



TRABAJO FIN DE MÁSTER II

ANÁLISIS DE ESTRUCTURA DE NEGOCIO Y PROPUESTA
DE AMPLIACIÓN

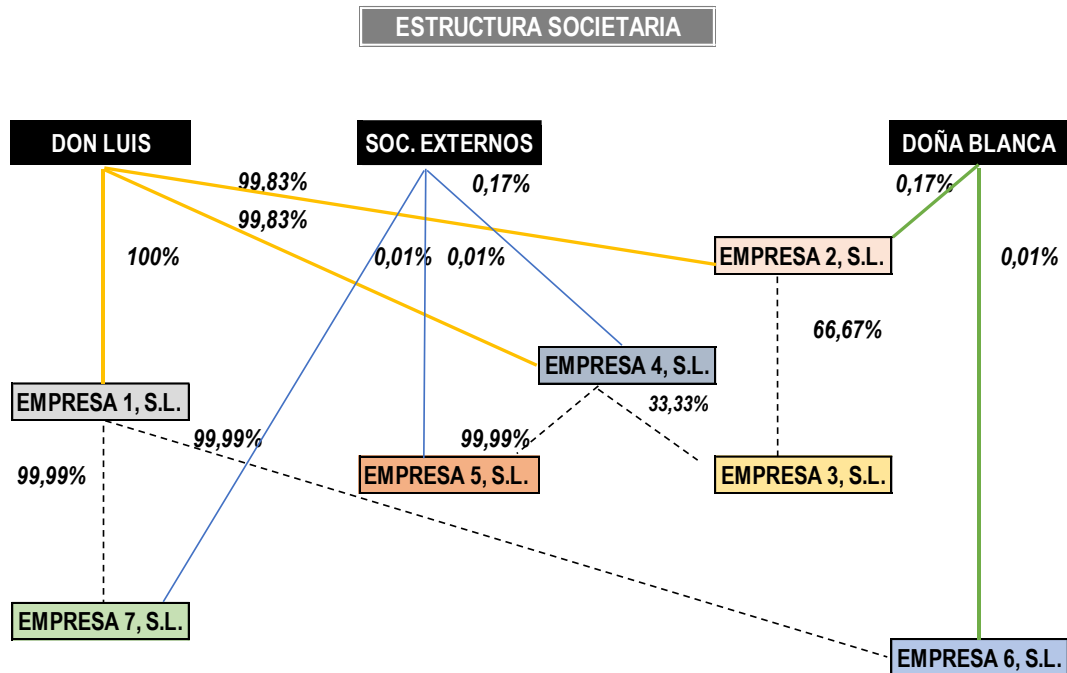
RUBÉN GUTIÉRREZ MUÑOZ
MÁSTER EN DIRECCIÓN Y GESTIÓN CONTABLE
UDIMA - CEF

1. ESTRUCTURA SOCIETARIA, OBLIGACIÓN DE CONSOLIDAR Y ANÁLISIS DE LAS CONDICIONES DE FINANCIACIÓN.....	2
1.1- ESTRUCTURA SOCIETARIA	2
1.2- OBLIGACIÓN DE CONSOLIDAR	2
1.3- ANÁLISIS DE LAS CONDICIONES DE FINANCIACIÓN.....	4
1.3.1- Cálculos de ratios y magnitudes de la EMPRESA 1, S.L. según el contrato de financiación	4
1.3.2- Conclusión	5
1.4- RAZONAMIENTO SOBRE LA EXIGENCIA DE LAS RATIOS FINANCIERAS Y DE LAS MAGNITUDES DEL CONTRATO DE FINANCIACIÓN.....	5
1.4.1- Análisis de la exigencia de ratios y magnitudes establecidas.....	5
1.4.2- Análisis de las cláusulas de incumplimiento de los límites recogidos en el contrato	7
2. ASESORAMIENTO PARA LA APERTURA DE UN NUEVO RESTAURANTE.....	8
2.1- DECISIÓN ENTRE CREACIÓN DE UNA EMPRESA O ABRIRLO EN UNA DE LAS SOCIEDADES EXISTENTES.....	8
2.1.1 - OPCIÓN A. Abrir el restaurante en alguna de las sociedades existentes	8
2.1.2 - OPCIÓN B. Crear una sociedad para abrir el nuevo restaurante:	12
2.1.3 – Decisión final.....	14
2.2- CREACIÓN DE NUEVA EMPRESA: TIPO DE SOCIEDAD, CANTIDADES A APORTAR Y SOCIOS	16
2.2.1 – Tipo de sociedad	16
2.2.2.- Cantidades a aportar	17
2.2.3- Socios	19
2.3- TRANSFERENCIA DE FONDOS: FORMA MERCANTIL, REQUISITOS LEGALES Y CONTABLES.....	19
2.3.1- Forma mercantil	19
2.3.2- Requisitos legales e implicaciones fiscales	21
2.3.3- Requisitos contables	22
2.3.4- Análisis rápido de la Opción “B”: Montar el nuevo restaurante en una empresa nueva.	22
3. ASESORAMIENTO PARA LA VENTA DE RESTAURANTES ITALIANOS	24
3.1- VENTA SEGÚN LA ESTRUCTURA SOCIETARIA ACTUAL Y SU IMPLICACIÓN TRIBUTARIA	24
3.1.1 – Implicaciones societarias	24
3.1.2 – Implicaciones tributarias.....	24
3.2- RECOMENDACIÓN PARA NUEVAS APERTURAS DEL NEGOCIO DE FRANQUICIAS	25

1. ESTRUCTURA SOCIETARIA, OBLIGACIÓN DE CONSOLIDAR Y ANÁLISIS DE LAS CONDICIONES DE FINANCIACIÓN.

1.1- ESTRUCTURA SOCIETARIA

Para realizar el cuadro de la estructura societaria y poder observar el grado de vinculación entre las diferentes empresas del grupo de sociedades, acudimos a los modelos 200 del impuesto de sociedades, en los cuáles, se indican los porcentajes de participación de cada empresa declarante en otras entidades, así como, la participación de personas o entidades en la declarante.



1.2- OBLIGACIÓN DE CONSOLIDAR

Tenemos que acudir a las NOFCAC (Normas de Formulación de las Cuentas Anuales Consolidadas) para detectar qué empresas forman grupo y si están obligadas a formular cuentas anuales consolidadas.

