

# TFM II

MÁSTER EN DIRECCIÓN Y GESTIÓN CONTABLE

DIANA BLANCO

JAIME GARCÍA

## ÍNDICE

ENUNCIADO .....	2
SOLUCIÓN AL CASO.....	5
SECCIÓN I .....	5
1. Estructura Societaria.....	5
2. Obligación de consolidar.....	6
3. Ratios y magnitudes Empresa 1.....	7
SECCIÓN II .....	11
4. Apertura del nuevo restaurante.....	11
SECCIÓN III.....	16
5. Venta línea restaurantes italianos.....	16
ANEXO I: Hoja cálculo ratios.....	20

## ENUNCIADO

Don Luis, dedicado desde joven al mundo de los negocios, ha realizado incursiones en distintos sectores, pero ha encontrado su vocación en la hostelería, teniendo varias sociedades dedicadas a ello. Es una persona austera, y trabaja bajo el principio de reinvertir los beneficios en el propio negocio, intentando maximizar la caja generada para expandir el negocio, y, por lo tanto, minorar en lo posible el pago de impuestos, ya que estos suponen una salida de caja. Eso sí, en el marco de la más estricta legalidad. Comenzó explotando una franquicia americana de alitas a la barbacoa, con varios “restaurantes”, y posteriormente, abrió unos restaurantes italianos, de acuerdo con los orígenes familiares de Doña Blanca, su mujer, de los que gestiona varios establecimientos propios y de los que tiene además 12 franquiciados, de los que recibe un canon mensual. El negocio ha tenido hasta ahora un crecimiento orgánico, mediante la expansión de las dos líneas de negocio que tiene y la compra de otras que Don Luis ha ido observando en su día a día, obteniendo financiación ajena de entidades financieras. Esto ha dado lugar a que no exista ninguna planificación de la estructura societaria, que se ha basado en la situación de cada momento y en lo que Don Luis entendía (o creía entender) en sus múltiples conversaciones con amigos, compañeros de negocios y asesores, muchos de ellos con opiniones contrapuestas sobre la organización de un negocio. Hay múltiples sociedades, pero la principal es la EMPRESA 1 S.L., con la que obtuvo una financiación ajena de 3.000.000 (se adjunta contrato) Los estados financieros de esta sociedad al cierre del año 1, donde Don Luis tiene el 100% de las acciones, son los siguientes:

Activo	Importe	Patrimonio Neto y Pasivo	Importe
<i>Inmovilizado material (21)</i>	2.352.000	<i>Capital social (100)</i>	100.000
<i>Participaciones a largo plazo en partes vinculadas, EMPRESA 7 (240)</i>	2.999	<i>Reservas voluntarias (113)</i>	180.000
<i>Participaciones a largo plazo en partes vinculadas, EMPRESA 6 (240)</i>	79.999	<i>Aportaciones de socios (118)</i>	12.365
<i>Clientes (430)</i>	353.000	<i>Resultado del ejercicio</i>	87.635
<i>Deudores (440)</i>	220.002	<i>Deudas a largo plazo (171)</i>	3.000.000
<i>Otros activos líquidos (576)</i>	350.000	<i>Proveedores (400)</i>	350.000
<i>Efectivo</i>	1.200.000	<i>Acreedores por prestaciones de servicios (410)</i>	380.000
		<i>Hacienda Pública, acreedora por IVA (4750)</i>	300.000
		<i>Organismos de la Seguridad Social, acreedores (476)</i>	65.000
		<i>Remuneraciones pendientes de pago (465)</i>	83.000
<b>Total</b>	<b>4.558.000</b>	<b>Total</b>	<b>4.558.000</b>

	Año 1
<b>Ventas</b>	<b>3.075.369</b>
- Coste de las ventas	-1.117.617
<b>Margen Bruto</b>	<b>1.957.752</b>
- Gastos de personal	-719.367
- Servicios exteriores	-653.257
- Amortizaciones	-310.367
- Tributos y otros gastos	-43.671
<b>Resultado de explotación</b>	<b>231.090</b>
- Gastos financieros	-150.391
+ Ingresos financieros	+36.147
<b>Resultado antes de impuestos</b>	<b>116.846</b>
- Impuesto sobre beneficios	-29.211
<b>Resultado del ejercicio</b>	<b>87.635</b>

En la actualidad, están bajo estudio las siguientes operaciones pendientes de realizar.

**1. Apertura de un nuevo restaurante.** La apertura de un nuevo restaurante requiere una inversión inicial de 1.000.000 de euros. Hasta ahora, los fondos necesarios para las aperturas realizadas se han obtenido de financiación externa, pero Don Luis piensa que ahora existe la posibilidad de realizarlos con el dinero de caja que está repartido entre varias sociedades (empresa 1, empresa 2, empresa 3, empresa 4, empresa 5, empresa 6 y empresa 7) ya no es necesario acudir a financiación bancaria para realizar la inversión, ya que puede financiarse de las otras sociedades, casi todas con beneficios (o en proceso de obtenerlo) y con tesorería sobrante, que no ha repartido, porque él tiene “lo suficiente para vivir bien y así no pago impuestos,”. Don Luis, además, tiene unos ahorros de 500.000 €, que podría aportar a la

