando cualquier responsabilidad por daños que puedan causarse debido a inexactitudes e incorrecciones en los mismos.

Editorial Colex S.L. habilitará a través de la web www.colex.es un servicio online para acceder a las eventuales correcciones de erratas de cualquier libro perteneciente a nuestra editorial, así como a las actualizaciones de los textos legislativos mientras que la edición adquirida esté a la venta y no exista una posterior.

© Editorial Colex, S.L.
Calle Costa Rica, número 5, 3.º B (local comercial)
A Coruña, 15004, A Coruña (Galicia)
info@colex.es
www.colex.es

I.S.B.N.: 978-84-1194-108-2
Depósito legal: C 1487-2023

SUMARIO

1. EL HOLDING DE EMPRESAS	9
1.1. Concepto de <i>holding</i> y tipos de sociedades <i>holding</i>	11
1.2. Aspectos mercantiles	27
1.3. Aspectos laborales	33
1.4. Aspectos tributarios: principales ventajas fiscales y transparencia fiscal . .	39
2. PRINCIPALES OPERACIONES DE REESTRUCTURACIÓN EMPRESARIAL EN LA BASE O SENO DEL HOLDING	51
2.1. Las fusiones	52
2.2. Las escisiones	63
2.3. Los canjes de valores	67
2.4. Las aportaciones de ramas de actividad	70
2.5. Las aportaciones no dinerarias especiales	76
3. LAS CUESTIONES TRIBUTARIAS	79
3.1. En el Impuesto sobre Sociedades	79
3.1.1. Operaciones vinculadas	80
3.1.2. Régimen de consolidación fiscal	81
3.1.3. Régimen especial de las fusiones, escisiones, aportaciones de activos, canje de valores y cambio de domicilio social de una sociedad europea o una sociedad cooperativa europea de un estado miembro a otro de la Unión Europea	89
3.2. En el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas	100
3.2.1. Rendimientos de capital mobiliario y <i>holdings</i>	100
3.2.2. Ganancias o pérdidas patrimoniales	104
3.3. En el Impuesto sobre el Valor Añadido	115
3.3.1. La prorrata del IVA y los <i>holdings</i>	115
3.2.2. El régimen especial del grupo de entidades	122
3.4. En el Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales	132
3.5. En el Impuesto sobre el Patrimonio	139
3.6. En el Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones	142
3.7. En el Impuesto sobre el Incremento de Valor de los Terrenos de Naturaleza Urbana.	148
3.8. El motivo económico.	150

4. LAS CUESTIONES CONTABLES	159
4.1. Cuentas consolidadas	159
4.2. Operaciones entre empresas del grupo	163

**ANEXO.
CASOS PRÁCTICOS**

Caso práctico Fecha de efectos de la inscripción registral en la escisión societaria	171
Caso práctico Fecha de efectos contables de una fusión entre entidades del grupo	173
Caso práctico Aplicación del régimen especial del capítulo VII del título VII de la LIS a una fusión de empresas	175
Caso práctico Régimen fiscal especial del IS en caso de fusión y efectos sobre la compensación de bases imponibles negativas	179
Caso práctico Modificación estructural y sucesión de empresa. ¿Uno o varios pagadores en IRPF?	183
Caso práctico Obligaciones fiscales pendientes de una sociedad civil contribuyente del IS que se transforma en una SL	185
Caso práctico ¿Tributa en ITPyAJD una modificación estructural de una sociedad?	187
Caso práctico Escisión de la sociedad dominante en dos <i>holdings</i> : efectos en el Impuesto de Sociedades	189
Caso práctico Exención en el Impuesto sobre el Patrimonio de participaciones en entidades cuando se perciben distintas rentas	191
Caso práctico ¿Quiénes pueden aplicar el régimen especial del grupo de entidades del IVA?	193
Caso práctico Tributación en el IRPF del reparto de dividendos y primas asistencia a juntas	195

1.

EL HOLDING DE EMPRESAS

En la actualidad, es frecuente la proliferación de los denominados **grupos de empresas o de sociedades** que permitirían simplificar la organización y facilitar la operativa de un entramado empresarial, así como beneficiarse de una serie de beneficios a nivel fiscal, que luego se verán. De hecho, cada vez es más habitual que este fenómeno no quede reservado a las grandes empresas y multinacionales, y que se dé también en el ámbito de las pequeñas y medianas empresas, incluidas las familiares.