El grupo de sociedades es horizontal o de coordinación, sus empresas no están obligadas a consolidar sus cuentas. La explicación se recoge en los siguientes párrafos de este apartado.

- Por un lado, si observamos la estructura societaria de forma global y, teniendo en cuenta la definición de control definida en el apartado 3 del art. 1 del Real Decreto 1159/2010 “El poder de dirigir las políticas financiera y de explotación de una entidad (persona jurídica) con la finalidad de obtener beneficios económicos de sus actividades”. El control de todas las sociedades recae esencialmente en “Don Luis”, que es una persona física. Por lo que, según este razonamiento, las empresas de “Don Luis” no están obligadas a formular cuentas consolidadas, no existe una única persona jurídica dominante.
- Por otro lado, si tenemos en cuenta la relación de control que existe entre las diferentes empresas, podemos definir tres grupos independientes de sociedades, cuya sociedad dominante no es dependiente de otra dominante que esté obligada a consolidar según la normativa española. Tal

y como se ha indicado en el párrafo anterior, el control de todas las sociedades recae sobre Don Luis (persona física).

Tras realizar un **estudio** de dispensa de obligación de consolidar (a continuación), se concluye que, principalmente, por razón de tamaño, ninguna sociedad dominante está obligada a consolidar.

Acudimos a lo indicado en el art. 8 de las NOFCAC. Las empresas del grupo de sociedades estarán obligadas a consolidar sus cuentas, si cumple 2 de las siguientes circunstancias durante dos ejercicios consecutivos:

Ventas > 22.800.000	Partidas de activo > 11.400.000	Nº trabajadores > 250
-------------------------------	---	---------------------------------

Partiendo de estos criterios, estudiamos cada grupo formado por la sociedad jurídica dominante y su/s dependiente/s:

- Primero, presentamos toda la información relevante para estudiar la obligación de consolidar recogida en los modelos 200 de cada empresa. (Tabla 1).

Tabla 1: Resumen de información recogida en el Impuesto de Sociedades de todas las empresas de Don Luis

EMPRESAS	VENTAS	TOTAL DE BALANCE	Nº TRABAJADORES
EMPRESA 1, S.L.	3.075.369,00	4.558.000,00	112,54
EMPRESA 2, S.L.	2.284.325,37	842.297,67	21,34
EMPRESA 3, S.L.	4.108.911,84	2.266.576,03	36,65
EMPRESA 4, S.L.	2.994.693,38	682.279,90	31,99
EMPRESA 5, S.L.	4.176.321,50	330.397,52	15,62
EMPRESA 6, S.L.	3.079.321,34	547.115,79	41,56
EMPRESA 7, S.L.	4.171.420,45	924.191,62	40,3
TOTAL	23.890.362,88	10.150.858,53	300

- Posteriormente, organizamos en la Tabla 2 los diferentes grupos formados por las relaciones de control observables.

Tabla 2: Grupos de sociedades independientes según la relación de control

SUBGRUPO	VENTAS AGREG	TOTAL PARTIDAS AGREG	Nº TRABAJADORES	¿Obligación de consolidar?
Empresas 1, 6 y 7	10.326.110,79	6.029.307,41	194,40	NO
Empresas 2 y 3	6.393.237,21	3.108.873,70	57,99	NO
Empresas 4 y 5	7.171.014,88	1.012.677,42	47,61	NO

Grupo Empresas 1, 6 y 7: Empresa dominante: Empresa 1, S.L.; Empresas dependientes: Empresa 6, S.L. y Empresa 7, S.L.; NO sobrepasa ninguno de los tres límites establecidos por la normativa vigente → **NO consolida.**

Grupo Empresas 2 y 3: Empresa dominante: Empresa 2, S.L.; Empresa dependiente: Empresa 3, S.L.; NO sobrepasa ninguno de los tres límites establecidos por la normativa vigente → **NO consolida.**

Grupo Empresas 4 y 5: Empresa dominante: Empresa 4, S.L.; Empresa dependiente: Empresa 5, S.L.; NO sobrepasa ninguno de los tres límites establecidos por la normativa vigente → **NO consolida.**

1.3- ANÁLISIS DE LAS CONDICIONES DE FINANCIACIÓN

1.3.1- Cálculos de ratios y magnitudes de la EMPRESA 1, S.L. según el contrato de financiación

Si acudimos al punto 4.2 del contrato de financiación, el prestamista requiere que la prestataria cumpla los siguientes requisitos:

Que, una vez que los Estados Financieros estén auditados, deberá:

- Cumplir que la ratio **Deuda financiera / Fondos propios** $< \text{ó} = 3,5$
- Cumplir que la ratio **EBITDA / Total gastos financieros - Total ingresos financieros** > 3
- Comunicar el cálculo del **Fondo de Maniobra** y las **Necesidades Operativas de Fondos**.

Por tanto, para el año 1, con los Estados Financieros indicados, procedemos a realizar los cálculos exigidos:

- Deuda Financiera / Fondos propios** = $1.450.000 / 380.000 = 3,82 > 3,5 \rightarrow$ *INCUMPLE en 9,02%*



Deuda financiera = Deuda a l/p - (Tesorería + Activos no corrientes mantenidos para la venta)

Fondos propios = Capital Social + Reservas Voluntarias + Aportación de Socios+ Rº ejercicio.

- EBITDA / Total gastos financieros - Total ingresos financieros** = $541.457 / 150.391 = 3,60 > 3 \rightarrow$ *CUMPLE*



EBITDA = Rº de explotación + Dotación de Amortización.

Gastos Financieros = 150.391

Ingresos Financieros = 0 -> No los tenemos en cuenta porque el contrato no contempla los ingresos de participaciones de capital como ingresos financieros. Puesto que, en balance sólo pueden generar ingresos financieros las participaciones en las empresas del grupo.

- FONDO DE MANIOBRA** = - 945.002



Fondo de maniobra = Activo No Corriente - (Patrimonio Neto + Pasivo No Corriente)

NECESIDADES OPERATIVAS DE FONDOS = 595.002



Necesidades Operativas de Fondos = Activo Corriente Operativo - Pasivo Corriente Operativo

Activo Corriente Operativo = Existencias + Tesorería + Dchos de cobro por actividad

Pasivo Corriente Operativo = Deudas con suministradores de mercancías o servicios + deudas con personal + deudas con Hacienda Pública + deudas con Organismos de la Seguridad Social.