nueva apertura, pero, en lo posible, no le gustaría que ocurriese, ya que está pensando en cambiarse de casa y sus hijos tienen ahora mayores necesidades económicas por la edad que tienen. Dado el negocio al que se dedican, los restaurantes son generadores netos de caja, ya que con los cobros diarios hacen frente a los pagos y no necesitan prácticamente tesorería operativa, más allá de las necesidades para pequeños pagos y el cambio del restaurante, estimado en 10.000 € por empresa. Cada nuevo restaurante, según las previsiones y la experiencia acumulada, genera el primer año de funcionamiento unas pérdidas de 600.000 € debido a la campaña publicitaria y los ajustes iniciales, y a partir de ese momento, los beneficios suben de forma muy notable durante el año 2 y año 3, generalmente por la novedad del formato en la zona de apertura, y posteriormente se estabiliza a partir del año 4. Cada uno de los restaurantes abiertos en la actualidad tienen un beneficio antes de impuestos de unos 100.000 € anuales. El plazo de recuperación de la inversión es de 9 años aproximadamente, aunque, como todos los negocios, siempre tiene un riesgo, que, según Don Luis, “sólo se conoce cuando la empresa está abierta y ve si entra o no entra la gente”. Cuando los restaurantes no han conseguido los objetivos previstos, Don Luis es partidario de transferir el restaurante de nueva apertura en el caso de que, aunque obtenga beneficios, no sea del nivel que él espera, porque por su experiencia en negocios anteriores, siempre puede encontrar un comprador para negocios “mediocres” desde su punto de vista, y así, con el dinero obtenido, intentar nuevas aperturas, que es lo que realmente le apasiona.

Algunas veces, pocas, las nuevas aperturas han salido mal, y ha tenido que cerrar, con importantes pérdidas. Como últimamente Don Luis ha leído en prensa informaciones sobre la responsabilidad de los administradores y un amigo suyo ha perdido todo lo que tenía debido a un negocio que ha salido mal, antes de comenzar ha querido hablar con un asesor externo, ya que el que tiene actualmente, realiza principalmente labores administrativas de teneduría de libros y presentación de impuestos, por lo que le pregunta a usted. Como todavía no ha realizado ninguna actividad en relación con la nueva apertura, tiene que informarle sobre los puntos que se relacionan en las preguntas finales.

**2. Venta actividad restaurantes italianos.** La actividad de restaurantes italianos genera ingresos tanto por los restaurantes propios como los franquiciados, pero exige cada vez una mayor atención por parte de Don Luis, que, debido a volumen que está alcanzando, requiere una gestión profesional para el desarrollo de la franquicia, aspecto a Don Luis no le gusta, por lo que se está planteando la venta a medio plazo. Información Adicional: La actividad de las empresas es:

- Empresa 1, 7 y 6, Restaurantes de alitas a la barbacoa.
- Empresa 2, 4 y 5. Comida Italiana
- Empresa 3. Se dedica a las dos actividades, comida italiana y explota también un restaurante de alitas a la barbacoa.