En línea de principio, puede decirse que los grupos empresariales, entendidos como agrupaciones de entidades que actúan de manera coordinada, bajo una dirección común y una política empresarial conjunta (aunque conservando cada una de las sociedades que lo integran su propia personalidad jurídica), se clasifican en dos grandes categorías: los grupos de coordinación y los grupos de subordinación.

A la hora de definir cada uno de ellos, en nuestro ordenamiento conviene acudir, en primer lugar, al **apartado dos del preámbulo del Real Decreto 1159/2010, de 17 de septiembre**, por el que se aprueban las Normas para la Formulación de Cuentas Anuales Consolidadas y se modifica el Plan General de Contabilidad aprobado por Real Decreto 1514/2007, de 16 de noviembre y el Plan General de Contabilidad de Pequeñas y Medianas Empresas aprobado por Real Decreto 1515/2007, de 16 de noviembre:

«La reforma introducida en nuestro Derecho contable por la Ley 16/2007 define dos conceptos de grupo. El regulado en el artículo 42 del Código de Comercio, que podríamos denominar de subordinación, formado por una sociedad dominante y otra u otras dependientes controladas por la primera, y el grupo de coordinación, integrado por empresas controladas por cualquier medio por una o varias personas, físicas o jurídicas, que actúen conjuntamente o se hallen bajo dirección única por acuerdos o cláusulas estatutarias, previsto en la indicación decimotercera del artículo 260 del texto refundido de la Ley de Sociedades de Capital, aprobado por Real Decreto Legislativo 1/2010, de 2 de julio, y en las normas de elaboración de las cuentas anuales (NECA) n.º 13. Empresas del grupo, multigrupo y asociadas del Plan General de Contabilidad y n.º 11 del Plan General de Contabilidad de Pequeñas y Medianas Empresas.

Para los ejercicios iniciados a partir de 1 de enero de 2008, solo los grupos de subordinación están obligados a formular cuentas anuales con-

solidadas, sin perjuicio del debido desglose en los modelos de cuentas anuales de los saldos que se mantienen con las sociedades integrantes del grupo de coordinación».

A TENER EN CUENTA. La remisión que este apartado realiza a la indicación decimotercera del artículo 260 del Real Decreto Legislativo 1/2010, de 2 de julio, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley de Sociedades de Capital (en adelante, LSC) debe entenderse realizada a la indicación decimotava del mismo precepto, tras la modificación introducida por la Ley 22/2015, de 20 de julio.

Así las cosas:

- Serían **grupos horizontales, paritarios o de coordinación** aquellos integrados por empresas controladas por cualquier medio por una o varias personas, físicas o jurídicas, que actúen conjuntamente o se hallen bajo una dirección única por acuerdos o cláusulas estatutarias. Serían, por tanto, aquellos que se prevén en la **indicación decimotava del artículo 260 de la LSC**, en las normas de elaboración de las cuentas anuales n.º 13 del Real Decreto 1514/2007, de 16 de noviembre, por el que se aprueba el Plan General de Contabilidad (en adelante, PGC), sobre «empresas del grupo, multigrupo y asociadas», y n.º 11 del Real Decreto 1515/2007, de 16 de noviembre, por el que se aprueba el Plan General de Contabilidad de Pequeñas y Medianas Empresas y los criterios contables específicos para microempresas, con idéntica rúbrica. El primero de dichos preceptos, determina lo siguiente:

«La Memoria deberá contener, además de las indicaciones específicamente previstas por el Código de Comercio, por esta Ley, y por los correspondientes desarrollos reglamentarios, al menos, las siguientes menciones

(...)

Decimotava. Cuando la sociedad sea la de mayor activo del conjunto de sociedades domiciliadas en España, sometidas a una misma unidad de decisión, porque estén controladas por cualquier medio por una o varias personas físicas o jurídicas no obligadas a consolidar, que actúen conjuntamente, o porque se hallen bajo dirección única por acuerdos o cláusulas estatutarias, deberá incluir una descripción de las citadas sociedades, señalando el motivo por el que se encuentran bajo una misma unidad de decisión, e informará sobre el importe agregado de los activos, pasivos, patrimonio neto, cifra de negocios y resultado del conjunto de las citadas sociedades.

Se entiende por sociedad de mayor activo aquella que en el momento de su incorporación a la unidad de decisión, presente una cifra mayor en el total activo del modelo de balance.