1.3.2- Conclusión

Para el año 1, se cumple con el covenant sobre la ratio b) e incumple el aplicado sobre la ratio a).

Dado el resultado obtenido en las ratios, podemos observar que la ratio a) incumple en un 9,02%, lo que provoca que se activen las cláusulas recogidas en el apartado ii del punto 4.3 del contrato de préstamo.

La EMPRESA 1, S.L. deberá asumir, en el ejercicio siguiente, una serie de condiciones y prohibiciones que provocaran inflexibilidad e inmovilidad para el crecimiento, tanto de su negocio, como para el del resto de empresas de Don Luis. Las consecuencias de dichas limitaciones se pueden resumir en los siguientes tres puntos:

- 1- La EMPRESA 1 no puede destinar liquidez para adquirir inmovilizado, o participar en la creación de nuevos negocios de Don Luis, mediante concesión de préstamos. Si no se cumplieran estas obligaciones, el numerador de la ratio a) incrementaría, al reducir la tesorería, aumentando el resultado del cálculo.
Por tanto, Don Luis, no podrá abrir el nuevo restaurante en esta sociedad, ni utilizar recursos ociosos de tesorería (ratio de disponibilidad inmediata = 1,32) para invertir en participaciones o conceder préstamos al resto de empresas para la nueva apertura.
- 2- Del mismo modo, podemos deducir, que la empresa prestataria no podrá adquirir deuda bancaria a corto plazo para conseguir liquidez, aumentar la tesorería y bajar el resultado de la ratio, con el objetivo de facilitar el cumplimiento de las condiciones. Dado que, el efecto de esta estrategia sería "0", es decir, lo que aumenta la tesorería, lo aumenta la deuda (el contrato tiene en cuenta, en el cálculo de la ratio, deuda a corto y a largo plazo con entidades de crédito), provocando que la Deuda financiera neta no aumente ni reduzca.
- 3- Por el lado del denominador, se establece la imposibilidad de que el socio y administrador único, Don Luis, pueda obtener dividendos, reducir capital o, realizar cualquier tipo de salida de fondos definitiva de la empresa. Si no cumpliera estas condiciones, provocaría, automáticamente, una disminución del denominador en la ratio a), provocando un aumento del resultado de la misma.

Por tanto, estos límites obligan a la empresa prestataria a mantener una estructura financiera fija durante la vida del contrato de financiación.

1.4- RAZONAMIENTO SOBRE LA EXIGENCIA DE LAS RATIOS FINANCIERAS Y DE LAS MAGNITUDES DEL CONTRATO DE FINANCIACIÓN.

1.4.1- Análisis de la exigencia de ratios y magnitudes establecidas

Para razonar lo que intenta conseguir el contrato de financiación al establecer las obligaciones sobre el prestamista, exigiendo el cumplimiento de unos límites en unas ratios y magnitudes determinadas, tenemos que analizar cada una de las masas patrimoniales que se comparan en el cálculo. El objetivo primordial es asegurar a la entidad prestamista la devolución de la inversión, más los intereses a cobrar por el crédito, exigiendo a la EMPRESA 1 una estructura financiera determinada hasta el fin del préstamo.

En cuanto a la ratio **Deuda Financiera / Fondos propios o ratio de Endeudamiento 2**. Se trata de comparar dos masas patrimoniales, cuyo objetivo es financiar a la empresa para poder realizar su actividad. El numerador representa los recursos financieros ajenos (tanto a corto como a largo plazo), mientras que el denominador se refiere a los recursos propios. Esta diferencia esencial es la que explica la importancia de la ratio en cuestión, nos reporta el grado de dependencia financiera externa que tiene la empresa prestataria en el periodo calculado.

La entidad prestamista estima que, si el numerador supera en 3,5 veces al denominador (o lo que es lo mismo, se establece un máximo de endeudamiento de 3,5 de euros de financiación ajena por cada 1 euro de financiación propia), entraría en probabilidad de impago y no devolución del crédito, ya que se prevé que la empresa prestataria tendría riesgo de desequilibrio patrimonial por una situación de excesivo endeudamiento necesario para poder continuar con su actividad.

La única forma de reducir el resultado de esta ratio es incrementando los fondos propios (denominador), vía resultado del ejercicio principalmente, sin repartir dividendos, lo que supondría, a su vez, una reducción de la deuda financiera, por depender, su cálculo, de los ingresos que genere la empresa, y éstos, se conviertan en liquidez (cuanto más volumen tenga la empresa en tesorería, más pequeña será la Deuda financiera). Este razonamiento es, precisamente, lo que conecta con la utilidad de la siguiente ratio.

En referencia a la ratio **EBITDA / Total gastos financieros - Total ingresos financieros**. Compara la magnitud de beneficios antes de intereses, impuestos, amortizaciones y depreciaciones con los gastos financieros netos de ingresos financieros. Con esto, la entidad prestamista, busca recibir información de la capacidad directa que tiene la empresa prestataria para generar flujos de explotación positivos suficientes para pagar, de forma holgada, los intereses generados por el préstamo objeto del contrato de financiación, una vez deducidos los intereses recibidos por créditos prestados a terceros.

La idea es que la empresa prestataria de fiabilidad para devolver el crédito con el desarrollo de su actividad normal, sin tener la necesidad de adquirir más deuda bancaria a corto o a largo plazo que la ahogue con más pagos de intereses, entrando en una dinámica que desencadenaría en una situación de desequilibrio financiero (bucle en el que la empresa, para generar ingresos en su negocio, necesita endeudarse continuamente). Por ello, la entidad prestamista estima que, el límite de seguridad para que su inversión no corra riesgo de impago es de 3 euros de ingresos generados de su actividad por cada euro a pagar derivado de intereses de deuda, una vez descontados los ingresos financieros diferentes a los ingresos de participaciones en capital. Por tanto, si la ratio genera un resultado por debajo de 3, corre el riesgo de que la empresa prestataria sea insolvente en el futuro a medio plazo o, tenga un problema de liquidez, que desemboque en un desequilibrio financiero, por necesitar continuamente deuda bancaria para generar flujos de explotación positivos, con un importe suficiente, para no comprometer el pago de la deuda más los intereses de la misma.