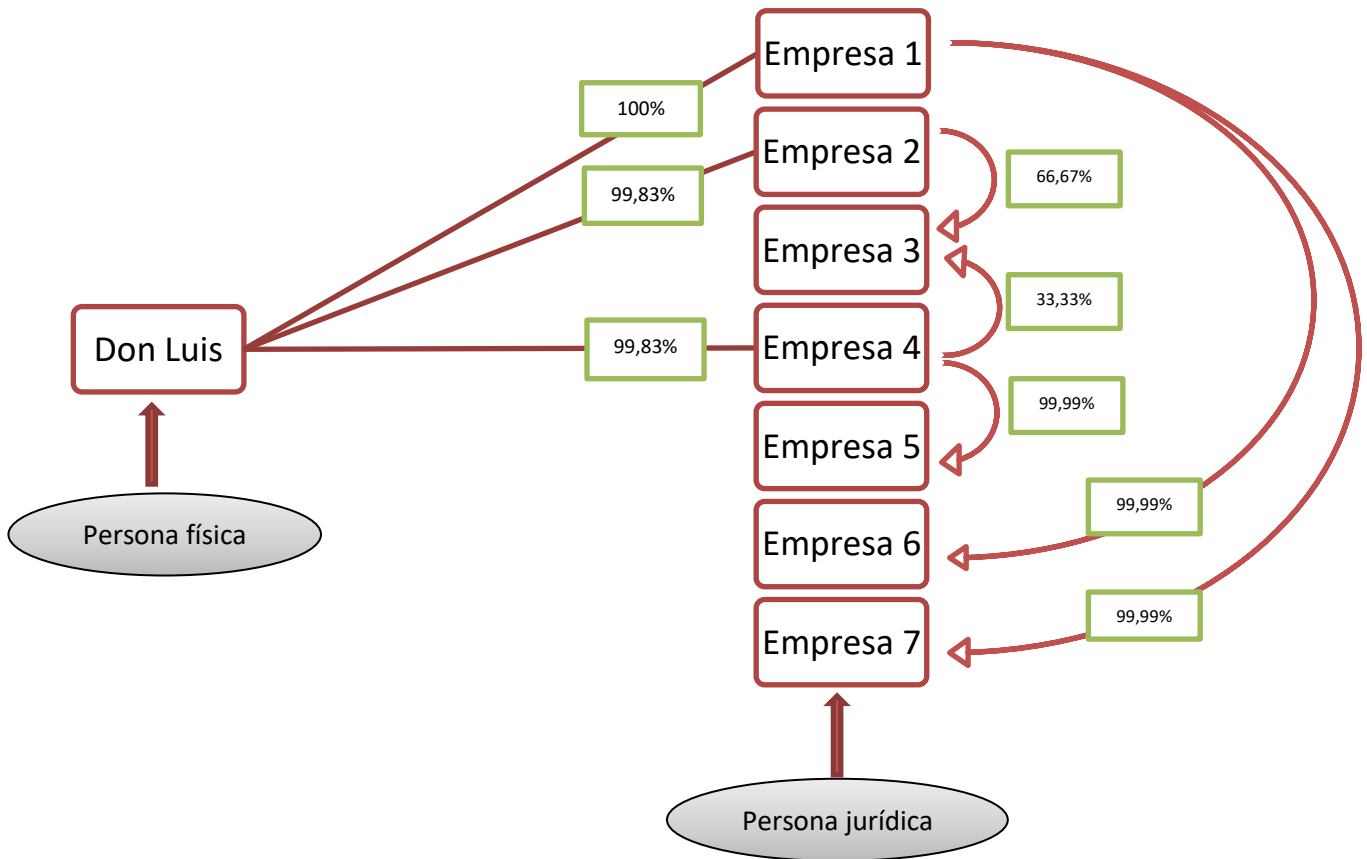
## SOLUCIÓN AL CASO

### SECCIÓN I

#### 1. Estructura Societaria

En este primer punto, analizamos la estructura societaria apoyándonos en el modelo 200 de Impuesto de Sociedades, con el fin de comprobar si existe o no grupo/s consolidable/s (existencia de control, dominante y dependiente) y, por tanto, obligación de consolidar.

Gráfico 1: Estructura societaria



Grupos consolidables:

1) Empresa 1, 6 y 7: Obligación de consolidar. Existencia de control. Empresa 1 considerada empresa dominante. Empresa 6 y 7 son las dependientes.

2) Empresa 2 y 3: Obligación de consolidar. Existencia de control. Empresa 2 considerada empresa dominante. Empresa 3 es dependiente.

2) Empresa 4 y 5: Obligación de consolidar. Existencia de control. Empresa 4 considerada empresa dominante. Empresa 5 es dependiente.

## 2. Obligación de consolidar

El enunciado dice que el número de trabajadores de todas las empresas es de 300 y las cifras de ventas y total de balance se han mantenido en cifras similares en este año y en el anterior. Por ello, es importante observar si se cumplen las condiciones en cada uno de los grupos consolidables por las que pudieran acogerse a la dispensa/s de la obligación de consolidar.

⇒ *Dispensa de la obligación de consolidar por razón de tamaño* (Art. 43 CC y 258 TRLSC y Art 8 NOFCAC): Que el conjunto de las sociedades pertenecientes al grupo de sociedades no sobrepase, en la fecha de cierre de la dominante, dos de los límites fijados para la presentación de PyG abreviada, que son los siguientes durante dos ejercicios consecutivos:

ACTIVO  $\leq$  11,4 Millones €uros.

INCN  $\leq$  22,8 Millones €uros.

Número medio trabajadores  $\leq$  250

Siempre y cuando entre las anteriores sociedades del grupo no tengan la consideración de entidad de interés público según la definición establecida en el artículo 3.5. de la Ley 22/2015, de 20 de Julio, de Auditoría de Cuentas.

Los límites del artículo 43 pueden calcularse sobre la base de las cifras consolidadas (aplicación literal del artículo 43 CCom); o bien empleando cifras agregadas e incrementando en un 20% los límites de total de activos (hasta los  $11,4 \cdot 1,2 = 13,68$ ) y el de INCN ( $22,8 \cdot 1,2 = 27,36$ ). Por tanto, para determinar el posible acogimiento de la dispensa de la obligación de consolidar por motivo de tamaño existen 2 vías:

- a) Estados financieros consolidados del grupo Vs. Límites para cta PyG abreviada.
- b) Cuentas agregadas de las sociedades del grupo Vs. Límites para cta PyG agregada aumentado en un 20% para Total Activo e INCN.

En base a los límites mencionados, observamos que, para cada uno de los tres grupos consolidables, se cumplen al menos dos de los mismos.

**Tabla 1:** Subgrupos consolidables

<b>Grupo consolidable</b>	<b>Empresa dominante</b>	<b>Total Activo Agregado</b>	<b>INCN Agregado</b>	<b>Cumple las condiciones</b>
<b>Empresas 1, 6 y 7</b>	Empresa 1	6.029 < 13.680	10.325 < 27.360	Sí
<b>Empresas 2 y 3</b>	Empresa 2	2.709 < 13.680	6.393 < 27.360	Sí
<b>Empresas 4 y 5</b>	Empresa 4	1.012 < 13.680	7.171 < 27.360	Sí

Por tanto, existe obligación de consolidar en cada uno de los tres grupos consolidables, pues existe control, es decir, existe una empresa dominante y una o varias dependientes. Sin embargo, cada uno de los tres grupos consolidables cumple al menos dos de las condiciones para acogerse a la dispensa de la obligación de consolidar por razón de tamaño.

### 3. Ratios y magnitudes Empresa 1

El contrato de préstamo de la empresa 1 exige el cumplimiento de determinados ratios financieros que se detallan a continuación:

- a) **Deuda financiera neta / Fondos propios.** En las cláusulas del contrato del préstamo, esta ratio debe ser inferior a 3,5. Es un ratio que mide la proporción que representan las deudas de la empresa sobre su patrimonio neto.
- b) **EBITDA / (Total gastos financieros – Total ingresos financieros).** Debe ser superior a 3. El EBITDA se utiliza frecuentemente para valorar la capacidad de generar beneficios de una empresa considerando solamente su actividad productiva, ya que nos indica el resultado obtenido por la explotación directa del negocio. El denominador (Gastos financieros-Ingresos financieros) representa el resultado financiero de la cuenta de explotación de la empresa. Por tanto, este ratio mide la capacidad de generar beneficios de la parte operativa de la empresa respecto a su resultado financiero.