Las restantes sociedades sometidas a una unidad de decisión indicarán en la Memoria de sus cuentas anuales la unidad de decisión a la que pertenecen y el Registro Mercantil donde estén depositadas las cuentas anuales de la sociedad que contiene la información exigida en el párrafo primero de esta indicación».

- Por el contrario, serían **grupos verticales, jerárquicos o de subordinación**, los regulados en el artículo 42 del Código de Comercio, integrados por una sociedad dominante y otra u otras dependientes controladas por la primera. En puridad, se trataría del tipo de grupo de empresas dentro del que encajaría la figura del *holding*, como se verá en los siguientes epígrafes.

RESOLUCIÓN RELEVANTE

Sentencia del Tribunal Supremo n.º 190/2017, de 15 de marzo, ECLI:ES:TS:2017:1479

Asunto: distinción entre grupos por subordinación y por coordinación.

«Que a efectos de la Ley Concursal, la remisión al art. 42.1 del Código de Comercio suponga que solo tenga la consideración de grupo societario el que ha venido a denominarse grupo «jerárquico» y queden excluidos los grupos «paritarios», «horizontales» o «por coordinación», no supone que, para que la existencia del grupo tenga trascendencia en el concurso, necesariamente tenga que estar involucrada en el concurso la sociedad dominante, bien porque se tramiten como concursos conexos los de la dominante y de una o varias dominadas, bien porque se plantee la subordinación del crédito de la sociedad dominante en el concurso de la dominada (o del crédito de la sociedad dominada en el concurso de la dominante), o porque el acto dispositivo a título oneroso que pretende rescindirse haya sido realizado por la sociedad concursada en favor de la sociedad dominante del grupo (o, si el concurso lo fuera de la sociedad dominante, que hubiera sido realizado en favor de una sociedad dominada).

(...)

3.-En el caso objeto del recurso, que las sociedades involucradas en el concurso (una como concursada y la otra como acreedora) no tengan entre sí una relación de jerarquía dentro de un grupo porque ambas sean sociedades dominadas, no significa que nos encontremos ante un grupo horizontal o paritario. Si existe control, en el sentido establecido en el art. 42.1 del Código de Comercio, hay grupo a efectos de la Ley Concursal, aunque las sociedades involucradas en la situación concursal sean ambas filiales o dominadas, y son aplicables las previsiones de la Ley Concursal relativas al grupo de sociedades.

Por tanto, esa circunstancia no sería obstáculo para que se considerara que Koxka tiene la condición de persona especialmente relacionada con la concursada».

1.1. Concepto de *holding* y tipos de sociedades *holding*

Grupos de empresa y *holdings*

En realidad, ninguna norma de nuestro ordenamiento jurídico define específicamente qué se entiende por *holding*. A pesar de ello, a partir de otras normas que se refieren a los grupos de empresa, el *holding* puede definirse como un modo de organización de la actividad empresarial a través de un grupo de sociedades integrado por distintas entidades dependientes subordinadas a una sociedad cabecera, matriz o dominante, denominada socie-

dad *holding* cuando su objeto sea la tenencia de una parte del capital de las dependientes, a través de la titularidad de acciones o participaciones que le permitan ostentar su control. En cualquier caso, conviene tener en cuenta que el grupo de empresas carece de personalidad jurídica propia y que, por otra parte, el control que la sociedad cabecera ejerce sobre las dependientes o filiales no implica una eliminación de la personalidad jurídica propia de cada una de ellas.

A TENER EN CUENTA. El término *holding* puede emplearse con dos sentidos distintos: bien como referido al completo conglomerado empresarial (el *holding*) o como relativo a la sociedad matriz o dominante del grupo que posee o controla la mayoría de las participaciones de las subordinadas (la sociedad *holding* o, simplemente, la *holding*).

Perspectiva mercantil

Desde un punto de vista mercantil, y ante la falta de una regulación sobre la figura del *holding*, debe partirse del **artículo 42.1 del Real Decreto de 22 de agosto de 1885 por el que se publica el Código de Comercio**, que indica lo siguiente con respecto a los grupos de empresas jerárquicos:

«1. Toda sociedad dominante de un grupo de sociedades estará obligada a formular las cuentas anuales y el informe de gestión consolidados en la forma prevista en esta sección.