Por último, el requerimiento del **cálculo del FM y las NOF**, se justifica para observar la situación de equilibrio financiero de la empresa prestataria. Por ello, puede entenderse que el **FM** se calcule de tal manera, que el resultado se genere por la misma cantidad, pero con signo contrario, lo que nos indica que existen recursos ociosos de - 945.002 euros. La empresa prestataria presenta una ratio de *disponibilidad inmediata* excesivamente elevada, en concreto de 1,32. Sabemos que este valor debe ser positivo, pero lo más pequeño posible (cercano a "0"), pues los saldos totalmente líquidos son activos que no producen rentabilidad. En este sentido, el signo nos aparece negativo, para indicar que la EMPRESA 1, mantiene ociosos 945.002 euros (excedente innecesario de recursos financieros permanentes, propios y ajenos, para desarrollar la actividad normal de la empresa, que no destina a invertir más activo no corriente, con el objetivo de generar mayor beneficio), ya que una situación de equilibrio sería si el FM = 0. Mientras, el cálculo de las **NOF**, vigila la acumulación de activos corrientes operativos. Generalmente una empresa con unas NOF demasiado elevadas nos indica que tiene problemas para vender sus existencias o el periodo de cobro que ofrece a sus clientes es demasiado largo en el tiempo, sumado a su vez, a un menor poder de negociación con proveedores para retrasar los pagos. Cuando surge esto, la empresa tiene que acudir a pasivo bancario a corto plazo. Por esta razón, se vigila esta magnitud, las NOF sacan a relucir un problema de liquidez. También, puede ocurrir que las NOF sean elevadas por tener un volumen de efectivo demasiado alto, es decir, que, a pesar de que la financiación generada por el pasivo operativo sea mayor al saldo de clientes y de existencias, las NOF pueden indicar erróneamente una necesidad de pasivo bancario a corto plazo. Lo que sucede en este caso es que existe un exceso de recursos ociosos, que se

detectaría completando el estudio con la aplicación de la ratio de *disponibilidad inmediata*, mencionada al principio de este párrafo.

Conclusión:

La forma de reducir las NOF y el FM, en el caso de la Empresa 1, es invirtiendo en activo no corriente, reduciendo los excedentes de tesorería provenientes de la financiación, con el objetivo de generar mayores beneficios y superar, con ello, los covenants impuestos en las ratios descritas al comienzo de este punto.

Sin embargo, al incumplir la ratio 1 por un 9%, las condiciones del contrato le impiden a la Empresa 1, S.L. conceder préstamos ni avales, ni invertir en inmovilizado de ningún tipo. Por lo que, claramente queda reflejado que la planificación financiera realizada, al estudiar la necesidad de financiación, fue errónea, al solicitar demasiado importe para cubrir una inversión en un negocio que no genera un beneficio acorde con la envergadura del préstamo.

La única solución es utilizar tesorería para amortizar deuda, reduciendo el importe de los intereses financieros al rebajar el capital vivo por la amortización anticipada, lo que reducirá el denominador de la ratio 2. Por otro lado, deberá cumplir con las condiciones impuestas en el contrato e ir generando ingresos suficientes para poder atender a las obligaciones pendientes de la deuda, lo que, sumado a la retención del beneficio, aumentará el denominador de la ratio 1 en una proporción mayor de lo que disminuye el numerador. Con ello, se reducirían tiempos para conseguir cumplir con las condiciones, liberar las restricciones impuestas, y, poder dedicar sus fondos a ampliar el negocio o invertir en otras empresas.

1.4.2- Análisis de las cláusulas de incumplimiento de los límites recogidos en el contrato

Si una de las dos ratios no cumple los límites establecidos, saltan las cláusulas recogidas en el punto 4.3, que, en resumen, vienen a establecer las siguientes limitaciones:

Análisis de cláusulas			
< 5%	> ó = 5% y < 10%	> ó = 10% y < 15%	> 15%
Obliga a no reducir Fondos Propios (denominador de la ratio a)), facilitando que la ratio se reduzca en un futuro a corto plazo.	Obliga a dedicar el efectivo de bancos, únicamente, al pago del pasivo corriente y a los gastos del ejercicio, prohibiendo cualquier tipo de inversión o concesión de préstamos, con el fin de no comprometer los pagos de intereses y amortización de la deuda.	Limita a la empresa prestataria a reservar todos sus ingresos para amortizar la deuda, puesto que no puede generar un EBITDA suficiente que soporte el pago de los gastos financieros netos de ingresos financieros, sin comprometer la vida del negocio.	El prestamista puede resolver el contrato, al considerar que el prestatario no es solvente, estimando que no podrá devolver la deuda, ni los intereses devengados.

La razón de estas limitaciones radica en que una desviación de más de un 10% en cualquiera de las dos ratios, nos indica que la empresa depende demasiado de deuda externa, ya que no genera flujos de explotación suficientes para hacer frente, con solvencia, a sus obligaciones de deudas (tanto la referente a este contrato, como otras que asuma con el paso de los ejercicios), obligándose a adquirir pasivo bancario a corto plazo para cubrir dichas obligaciones, generando una situación que desembocará en un desequilibrio patrimonial.

2. ASESORAMIENTO PARA LA APERTURA DE UN NUEVO RESTAURANTE

2.1- DECISIÓN ENTRE CREACIÓN DE UNA EMPRESA O ABRIRLO EN UNA DE LAS SOCIEDADES EXISTENTES

Comparamos los siguientes cinco puntos, para determinar cuáles son las ventajas y los inconvenientes de cada opción:

- Responsabilidad de los administradores
- Responsabilidad ante las posibles pérdidas del negocio
- Tributación de resultados (pérdidas) del nuevo proyecto
- Venta posterior del restaurante
- Posibilidad de dedicar el efectivo generado por el nuevo restaurante a nuevos proyectos

2.1.1 - OPCIÓN A. Abrir el restaurante en alguna de las sociedades existentes

Consistiría en crear una segunda rama de negocio con necesidad de financiación externa, generalmente, a través de una ampliación de capital o concesión de préstamos. Para este caso, se nos pide estudiar una financiación mediante aportaciones de las personas jurídicas en las que Don Luis es máximo accionista y administrador.