- c) **El Fondo de Maniobra** es la parte del activo corriente financiada con capitales permanentes (PN + PNC). También se puede definir como la diferencia entre los activos a corto plazo de la empresa y los pasivos exigibles, también a corto plazo, es decir, la capacidad de la empresa de atender sus obligaciones a menos de 12 meses, con aquellos activos que, o ya son líquidos, o lo serán en los próximos 12 meses. Es una medida clave de liquidez a corto plazo y una de las más importantes obtenidas del análisis de balances de la empresa.
- d) **NOF (necesidades operativas de fondos)** también conocido como capital corriente, surgen de la diferencia entre el activo corriente de la explotación – existencias, clientes y otras cuentas a cobrar relacionadas con la actividad, y la tesorería mínima necesaria para atender a las necesidades corrientes – y el pasivo circulante vinculado con la explotación – proveedores y acreedores -, que no suele acarrear coste explícito.

NOF = Existencias + Clientes y cuentas a cobrar + Tesorería – Proveedores y cuentas a pagar (véase Anexo I)

Además de los ratios que se incluyen en el contrato de préstamo, también se pueden utilizar otros ratios en el análisis de Estados financieros de las empresas. Entre ellos cabe destacar:

El ratio de endeudamiento nos indica la relación entre el importe total de las deudas y el valor de su patrimonio neto. Una empresa tiene dos vías de capitalizarse: propia, a través de los socios; y ajena, con créditos u otros mecanismos que generan deuda.

$$\text{Ratio de endeudamiento} = (\text{PNC} + \text{PC}) / \text{Pasivo}$$

Esta relación financiera es muy útil para saber si existe un equilibrio entre los recursos propios y lo que la empresa debe. Indica cuántos euros de financiación ajena tiene la empresa por cada euro de financiación propia. Se suele considerar que una empresa equilibrada se encuentra en valores en torno al 0,40 o 0,60.

El ratio de solvencia nos muestra la capacidad de la empresa para hacer frente a las deudas y obligaciones si necesita responder con sus activos.

$$\text{Ratio de solvencia} = \text{Activo} / \text{Pasivo}$$

Muestra, en cierto modo, la capacidad de una empresa ante un imprevisto. Un valor por debajo de 1,5 indica una solvencia baja.

El ratio de liquidez indica la capacidad de la empresa para hacer frente al pago de sus deudas a corto plazo (periodo inferior a un año). Para ello, se comparan los bienes y derechos líquidos y/o liquidables con respecto a las deudas a pagar en 12 meses.

Ratio de liquidez = Activo Corriente / Pasivo Corriente

Lo ideal es que esté en torno a 1. Es decir, que podamos hacer frente a cada euro de deuda con un euro propio.

Ratio de tesorería, un método para conocer la solvencia del día a día de la empresa que deja a un lado las existencias (ya que es la parte menos líquida del Activo Corriente).

Test ácido o Tesorería = (AC - Existencias) / Pasivo Corriente

El valor óptimo se debe acercar a 1.

El ratio de apalancamiento financiero nos enseña cuándo nos interesa acudir al apalancamiento financiero a la hora de aumentar el importe de una inversión determinada. El apalancamiento financiero es hacer uso de fondos externos para realizar una inversión.

Ratio de apalancamiento financiero = (Activo / Fondos Propios) x (BAT / BAIT)

Si este ratio es mayor que 100%, indica que es rentable recurrir a financiación ajena.

Existen también otros ratios para las empresas que trabajan con existencias, pues estas tienen la peculiaridad que su producto puede que sea realizado y producido por la propia compañía, se compre a un proveedor externo, sea un mezcla de estas, es decir, se compra un producto semiterminado y se realiza el resto de la producción en la propia empresa hasta que se convierte en producto terminado para la venta. En este tipo de empresa es muy importante tener en cuenta estas magnitudes que explicamos a continuación:

Periodo Medio de Maduración de una empresa comercial:

$$P.M.M. = PMA + PMC = X \text{ días}$$

Es el tiempo que transcurre desde que se invierte una unidad monetaria en la compra de mercaderías hasta que se recupera mediante el cobro a clientes.

$$P.M.M. = PMA + PMC - PMP = Y \text{ días}$$

Si tenemos en cuenta la financiación que se obtiene de los proveedores se puede obtener un PMM que tenga en cuenta los días que se tarda en pagar a éstos

Para calcular los ratios anteriores necesitamos primero calcular el periodo medido de pago y de cobro:

$$\text{PMP} = (\text{Proveedores o Acreedores comerciales} / \text{Aprovisionamientos} \times (1 + \% \text{ IVA})) \times 365 \text{ días}$$

Nos indica el periodo en días al que la empresa paga a sus proveedores

$$\text{PMC} = ((\text{Clientes y Deudores comerciales} / \text{Ventas} \times (1 + \% \text{ IVA})) \times 365 \text{ días}$$

Nos indica el periodo en días al que la empresa cobra a sus clientes

Con todos estos Ratios o ecuaciones financieras lo que se busca es conocer la situación de la compañía para hacer frente a sus obligaciones de pago por deudas contraídas, por la operativa del negocio (pagos a proveedores, nóminas, etc.) si su estructura financiera es sólida y equilibrada, y similares análisis que hacer que cualquier persona ajena a la empresa pueda hacerse una idea de cómo se encuentra la misma a nivel financiero.

Ya que puede darse el caso, que una compañía tenga una importante cifra de ventas y cuota de mercado, por lo cual pensamos que su funcionamiento es adecuado, pero si tiene una inadecuada estructura financiera puede llegar a tener tensiones de tesorería, no poder hacer frente a sus deudas e incluso verse realmente en una situación crítica que le llevaría a cerrar o tener que refinanciar su deuda o buscar nueva financiación o aplazar pagos, o ampliar capital para sobrevivir.