Existe un grupo cuando una sociedad ostente o pueda ostentar, directa o indirectamente, el control de otra u otras. En particular, **se presumirá que existe control cuando una sociedad, que se calificará como dominante, se encuentre en relación con otra sociedad, que se calificará como dependiente, en alguna de las siguientes situaciones:**

- a) Posea la mayoría de los derechos de voto.
- b) Tenga la facultad de nombrar o destituir a la mayoría de los miembros del órgano de administración.
- c) Pueda disponer, en virtud de acuerdos celebrados con terceros, de la mayoría de los derechos de voto.
- d) Haya designado con sus votos a la mayoría de los miembros del órgano de administración, que desempeñen su cargo en el momento en que deban formularse las cuentas consolidadas y durante los dos ejercicios inmediatamente anteriores. En particular, se presumirá esta circunstancia cuando la mayoría de los miembros del órgano de administración de la sociedad dominada sean miembros del órgano de administración o altos directivos de la sociedad dominante o de otra dominada por ésta. Este supuesto no dará lugar a la consolidación si la sociedad cuyos administradores han sido nombrados, está vinculada a otra en alguno de los casos previstos en las dos primeras letras de este apartado.

A los efectos de este apartado, a los derechos de voto de la entidad dominante se añadirán los que posea a través de otras sociedades dependientes o a través de personas que actúen en su propio nombre pero por cuenta de la entidad dominante o de otras dependientes o aquellos de los que disponga concertadamente con cualquier otra persona».

Así las cosas, conviene destacar que tras la reforma introducida en este precepto por parte de la Ley 16/2007, de 4 de julio, con entrada en vigor en enero de 2008, la noción de grupo de empresas que en él se recoge ya no viene marcada por una «unidad de decisión», sino por la existencia de una situación de control: el grupo de sociedades se caracterizaría por el control que una sociedad (denominada dominante) ostente o pueda ostentar, directa o indirectamente, una otra u otras (dependientes). En tal sentido, nuestro Alto Tribunal ha apuntado en distintas ocasiones que el **criterio determinante de la existencia de grupo de sociedades establecido en dicho precepto es el «criterio del control, sea actual o potencial, directo o indirecto»**; lo que permitiría excluir del concepto a «a los grupos paritarios, horizontales o por coordinación, que antes de la reforma operada por la Ley 16/2007, de 4 de julio, eran también considerados grupos societarios, a efectos del art. 42 del Código de Comercio y de las normas que se remitían a tal precepto, cuando existía una “unidad de dirección”. Solo entra dentro del concepto legal de grupo de sociedades los de carácter jerárquico» (sentencia del Tribunal Supremo n.º 190/2017, de 15 de marzo, ECLI:ES:TS:2017:1479).

Por otra parte, y como bien especifica el artículo en su redacción actual, dicho **control puede ser directo o indirecto**, una referencia que supone, según ha indicado también el Tribunal Supremo, que «se extiende la noción de grupo más allá de los casos en que existe un control orgánico, porque una sociedad (dominante) participe mayoritariamente en el accionariado o en el órgano de administración de las otras sociedades (filiales). Abarca también los casos de control indirecto, por ejemplo, mediante la adquisición de derechos o la concertación de contratos que confieran a la parte dominante la capacidad de control, sobre la política financiera y comercial, así como el proceso decisorio del grupo» (sentencia del Tribunal Supremo n.º 113/2021, de 2 de marzo, ECLI:ES:TS:2021:761).

A su vez, conviene tener en cuenta que la relación de situaciones que recoge el artículo 42.1 del Código de Comercio en las que cabe presumir la existencia del referido control se incorpora con la finalidad de facilitar la labor de detección de estos supuestos de control, sin ánimo de agotar la realidad. Sería meramente **ejemplificativa**, tal y como ha señalado el Tribunal Supremo, por ejemplo, en su sentencia n.º 431/2018, de 10 de julio, ECLI:ES:TS:2018:2676.

Este concepto de grupo que recoge el Código de Comercio resulta de vital importancia en nuestro ordenamiento jurídico, pues es tomado como base en muchas otras normas, no solo mercantiles, sino también tributarias, administrativas o de otro tipo, a la hora de definir qué se entiende por grupo de empresas o de sociedades a los propios efectos que en cada caso procedan. Así, y a modo de ejemplo, podrían citarse, entre otras, las siguientes:

- El Real Decreto 1514/2007, de 16 de noviembre, por el que se aprueba el **Plan General de Contabilidad (PGC)**, cuya norma 13.^a de elaboración de las cuentas anuales, en su primer párrafo, señala que «a efectos de la presentación de las cuentas anuales de una empresa o sociedad se entenderá que otra empresa forma parte del grupo cuando ambas estén vinculadas por una relación de control, directa

o indirecta, análoga a la prevista en el artículo 42 del Código de Comercio para los grupos de sociedades o cuando las empresas estén controladas por cualquier medio por una o varias personas físicas o jurídicas, que actúen conjuntamente o se hallen bajo dirección única por acuerdos o cláusulas estatutarias».