La empresa elegida para albergar el nuevo restaurante sería la “Empresa 7”. Para determinarlo, acudimos a tres criterios:

1- La relación entre el fondo de maniobra, la ratio de disponibilidad inmediata y el volumen de efectivo.

Veamos estos datos, para cada empresa, en la siguiente tabla:

	EMPRESA 1	EMPRESA 2	EMPRESA 3	EMPRESA 4	EMPRESA 5	EMPRESA 6	EMPRESA 7
FONDO DE MANIOBRA	945.002,00	-208.325,84	890.979,33	76.787,48	76.356,61	149.129,73	20.041,20
RATIO DISPONIBILIDAD INMEDIATA	1,32	0,54	1,93	1,12	1,42	1,60	0,89
VOLUMEN DE EFECTIVO	1.200.000,00	280.729,38	743.328,71	362.059,36	183.878,32	130.412,28	294.403,00

Observamos que, las dos empresas con la mejor relación indicada son la “Empresa 1” y la “Empresa 3”. Sin embargo, como hemos argumentado a lo largo de este informe, la “Empresa 1” está sujeta al cumplimiento de unos límites fijados en el contrato de financiación, los cuales, impiden poder realizar nuevas inversiones a través de esta sociedad. La “Empresa 3” está 100% participada por las Empresas 2 y 4, que son únicamente de restaurantes italianos. Si se venden todos, Don Luis debería comprar las participaciones referentes al nuevo restaurante para no perderlo. Esto provocaría complicaciones en la operación y mayores gastos de tributación para el grupo.

El estudio para cada empresa se encuentra en el ANEXO II – CÁLCULOS PREG. 6

2- Afectación por la venta de empresas de restaurantes italianos.

Teniendo en cuenta la más que posible venta de los restaurantes italianos, tenemos que ubicar el nuevo restaurante en una empresa que no sea participada por socios (empresas) de esta rama del negocio de Don Luis. Observamos en la estructura societaria que, la Empresa 3, está participada al 100% por las empresas 2 y 4, que son únicamente de restaurantes italianos, por lo que, desechamos la opción de abrirlo

en la “Empresa 3”, aunque sea la sociedad con mayores fondos, mejor situación económico-financiera y patrimonial, tal y como queda demostrado en los cálculos anexionados al punto 1 y 3 de este apartado.

3- La situación patrimonial después de asumir las pérdidas de 600.000 euros generadas en el primer ejercicio desde la apertura del nuevo restaurante.

Para todas las sociedades, excepto la “Empresa 3”, asumir estas pérdidas les genera una situación de “causa de disolución”, al ser la cifra de patrimonio neto, después del resultado del ejercicio, menor a $\frac{1}{2}$ del capital social, sin tener en cuenta inversiones previas al nuevo negocio de ninguna de las sociedades del grupo. Sin embargo, la “Empresa 7”, tiene una buena situación patrimonial, que le permitiría salir de la situación de “causa de disolución” con unos fondos relativamente pequeños, según el estudio indicado en el ANEXO I, en poco más de 7.000 euros, por lo que también cumple este punto.

El estudio para cada empresa se encuentra en el ANEXO I – SITUACIÓN PATRIMONIAL EMPRESAS.

Concluimos que, la relación de estos tres puntos, nos obliga a decantarnos por la Empresa 7 para abrir el nuevo restaurante.

La Empresa 7, no tiene la mejor relación de ratios del punto 1, pero tiene exceso de liquidez y buena situación económico-financiera. No es la empresa que mejor puede absorber las pérdidas, como hemos visto en el punto 3. Pero, sí es una empresa al 99,99% participada por la Empresa 1, cuya rama de negocio es 100% de alitas de barbacoa, por lo que, a la hora de vender la rama de restaurantes italianos, no implicaría la venta total o parcial del nuevo restaurante.

Responsabilidad de los administradores

La “Empresa 7”, en la que Don Luis es administrador único, es una Sociedad de Responsabilidad Limitada. Sin embargo, este tipo de sociedad mercantil no evade de las responsabilidades de los administradores, en el supuesto de que éste, genere daños o perjuicios sobre los socios, terceros, o el buen funcionamiento de la empresa. Por ello, según el Texto Refundido de la Ley de Sociedades de Capital, en su Título VI, si el administrador incumple sus responsabilidades y deberes de diligencia y lealtad adheridos al cargo (descritos en dicho título de la Ley de Sociedades de Capital), debe responder personalmente con su patrimonio frente a los socios, acreedores y proveedores.

Ejemplos de acciones con responsabilidad:

- Realizar operaciones financieras arriesgadas o compras de gran importe habiendo incurrido en pérdidas en los últimos ejercicios, generando riesgo de impago a los acreedores y poniendo en una situación delicada la salud económico-financiera de la sociedad.
- No llevanza de la contabilidad o no elaboración de estados financieros para estudiar la situación de la sociedad.
- No solicitud de concurso de acreedores en el caso de insolvencia.

Responsabilidad ante las posibles pérdidas del negocio

El restaurante es una nueva rama de negocio para la empresa elegida, integrado en una sociedad limitada. La responsabilidad de los socios o administradores ante pérdidas se limita al capital aportado, a partir de 3.000 €.

Sin embargo, los administradores tienen responsabilidad solidaria frente a situaciones de adquisición de deuda posterior al entrar, la empresa, en situación de “causa de disolución” y no haber solicitado concurso

de acreedores o disolución judicial, tras la posterior comunicación al resto de socios o junta general en un máximo de dos meses.

Con esta opción, como hemos indicado al principio de este punto, la sociedad tiene una estructura patrimonial que permite asumir las pérdidas generando “causa de disolución”, pero por un importe relativamente pequeño, con una desviación de algo más de 7.000 euros. Además, esta entidad ya tiene una rama actual de negocio que genera beneficios, con lo que el riesgo de desequilibrio económico-financiero se reduce, como mínimo, en un 16,67% (Beneficios anuales por restaurante 100.000 / 600.000 Pérdidas 1er año).

Ventajas fiscales a la inversión

En el caso de que se realizara una ampliación de capital, las ventajas aplicables vienen recogidas en el artículo 21 del Impuesto de Sociedades. Podemos aplicar la exención para las sociedades inversoras sobre los dividendos o participaciones en beneficios de la “Empresa 7” en el caso de que la empresa beneficiaria posea, al menos, el 5% de los fondos propios de la participada.