Eso sí, no se puede tener todo el conocimiento de una compañía con sólo el análisis de ratios, pues estos a veces no predicen el futuro o dejas de analizar otros factores que no son puramente financieros y que pueden ser igual de importantes que los comentados.

## SECCIÓN II

### 4. Apertura del nuevo restaurante

En este punto, Luis se plantea abrir un nuevo restaurante, por lo que hay que valorar qué opción sería la más conveniente:

- a. Abrir el nuevo restaurante en alguna de las sociedades existentes.
- b. Crear una nueva sociedad para la apertura.

Para tomar la decisión, evaluamos los pros y contras de cada una de las dos opciones teniendo en cuenta que el coste estimado de la apertura es de 1.000.000 euros, las pérdidas estimadas del primer año serán de 600.000 euros y que, a partir del segundo año, se esperan beneficios.

A continuación, tratamos puntos a tener en cuenta a la hora de evaluar las posibilidades:

- Responsabilidad de los administradores: En base al artículo 236.1 de la LSC, los administradores responderán frente a la sociedad, frente a los socios y frente a los acreedores sociales, del daño que causen *por actos u omisiones contrarios a la ley* o a los estatutos o por los realizados incumpliendo los deberes inherentes al desempeño del cargo. Es decir, el administrador responderá con su patrimonio personal cuando se produzca un *incumplimiento grave* en sus obligaciones inherentes al cargo.

- Responsabilidad ante las posibles pérdidas del negocio: Tenemos que evaluar qué ocurriría con el patrimonio neto de cada una de las sociedades en el caso de que cada una de ellas decidiera llevar a cabo la apertura del nuevo restaurante. Esto se hace principalmente porque si, como consecuencia de elevadas pérdidas, el patrimonio neto llega a ser inferior a la mitad del capital social, los administradores podrían responder frente a acreedores con su propio patrimonio.

El artículo 367 de la LSC establece la responsabilidad solidaria de los administradores frente a terceros (acreedores), en caso de no haber cumplido con sus obligaciones. Dicha responsabilidad se extiende a todas las obligaciones presentes y futuras de la compañía. Los acreedores de empresas incursas en pérdidas y con reducido patrimonio ejecutable, podrán perseguir los bienes de los administradores para cobrar sus créditos.

**Tabla 2:** Evolución patrimonio neto de cada sociedad tras la apertura

<b>Empresa</b>	<b>CS actual</b>	<b>PN actual</b>	<b>Resultado tras la apertura</b>	<b>PN tras la apertura</b>
Empresa 1 SL	100.000	380.000	-512.365	-132.365 < 50% CS
Empresa 2 SL	6.010	252.934	-609.017	-356.083 < 50% CS
Empresa 3 SL	30.000	1.161.775	-191.869	969.906 > 50% CS
Empresa 4 SL	42.070	360.131	-524.263	-164.132 < 50% CS
Empresa 5 SL	20.000	174.767	-518.724	-343.957 < 50% CS
Empresa 6 SL	80.000	137.344	-662.751	-525.407 < 50% CS
Empresa 7 SL	3.000	592.995	-554.292	38.703 > 50% CS

En la Tabla 2 se observa cual sería el resultado de la operación a nivel de patrimonio en cada una de las sociedades tras realizarse la operación. El resultado total tras la apertura varía en cada caso, ya que la apertura conlleva una pérdida de 600.000 euros y cada una de las compañías suele generar beneficios distintos. La estimación del resultado que se generaría tras la apertura, se ha hecho en base al resultado del ejercicio del año actual. Como vemos, el patrimonio neto de las sociedades tras realizar la apertura, sería inferior al 50% del capital social en todos los casos, a excepción de la Empresa 3 SL y la empresa 7 SL. Esto supondría la existencia de un desequilibrio patrimonial, en aquellas, que podría tener consecuencias económicas para los administradores.

El artículo 367 de la LSC por el que se regula la responsabilidad solidaria de los administradores, establece que el órgano de administración responderá con su patrimonio personal de las deudas que se generen en la sociedad a partir del momento en el que se produzca tal desequilibrio. Por lo que evaluamos dos posibilidades:

- Apertura del restaurante en la Empresa 3 SL:
  - Dedicada a dos actividades, comida italiana y alitas a la barbacoa.
  - Participada por las empresas 2 y 4 que don Luis tiene previsto vender.

- Apertura en la Empresa 7 SL:
  - Dedicada a la línea de alitas a la barbacoa.
  - Participada por la Empresa 1 SL, con una línea de negocio distinta.

No parece viable abrir un restaurante en ninguna de estas dos empresas:

- Empresa 3 SL: Al vender las Empresas 2 y 4, nos desprendemos de la empresa 3 automáticamente por ser una empresa participada por ambas. Por lo que no tiene sentido abrir el nuevo restaurante en la Empresa 3.
- Empresa 7 SL: Ésta podría ser una posibilidad, sin embargo, se trata de una rama de negocio distinta a la del nuevo restaurante.