- El Real Decreto Legislativo 1/2020, de 5 de mayo, por el que se aprueba el **texto refundido de la Ley Concursal**, que, en su disposición adicional primera, tras la redacción dada por la Ley 16/2022, de 5 de septiembre, con entrada en vigor el 26 de septiembre de 2022, establece que «a los efectos del texto refundido de la Ley Concursal se entenderá por grupo de sociedades el definido en el artículo 42.1 del Código de Comercio, aunque el control sobre las sociedades directa o indirectamente dependientes lo ostente una persona natural o una persona jurídica que no sea sociedad mercantil». Asimismo, esta norma también señala en su artículo 38 que las sociedades pertenecientes al mismo grupo podrán solicitar la declaración judicial conjunta de los respectivos concursos y su artículo 39 permite que el acreedor solicite la declaración judicial conjunta de concurso de varios de sus deudores, entre otros casos, cuando se trate de sociedades que formen parte del mismo grupo.
- La Ley 15/2007, de 3 de julio, de **Defensa de la Competencia** dispone en su artículo 61.2 que «a los efectos de la aplicación de esta ley, la actuación de una empresa es también imputable a las empresas o personas que la controlan, excepto cuando su comportamiento económico no venga determinado por alguna de ellas».
- El Real Decreto Legislativo 4/2015, de 23 de octubre, por el que se aprueba el texto refundido de la **Ley del Mercado de Valores**, también especifica en que artículo 5 que «a los efectos de esta ley, se estará a la definición de grupo de sociedades establecida en el artículo 42 del Código de Comercio».
- El Real Decreto 1098/2001, de 12 de octubre, por el que se aprueba el Reglamento general de la **Ley de Contratos de las Administraciones Públicas**, en su artículo 86.1, en cuanto a la valoración de las proposiciones formuladas por distintas empresas pertenecientes a un mismo grupo, que establece que «a los efectos de lo dispuesto en el artículo 83.3 de la Ley, cuando empresas pertenecientes a un mismo grupo, entendiéndose por tales las que se encuentren en alguno de los supuestos del artículo 42.1 del Código de Comercio, presenten distintas proposiciones para concurrir individualmente a la adjudicación de un contrato, se tomará únicamente, para aplicar el régimen de apreciación de ofertas desproporcionadas o temerarias, la oferta más baja, produciéndose la aplicación de los efectos derivados del procedimiento establecido para la apreciación de ofertas desproporcionadas o temerarias, respecto de las restantes ofertas formuladas por las empresas del grupo». Asimismo, la Ley 9/2017, de 8 de noviembre, de Contratos del Sector Público también se remite expresamente al artículo 42.1 del Código de Comercio en su artículo 149.3, sobre ofertas anormalmente bajas.

CUESTIÓN

¿Qué son los pactos de sindicación y qué importancia pueden tener a la hora de que exista un grupo?

Según lo ha definido el Tribunal Supremo, un pacto de sindicación o pacto de sindicación de voto «es un acuerdo extrasocietario o parasocial generalmente no oponible a la sociedad (art. 7.1 LSA, actual art. 29.1 LSC), pero de eficacia vinculante para quienes lo suscriben», por medio del cual «los sindicatos se comprometen, entre sí o frente a terceros, a votar en la junta general en un determinado sentido, decidido por la mayoría del sindicato y mediante el ejercicio del voto por sí mismos o a través de un representante, también elegido por el sindicato» (sentencia del Tribunal Supremo n.º 296/2016, de 5 de mayo, ECLI:ES:TS:2016:1919).

Esto es, se trataría de un contrato asociativo que persigue la finalidad de influir en las decisiones que se adopten en el seno de la junta general de una determinada entidad y que permitiría a los socios (en muchos casos minoritarios) ganar peso a tales efectos. Por ello, podría reconducirse a la situación prevista en el artículo 42.1.c) del Código de Comercio, que presume la existencia de control al objeto de hablar de grupo cuando la sociedad dominante se encuentre en relación con otra dependiente, en el supuesto de que «pueda disponer, en virtud de acuerdos celebrados con terceros, de la mayoría de los derechos de voto».