Lo mismo ocurre si se utilizaran préstamos participativos como medio de inversión, según el mismo artículo, las empresas que formen grupo según el artículo 42 del código de comercio, tendrán los beneficios exentos de tributación en el Impuesto de Sociedades.

Tributación de resultados (pérdidas) del nuevo proyecto

Las pérdidas generadas por el establecimiento, estimadas en 600.000 € durante el primer año, compensarán los beneficios generados por la otra rama de negocio de la empresa, lo que genera un ahorro en el pago del impuesto de sociedades, al reducir la base imponible final, pudiendo llegar incluso a ser negativa, lo que supondría no pagar el impuesto ese ejercicio, generando BINS (Bases imponibles negativas) para compensar en ejercicios posteriores.

Por otro lado, en el modelo 200 del Impuesto de Sociedades para la Empresa 7, está marcada la casilla de “incentivos para entidades de reducida dimensión”, los cuales, no le son aplicables atendiendo a lo recogido en el artículo 101.3 de la LIS, por el cual, la Empresa 7, perteneciente a un grupo de sociedades en el sentido del artículo 42 del código de comercio y con independencia de la obligación de formular cuentas anuales consolidadas, el importe neto de la cifra de negocios se referirá al conjunto de las sociedades del grupo, es decir, que supera el importe de 10 millones de euros en el periodo impositivo inmediato anterior.

Venta posterior del restaurante

La venta posterior supone la descapitalización de la rama de negocio dedicada a este nuevo restaurante. Puede ser por contraprestación no dineraria, mediante la transferencia de acciones de la empresa beneficiaria de la rama de negocio vendida, o, por una cantidad dineraria.

Analizamos dos puntos de vista para la operación de venta: 1- Implicación societaria. 2- Implicación fiscal.

1. Implicación societaria

Se vendería la parte proporcional a esta rama de las participaciones de la Empresa 1 y socios externos. No afecta a otras empresas, porque no se va a realizar una ampliación de capital para asumir las inversiones, no va a haber participaciones cruzadas.

2. Implicación fiscal

La **venta por contraprestación no dineraria** se puede realizar por escisión parcial o segregación del negocio, correspondiente al traspaso del negocio del nuevo restaurante. La decisión entre una y otra forma dependerá de si prefiere recibir acciones (de la sociedad receptora) para el socio *-escisión parcial-* o las mantiene como inmovilizado financiero (participaciones en instrumentos de patrimonio) de la sociedad transmisora de esta rama de actividad *-segregación-*.

Al decidir realizar una de estas operaciones de aportación no dineraria de ramas de actividad, sin ser disuelta la entidad que aporta, obtendrá ventajas fiscales en el **Impuesto de Sociedades** si la operación cumple lo recogido en el artículo 76.2.1ºb) del capítulo VII del título VII de la LIS, como indica en su artículo 81, apartado 1. 1.º *“No se integrarán en la base imponible las rentas que se pongan de manifiesto con ocasión de la atribución de valores de la entidad adquirente a los socios de la entidad transmitente, siempre que sean residentes en territorio español o en el de algún otro Estado miembro de la Unión Europea o en el de cualquier otro Estado siempre que, en este último caso, los valores sean representativos del capital social de una entidad residente en territorio español”.*

Esto es así, si la finalidad no es el fraude o evasión fiscal, tal y como se indica en el artículo 89.2 de la LIS: *“No se aplicará el régimen establecido en el presente capítulo cuando la operación realizada tenga como principal objetivo el fraude o la evasión fiscal. En particular, el régimen no se aplicará cuando la operación no se efectúe por motivos económicos válidos, tales como la reestructuración o la racionalización de las actividades de las entidades que participan en la operación, sino con la mera finalidad de conseguir una ventaja fiscal.”*

Esta modalidad supone para el **IRPF**, según el artículo 46 de esta ley, un incremento en la base del ahorro para el cálculo del impuesto, al generar una ganancia o pérdida patrimonial derivada de una transmisión. En cuanto a las acciones o participaciones recibidas por parte de la sociedad beneficiaria de la escisión parcial, conservarán la fecha de adquisición y el valor que tenían en la sociedad escindida.

No estará sujeto al **ITP** si el negocio se traspasa como unidad de negocio autónoma e independiente.

Por último, esta operación en lo referente al **IVA** será no sujeta si se traspasa una unidad económica autónoma, según lo indicado en el artículo 7. 1º de la LIVA.

En el caso de que la **contraprestación sea únicamente dineraria**, la operación es menos ventajosa, básicamente por la tributación en el Impuesto de Sociedades:

Impuesto de Sociedades. Tributaría como un ingreso o ganancia habitual, por lo que se incluiría en el cálculo de la base imponible del impuesto.

IRPF (si fuera socio persona física): Tributará como ganancia patrimonial, tanto si se traspasa el local siendo propiedad de Don Luis, o el derecho de arrendamiento, en el caso de que no sea propietario.

En cuanto al Impuesto de Transmisiones Patrimoniales (**ITP**), no tributa, en el caso de que se transfiera el negocio como unidad económica independiente. Si se transmite separado, tributará por este impuesto los bienes inmuebles y vehículos.

IVA: 1º- En el caso de un traspaso del local del negocio, estaría sujeta al IVA según la Consulta Vinculante V3691/2016. 2º- El traspaso de un negocio, en el caso de constituir una unidad económica autónoma, es una operación no sujeta según indica el artículo 7. 1º de la Ley del IVA. Si los bienes muebles se separan de la unidad, será una operación sujeta al IVA, y al ITP, los bienes inmuebles.

Posibilidad de dedicar el efectivo generado por el nuevo restaurante a nuevos proyectos

Si se obtienen beneficios, junto al resultado generado por los demás establecimientos de la empresa, hay libertad de destino del efectivo generado, una vez deducidos todas las obligaciones legales, estatutarias y frente a acreedores.

En definitiva, esta vía favorece, a priori, la reinversión del efectivo, ya que, al tener el respaldo del resto del negocio de la sociedad, no tiene que reservar liquidez para hacer frente a las pérdidas generadas en el primer ejercicio.