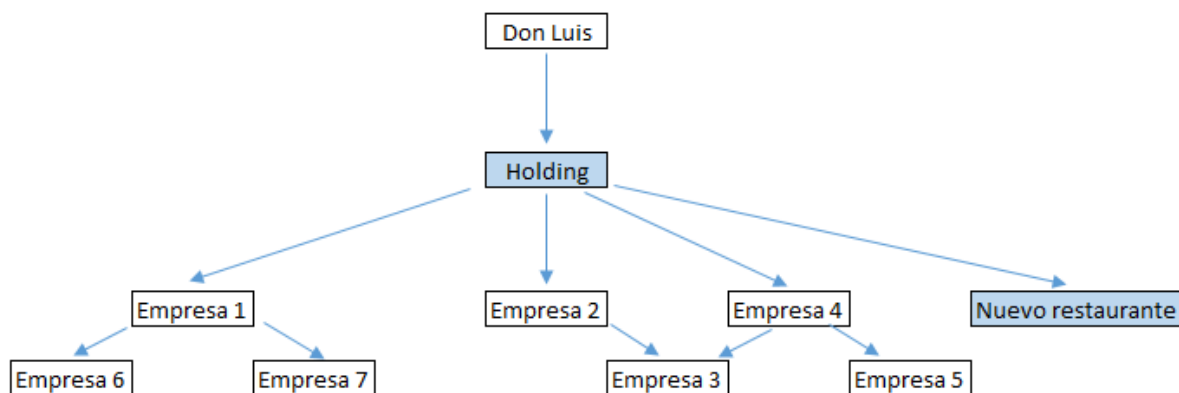
Por estos motivos, estudiamos ahora la posibilidad de una nueva empresa.

Vemos un entramado organizacional algo complejo en el que Don Luis (persona física) posee el control y prácticamente el 100% de participaciones de las mismas. Esto tiene varios inconvenientes:

- En caso de vender cualquier participación, deberá tributar por las ganancias en el impuesto de la renta sobre las personas físicas. El Art 34 de la Ley de IRPF establece que, si el vendedor es una persona física, éste deberá tributar en el IRPF por la ganancia patrimonial generada. Sin embargo, si el vendedor de las participaciones fuese una persona jurídica, la ganancia patrimonial se integraría en la base imponible del IS, y además, está exenta.
- El efectivo generado por todas las sociedades no puede distribuirse fácilmente entre ellas, no existe un modelo de Cash-Pooling. En un sistema de Cash-Pooling, se optimiza la distribución del efectivo contenido en una cuenta maestra, normalmente en la matriz. Por ello, podemos decir que, si el entramado organizacional se situase por debajo de una sociedad y no de una persona física, podríamos plantearnos este sistema para mejorar la eficiencia en la distribución del efectivo.
- Actualmente, las compañías tributan por separado en el impuesto de Sociedades, es decir, no existe un consolidado fiscal en el que se compensen ganancias con pérdidas, ya que es una persona física la que ostenta el control sobre el resto de sociedades. En el capítulo VI de la Ley 27/2014 del Impuesto sobre Sociedades, se regula el régimen de consolidación fiscal. La existencia de éste, supone que las sociedades que lo integran se consideren, a efectos del IS, como un sujeto pasivo único, tributando el grupo por la suma de bases imponibles de todas las sociedades que lo integran. Esto permite compensar de forma automática los beneficios y pérdidas obtenidas por las distintas sociedades del grupo.

Lo expuesto hasta ahora, nos lleva a plantearnos la posibilidad de crear una empresa *holding* que enmarque al resto y que desde ésta se lleve un control sobre todo el entramado organizacional. La apertura del nuevo restaurante sería una nueva sociedad por debajo de la sociedad *holding* y aislada del resto de ramas de actividad. Así, todas las líneas de negocio estarían separadas entre ellas y unidas por una matriz.

La propuesta de apertura sería la siguiente:



El nuevo restaurante tendría la forma jurídica de sociedad limitada por diversos motivos:

- La aportación de capital es de 3.000 euros, mientras que en la anónima es de 60.000 euros.
- En base al Art 274 de LSC La reserva legal mínima que deberá dotarse, siempre será menor en la sociedad limitada que en la anónima (10% del beneficio del ejercicio hasta que ésta alcance, al menos, el 20% del capital social).
- A la hora de disolver una sociedad limitada, hay menos burocracia que para disolver una sociedad anónima
- Esta sociedad estaría participada al 100% por la nueva sociedad *holding*, que controlaría todo el entramado organizacional, se consideraría matriz del resto de sociedades. El administrador de la nueva sociedad holding seguiría siendo Don Luis. Así surgiría un único grupo consolidable.
- Además, se implementaría un modelo de Cash-Pooling en todas las sociedades, con barrido diario a la matriz. De tal forma el efectivo podría siempre destinarse desde la matriz en cascada al resto de sociedades dependiendo de las necesidades.
- La creación del nuevo restaurante se realizaría mediante un préstamo participativo de la nueva sociedad Holding por 1.000.000 euros. Durante el primer año, la pérdida de 600.000 no haría que el PN de la sociedad fuese inferior al 50% del capital social,

puesto que, a efectos mercantiles, el crédito participativo se consideraría parte del patrimonio neto. A efectos mercantiles, el art 20 del Real Decreto-Ley 7/1996, establece la obligatoriedad de un tipo de interés variable en función de la evolución de la actividad de la empresa prestataria, siendo opcional la fijación del tipo de interés fijo independiente de dicha evolución. A efectos fiscales art 15 LIS, al considerarse retribución a los fondos propios, los intereses generados por el préstamo participativo no se consideran gasto deducible en el impuesto de sociedades. Además, el art 21 LIS, establece que si la empresa prestamista, en nuestro caso la empresa Holding, tiene un porcentaje de participación es de más del 5% sobre el capital de la empresa prestataria, los intereses en este caso quedarán exentos por evitar la doble imposición

- Tributación de los resultados /pérdidas del nuevo proyecto:

El art 26.1 de la LIS indica que las bases imponibles negativas que hayan sido objeto de liquidación o autoliquidación podrán ser compensadas con las rentas positivas de los períodos impositivos siguientes, sin establecer límite temporal alguno.