RESOLUCIONES RELEVANTES

Sentencia del Tribunal Supremo n.º 431/2018, de 10 de julio, ECLI:ES:TS:2018:2676

Asunto: carácter ejemplificativo de la relación de situaciones que recoge el artículo 42.1 del Código de Comercio en las que cabe presumir la existencia del control que permite hablar de grupo y referencia a otros supuestos en los que cabe.

«Propiamente, el caso objeto de enjuiciamiento no encaja en ninguno de estos supuestos que permiten presumir la situación de control: i) TIP no posee la mayoría de los derechos de voto, sino que estos le corresponden a Tremón, quien ostenta el 69,05 % de las participaciones sociales; ii) tampoco tiene la facultad de nombrar o destituir a la mayoría de los miembros del órgano de administración; iii) en atención a la distribución de las participaciones sociales, es difícil que mediante acuerdos con terceros pudiera llegar a disponer de la mayoría de los derechos de voto, ya que sólo había otro socio, Tremón, que es quien tenía y hacía uso de la mayoría de los derechos de voto; y iv) no ha designado con sus votos a la mayoría de los miembros del órgano de administración, sino que de hecho el consejero delegado era el administrador de Tremón, el otro socio que poseía el 69,05 % de las participaciones.

6. Es cierto que la relación de situaciones en que, conforme al art. 42.1 Ccom, cabe presumir el control directo o indirecto que justifica la relación de grupo es ejemplificativa y no agota la realidad.

En la sentencia 134/2016, de 4 de marzo, ya advertimos que con la referencia al control, directo o indirecto, de una sociedad sobre otra u otras, la noción de grupo se extiende más allá de los casos en que existe un control orgánico, porque una sociedad (dominante) participe mayoritariamente en el accionariado o en el órgano de administración de las otras sociedades (filiales):

“Se extiende también a los casos de control indirecto, por ejemplo mediante la adquisición de derechos o la concertación de contratos que confieran a la parte dominante la capacidad de control, sobre la política financiera y comercial, así como el proceso decisorio del grupo. Y la noción de ‘control’ implica, junto al poder jurídico

GRUPOS DE EMPRESAS Y HOLDINGS

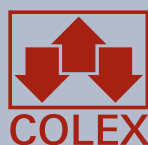
PASO A PASO

Cada vez son más frecuentes en la práctica los denominados *holdings* empresariales y, en general, los grupos de sociedades. Y no solo en el ámbito de las grandes empresas y multinacionales, sino también al nivel de las pequeñas y medianas empresas (PYMES), mucho más numerosas, incluidas las de marcado carácter familiar.

No en vano, la creación de un *holding* de empresas puede resultar muy interesante, tanto desde el punto de vista empresarial, económico y organizativo; como también, muy especialmente, desde la perspectiva fiscal. De ahí que a través de esta guía se trate de ofrecer una visión de conjunto en torno a este fenómeno, aunando la perspectiva mercantil y tributaria.

Así, tras una primera aproximación a sus ventajas fiscales más destacadas y a otros aspectos básicos de su régimen, se realiza un amplio repaso de algunas de las principales operaciones de reestructuración empresarial que pueden encontrarse en la base del *holding* o producirse en su seno (fusiones, canjes de valores, aportaciones de ramas de actividad, etc.). A continuación, se profundiza en las cuestiones tributarias que pueden resultar de interés en este ámbito (a nivel de IS, IRPF en caso de socios personas físicas, IVA, ITPyAJD, IP, ISD e incluso IIVTNU) y en las de naturaleza contable. Por ejemplo, en el marco del IS se abordan, entre otros aspectos, los regímenes especiales de consolidación fiscal y de neutralidad para determinadas operaciones de reestructuración, con su régimen y requisitos; y en el del IVA se tratan ciertas particularidades acerca de la prorata y el régimen del grupo de entidades.

A fin de hacerla más amena y de dotarla de un contenido práctico, la guía se completa con resoluciones de interés (tanto judiciales como administrativas), resolución de algunas dudas frecuentes y distintos casos prácticos.



www.colex.es



PVP 17,00 €

ISBN: 978-84-1194-108-2



9 788411 941082