Debemos tener en cuenta, para comparar con la “opción B” desarrollada en el siguiente punto, que la cifra del capital social de la Empresa 7 se va a mantener en 3.000 euros, no se va a realizar una ampliación de capital, por lo que la dotación de la reserva legal (10% de los beneficios hasta llegar al 20% del capital social) sería igual al de una sociedad S.L. de nueva creación constituida con el capital social mínimo exigido.

En el caso de venta del negocio por contraprestación dineraria, por no cumplir las expectativas, el efectivo adquirido por la operación, podrá reinvertirlo en nuevos negocios o reforzar la inversión entre las empresas de Don Luis.

2.1.2 - OPCIÓN B. Crear una sociedad para abrir el nuevo restaurante:

Responsabilidad de los administradores

Al ser una Sociedad de Responsabilidad Limitada o Sociedad Anónima, aplicamos lo indicado en la “Opción A”.

-Según el Texto Refundido de la Ley de Sociedades de Capital, en su Título VI, si el administrador incumple sus responsabilidades y deberes de diligencia y lealtad adheridos al cargo, debe responder personalmente con su patrimonio frente a los socios, acreedores y proveedores. –

Responsabilidad ante las posibles pérdidas del negocio

La responsabilidad de los socios ante pérdidas se limita al capital aportado, a partir de 3.000 euros. Sin embargo, como señalamos en la “Opción A”, el administrador tendrá responsabilidad social con su patrimonio si se toman nuevas deudas estando en situación de “causa de disolución”, y no haber declarado dicho estado. La probabilidad de incurrir en situación de “causa de disolución” son menores, si se suscribe el capital mínimo exigido por una S.L., que veremos en apartados posteriores. Sin embargo, hay que indicar, que esta opción no tiene otra rama de negocio que amortigüe las pérdidas con ingresos de otros restaurantes o actividades.

Ventajas fiscales a la inversión

Se aplicaría exactamente lo mismo que para la opción “A”. Para aquellas empresas que finalmente sean socios y participen en la suscripción del capital, las ventajas aplicables vienen recogidas en el artículo 21 del Impuesto de Sociedades. Podemos aplicar la exención para las sociedades inversoras sobre los dividendos o participaciones en beneficios de la “Nueva Empresa” en el caso de que la empresa beneficiaria posea, al menos, el 5% de los fondos propios de la participada.

Lo mismo ocurre si se utilizaran préstamos participativos como medio de inversión, según el mismo artículo, las empresas que formen grupo según el artículo 42 del código de comercio, tendrán los beneficios exentos de tributación en el Impuesto de Sociedades.

Y, por último, en el caso de socios personas físicas, en el artículo 68.1 de la Ley de IRPF, se recoge una deducción del 30% por inversión en empresas de nueva creación (sean S.A o S.L). En concreto, indica lo siguiente: *“Los contribuyentes podrán deducirse el 30 por ciento de las cantidades satisfechas en el período de que se trate por la suscripción de acciones o participaciones en empresas de nueva o reciente creación cuando se cumpla lo dispuesto en los números 2.º y 3.º de este apartado, pudiendo, además de la aportación temporal al capital, aportar sus conocimientos empresariales o profesionales adecuados para el desarrollo de la entidad en la que invierten en los términos que establezca el acuerdo de inversión entre el contribuyente y la entidad.”*

Tributación de resultados (pérdidas) del nuevo proyecto

A diferencia de la “Opción A”, cuyas pérdidas se compensarían, en parte, con los beneficios de la otra rama de negocio de la “Empresa 7”, la “Opción B”, al obtener pérdidas por 600.000 euros derivados de los gastos iniciales y de publicidad en el primer año, no paga impuesto de sociedades y se podrá reservar más importe de base imponible negativa que la “Opción A”, para compensar con las rentas positivas de los periodos impositivos siguientes (sin límite de tiempo).

Tenemos que destacar que, aunque sea una empresa de nueva creación, la Ley del Impuesto de Sociedades en su artículo 29.1 tanto apartado a) como b), no permite disfrutar de las ventajas fiscales inherentes a estas sociedades, al ser una empresa perteneciente a un grupo de empresas según los términos del artículo 42 del Código de Comercio, y ser su actividad, realizada con anterioridad por las otras sociedades del grupo. Es decir, no disfrutará de aquellas ventajas fiscales basadas en tributar por el IS durante los primeros 2 años con Base Imponible positiva al tipo reducido del 15%, y, a partir del tercero, subir al 25% (general).

Por otro lado, al igual que en la “Opción A”, no se puede aplicar las ventajas fiscales sobre las entidades de reducida dimensión según el artículo 101.3 de la LIS.

Venta posterior del restaurante

Al igual que vimos en la Opción A, analizamos dos puntos de vista para la operación de venta: 1- Implicación societaria. 2- Implicación fiscal.

1. Implicación societaria

Dependiendo de las formas jurídicas de inversión, podrá generar implicaciones a la hora de vender el nuevo restaurante. Habría que definir qué sociedades van a ser los socios de la nueva empresa, mediante la participación en el capital social de todas las sociedades que van a transferir fondos. En el momento de la venta, la contraprestación recibida deberá ser distribuida según la participación de cada uno, lo que complica la operación y obligaría a tributar a todas las sociedades por esta operación. Si por el contrario, la mayoría de éstas realiza préstamos como medio de inversión, no serán socios, provocando que la operación societaria de venta sea más simple y la tributación recaiga en menos sociedades.

2. Implicación fiscal

La venta o traspaso de la sociedad será total, en contraposición a la opción “A”, en la que se podría realizar una segregación o escisión parcial, lo que supondrá una tributación diferente. En el **Impuesto de Sociedades** se recogerá como un ingreso o pérdida del ejercicio para el antiguo socio y, si éste es persona física, en el **IRPF** (según el art. 33.1 de la Ley de IRPF) como ganancia patrimonial de los socios, que se calculará deduciendo del importe del traspaso el valor neto de los bienes y derechos entregados en la operación. Para establecer los importes en el cálculo, debemos acudir a los artículos 34 y 35 de esta ley.

Tributación del IVA:

- 1º En el caso de un traspaso del local del negocio, estaría sujeta al IVA según la Consulta Vinculante V3691/2016.
- 2º El traspaso de un negocio, en el caso de constituir una unidad económica autónoma, es una operación no sujeta según indica el artículo 7. 1º de la Ley del IVA. Si los bienes muebles se separan de la unidad, será una operación sujeta al IVA, y al ITP, los bienes inmuebles.