La LIS permite minorar los beneficios fiscales de un ejercicio con pérdidas fiscales de ejercicios anteriores, sin límite temporal y hasta el 70 % de la base imponible previa a la aplicación de la reserva de capitalización. Aunque, en cualquier caso, se podrán compensar en el periodo impositivo bases imponibles negativas hasta el importe de 1.000.000 de euros.

Además, para la solución propuesta a la apertura del nuevo restaurante mediante la creación de una sociedad Holding, volvemos a mencionar el régimen de consolidación fiscal, ya que permitirá compensar los beneficios y pérdidas obtenidas por las distintas sociedades del grupo.



## SECCIÓN III

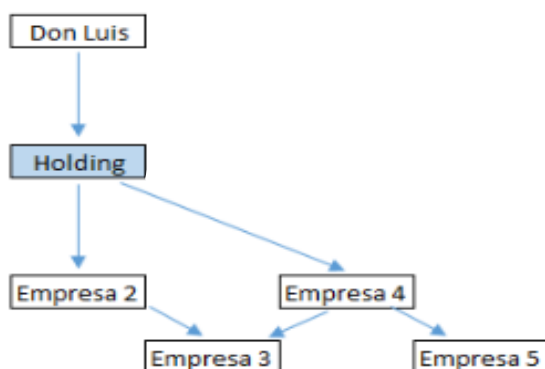
### 5. Venta línea restaurantes italianos

Don Luis se está planteando la venta de la rama de los restaurantes italiano, que incluye:

Actualmente la línea de restaurantes italianos está comprendida por las Empresas 2, 4 y 5. Además la Empresa 3 es una mezcla de ambas (alitas e italiana).

La Empresa 2 es 100% de Don Luis, al igual que la Empresa 4. A su vez, la Empresa 2 es la dominante al 67% de la Empresa 3, de la cual tiene el resto de su capital la Empresa 4 (33%). Además, esta Empresa 4 posee el 100% de las participaciones de la Empresa 5.

Así, su estructura esquemáticamente sería la siguiente:



Tal y como se ha comentado anteriormente, la actual estructura societaria es un grupo horizontal donde el dueño y poseedor de las acciones de las distintas sociedades es Don Luis, persona física, el cual posee el 100% de la titularidad de las Empresas 1, 2 y 4, los cuáles a su vez son poseedoras del 100% de las acciones de las otras empresas (3,5,6 y 7)

Por tanto, el grupo que ha ido conformando Don Luis desde un punto de vista mercantil es arriesgado, pues al ser él, como persona física el dueño de las acciones, es el responsable último de las posibles pérdidas y acciones legales que puedan emprender en un futuro terceros contra las Sociedades.

Para poder vender la línea de restaurantes italianos, que está compuesto por la Empresas 2,4,3 y 5 debería vender las participaciones de la Empresa 2 y 4, ya que estas son las poseedoras directamente de las Empresas 3 y 5.

En cuanto a la tributación de estas ventas, al ser una persona física, deberá de tributar por el IRPF. Según el artículo 34 de esta ley, tributará por la ganancia patrimonial que se haya generado en los años que ha tenido estas acciones. La tributación variará según el beneficio que obtengan de la venta de las participaciones. Así desde 0€ hasta 6.000€, el tipo de gravamen es del 19%, de 6.000€ hasta 50.000€, al 21%, y a partir de 50.000€ se le aplica el 23%.

En cuanto al Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales se establece, en su artículo 45 B9, que la transmisión de valores admitidos o no a negociación en un mercado secundario oficial, está exenta.

Además, si quisiera aprovechar la tesorería que le suponga la venta, debería realizar aportaciones como socio a las otras sociedades ya existentes o a las nuevas que quiere crear.

La conclusión que se puede aportar de estas situaciones es que deberá tributar por los beneficios de la venta y además no podrá destinar el total a sus nuevas empresas ya que parte de los beneficios obtenidos deberán destinarse a pagar a Hacienda.

Por todo ello, una vez más nos reafirmamos en lo comentado anteriormente y le recomendamos a Don Luis, modificar su actual estructura societaria, es decir, crear un Holding de Sociedades, donde una de estas Sociedades sea la Sociedad matriz, poseedora de las participaciones del resto de las Sociedades (o al menos de las participaciones de las cabeceras de los sub-holding que pueda crear por cada línea de negocio). Al tener esta estructura podría realizar un consolidado fiscal, y pasaría a tributar por el Impuesto de Sociedades Consolidado del Grupo.

El tener un Grupo fiscal consolidado le permite que se puedan compensar los beneficios de unas sociedades con las pérdidas de otras. Esto se ajusta a la visión de negocio de Don Luis basada en la apertura de nuevos restaurantes o líneas diferentes de negocio, ya que las pérdidas de los nuevos negocios podría compensarlas con las ganancias de las sociedades que generan beneficios. Además, las ventas de Sociedades están exentas de tributación, con lo cual podría disponer del importe íntegro de cada venta para utilizar esos flujos de caja en otras sociedades del grupo.

Societariamente es más sencilla la toma de decisiones, pues al tener el control del grupo vía la matriz Holding, las decisiones tomadas del consejo de administración, serán las que se lleven a cabo en el resto de sociedades dependientes.

En cuanto al riesgo, la Sociedad Holding está, por ley, desafecta del riesgo empresarial de las sociedades filiales, por lo tanto, el objetivo primero de crear este tipo de sociedades es salvaguardar el dinero, aunque el fin último que persigue la ley sea el de permitir la

continuidad empresarial de los negocios familiares/empresariales, garantizando puestos de trabajo.

En cuanto a la tesorería, de nuevo reafirmamos lo comentado en la Sección II y le recomendamos realizar una centralización de la misma. Esto se puede realizar con un barrido diario del saldo de las cuentas de las sociedades filiales a la matriz del grupo, y con ello beneficiarse de la generación de intereses a su favor de manera global. Además, aprovecharía la generación de flujos de efectivo de las empresas que actualmente ya generan caja para cubrir las necesidades operativas de fondos de los nuevos negocios o sociedades del grupo que tengan dificultades de tesorería para hacer frente a sus obligaciones.

En cuanto a la tributación que tienen esta nueva estructura societaria vía consolidado fiscal, es más favorable que la que tiene actualmente, pues en cuanto a la distribución de dividendos entre sociedades del mismo grupo también están exentas en el Impuesto de Sociedades.

Eso sí, si quiere distribuir dividendos al Socio persona física, deberá hacerlo desde las sociedades filiales a su matriz, y esta a su vez a sus Socios/dueños de las participaciones, los cuales si son persona física, como es el caso de Don Luis, deberán tributar por ello en el IRPF.

Otra de las ventajas de la estructura de Holding, es que da mucha flexibilidad en operaciones de reestructuración empresarial acogidas a la Ley de modificaciones Estructurales 3/2009 tales como escisiones, fusiones, separaciones de socios. Igualmente permite crear sociedades muy interesantes que se dediquen operativamente a la dirección y gestión de participaciones en empresas nacionales y extranjeras con elevado potencial de crecimiento, y disfrutar de las ventajas por el diferimiento impositivo derivado de la plusvalía generada por compra-venta de empresas filiales.

Señalamos de nuevo los requisitos que debe cumplir una venta exenta en una Sociedad Holding:

El Artículo 21 Ley 27/2014 señala como requisitos necesarios para obtener la exención en la tributación.

1. Que el porcentaje de participación, directa o indirecta, en el capital o en los fondos propios de la entidad sea de, al menos, del 5 por ciento o bien que el valor de adquisición de la participación sea superior a 20 millones de euros.
2. Que la tenencia de la participación por parte de la Sociedad Holding sea de al menos 12 meses. La Participación correspondiente se deberá poseer de manera ininterrumpida durante el año anterior al día en que sea exigible el beneficio que se distribuya o, en su defecto, se deberá mantener posteriormente durante el tiempo necesario para completar dicho plazo.

Por tanto, para evitar tributar por el impuesto de sociedades, la Sociedad Holding tendrá que disponer al menos una participación del 5 por ciento durante 12 meses para que los dividendos y plusvalías derivados de la transmisión total o parcial de participaciones queden exentos, mientras que los dividendos y plusvalías de participaciones inferiores tributarán sin mecanismo alguno para evitar la doble imposición.

## ANEXO I: Hoja cálculo ratios

Tabla I: Ratios Balance de situación

<b>ACTIVO</b>	<b>Año 1</b>	<b>%</b>
<b>ACTIVO NO CORRIENTE</b>	2,434,998	53%
Inmovilizado Intangible		
Terrenos y Construcciones		
Maquinaria e Instalaciones	2,352,000	
Inversiones Inmobiliarias		
Participaciones l/p en E.7	2,999	
Participaciones l/p en E.6	79,999	
<b>ACTIVO CORRIENTE</b>	2,123,002	47%
Activos disp. para la Venta		
Existencias		
Clientes	353,000	
Deudores	220,002	
Otros activos líquidos	350,000	
Efectivo	1,200,000	
<b>TOTAL ACTIVO</b>	4,558,000	100%
<b>PASIVO</b>	<b>Año 1</b>	<b>%</b>
<b>PATRIMONIO NETO</b>	380,000	8%
Capital Social	100,000	
Reservas	180,000	
Aportaciones de socios	12,365	
Beneficio Ejercicio	87,635	
Subvenciones y Donaciones	0	
<b>PASIVO NO CORRIENTE</b>	3,000,000	66%
Prestamos a LP	3,000,000	
Acreedores LP	0	
<b>PASIVO CORRIENTE</b>	1,178,000	26%
Remun.ptes pago	83,000	
Acreedores	380,000	
Proveedores	350,000	
Hacienda pública	365,000	
<b>TOTAL PASIVO</b>	4,558,000	100%

Tabla II: Ratios cuenta pérdidas y ganancias

<b>CUENTA DE RESULTADOS</b>	<b>Año 1</b>
<b>CIFRA DE NEGOCIOS</b>	<b>1,957,752</b>
Ingresos por Ventas	3,075,369
Ingresos por prest. de Servicios	
<b>APROVISIONAMIENTOS</b>	<b>-1,117,617</b>
Gastos de Personal	-719,367
Otros Gastos de Explotac.	-653,257
Amortizaciones	-310,367
Tributos y otros gastos	-43,671
<b>RESULTADO DE EXPLOTACION</b>	<b>231,090</b>
Ingresos Financieros	36147
Gastos financieros	-150,391
<b>RESULTADO FINANCIERO</b>	<b>-114,244</b>
<b>BENEFICIO ANTES IMPUESTOS</b>	<b>116,846</b>
Impuesto sociedades	-29,212
Resultado Operac. continuadas	0
Operaciones Interrumpidas	0
<b>BRESULTADO DEL EJERCICIO</b>	<b>87,635</b>

Ratio A)

Deuda Financiera Neta / Fondos Propios	4
--	---

Ratio B)

EBITDA / (Total Gastos Fin - Total Ingr Fin)	4.7
--	-----

Ratio C)

FM (ANC-PN-PNC)	945,002
-----------------	---------

Ratio D)

NOF	945,002
-----	---------

Liquidez (AC/PC)	1.80
Solvencia (A / (PNC+PC))	1.09
Endeudamiento ((PNC+PC)/P)	0.92
Tesorería	3.9