Posibilidad de dedicar el efectivo generado por el nuevo restaurante a nuevos proyectos

El efectivo generado, en el primer año, deberá reservarse para afrontar las pérdidas de este ejercicio. Una vez conseguida la dinámica esperada de beneficios, se podrá transferir liquidez a nuevas aperturas de negocios o la inversión en otras empresas de Don Luis.

En este punto, la creación de una nueva empresa tiene una clara desventaja con respecto a la opción "A", debido a que la única vía de ingresos de la "Nueva Empresa, S.L" es un único restaurante.

En el caso de venta del negocio, por no cumplir las expectativas, el efectivo adquirido por la operación, podrá reinvertirlos en nuevos negocios o reforzar la inversión entre las empresas de Don Luis.

2.1.3 – Decisión final

Una vez analizados los puntos indicados en cada opción, elaboramos un cuadro resumen sobre la que consideramos más recomendable para implementar.

CUADRO DE DECISIÓN		
Puntos de decisión	"OPCIÓN A"	"OPCIÓN B"
1 - RESPONSABILIDAD DE LOS ADMINISTRADORES	X	
2 - RESPONSABILIDAD ANTE LAS POSIBLES PÉRDIDAS DEL NEGOCIO	X	
3 - VENTAJAS FISCALES A LA INVERSIÓN	X	X
4 - TRIBUTACIÓN DE Rºs/ PÉRDIDAS DEL NUEVO PROYECTO		X
5 - VENTA POSTERIOR DEL RESTAURANTE	X	
6 - POSIBILIDAD DE DEDICAR EL EFECTIVO GENERADO POR EL NUEVO RESTAURANTE A NUEVOS PROYECTOS	X	

Observaciones:

Punto 1: Ambas opciones requieren las mismas responsabilidades para el administrador de la sociedad mercantil. La posibilidad de entrar en "causa de disolución" es similar desde el punto de vista del capital social, las dos opciones tendrían el mismo (3.000 euros), el mínimo obligatorio para las S.L. Sin embargo, a priori, la opción "A" es más ventajosa, por disponer de reservas voluntarias y prima de emisión con cifras importantes en los fondos propios, que permite soportar las pérdidas del primer año sin necesidad de requerir una nueva inyección de dinero para no incurrir en causa de disolución.

Punto 2: Las dos opciones suponen abrir el nuevo restaurante bajo la modalidad de sociedad de responsabilidad limitada. Por tanto, la responsabilidad frente a las pérdidas se limita al capital aportado por cada socio.

Sin embargo, la opción “A” es más ventajosa, porque las pérdidas estimadas de 600.000 euros en el primer año de actividad, serán compensadas, en parte, con la otra rama de negocio, que, según la información suministrada, cada restaurante genera unos beneficios antes de impuestos de 100.000 euros anuales, más los beneficios recibidos de otras actividades, más la posibilidad de dedicar liquidez del exceso de tesorería disponible. Por lo que, ante la dificultad de que el restaurante no remonte esas pérdidas y tenga que cerrar, la opción “A” reduce el riesgo de impago a acreedores y, por ende, el riesgo de perder el capital invertido por cada socio.

Punto 3: Ambas opciones permiten disfrutar de las ventajas del artículo 21 de la Ley del Impuesto de Sociedades, las cuales, fueron descritas en el análisis de este punto en cada opción.

Destacamos, en la opción “B”, las deducciones del 30% en las cuotas del IRPF a la hora de invertir en una nueva empresa, que podrían disfrutar los socios en forma de persona física. Sin embargo, no lo consideramos significativo a la hora de decantarnos por una u otra opción, ya que, si se creara finalmente una nueva empresa, proponemos que los socios deberán ser las sociedades del grupo, puesto que intentamos no acudir, en la medida de lo posible, a los ahorros de Don Luis.

Punto 4: Podemos analizar este punto desde dos puntos de vista:

- 1) Desde el punto de vista del ahorro global para el grupo de sociedades, la opción “B” es más ventajosa, al tener una base imponible negativa, al final del primer ejercicio, de mayor importe que “A”, lo que implica obtener unas BINS mayores para aplicar y descontar en futuros ejercicios. Esto es debido a que la “Nueva Empresa” no tiene el respaldo de los beneficios generados por otra rama de negocio, como si ocurriría en la “Empresa 7”.
- 2) Desde el punto de vista de la sociedad, es más ventajoso para la “Empresa 7”, al ahorrarse en el primer ejercicio la tributación por los beneficios de su rama de negocio actual, al ser compensados con las pérdidas de 600.000 euros.

Como estamos buscando la mayor eficiencia y el mayor ahorro para Don Luis, optamos por decantarnos por el punto de vista global, a nivel de grupo, y optar por la opción “B”.

Punto 5: Dependerá de los socios que se constituyan en la “Nueva Empresa” (opción “B”), ya que, tras una venta, las contraprestaciones recibidas deberán tributar por parte de cada socio beneficiario. Sí hay más de un socio, la operación sería más costosa para el grupo que si se realiza desde la “Empresa 7” (opción “A”), porque sólo tributaría ésta. Sabemos de la idea de vender los restaurantes italianos, lo que nos obliga a descartar como socios de la nueva empresa a las sociedades 2, 3, 4 y 5. Por tanto, en el caso de constituirse una nueva sociedad, lo más óptimo sería que colgara de la 6 o la 7, ya que, la empresa 1 no puede acometer inversiones por las restricciones del contrato de préstamo analizadas al principio de este documento.

Ante la duda de si la nueva empresa que se constituyera dependiera de una o dos sociedades del grupo (6 ó 7), recomendamos, para este punto, la opción “A”.

Punto 6: En esta parte, sin duda, la “Opción A” es más recomendable, al menos, en los primeros años, ya que la “Empresa 7” tendrá bastante más liquidez para hacer frente a las pérdidas generadas y, por ende, dedicar el efectivo generado por la nueva apertura a nuevas inversiones o proyectos.

Decisión final:

Opción “A”

Ofrece mayor respaldo ante las pérdidas por poseer, previamente a la inversión, recursos financieros propios, y, tener más capacidad de generar liquidez mediante otra rama de negocio.

Fiscalmente ninguna de las dos opciones ofrece ahorros significativos. Además, aunque son pocos significativos, habría que sumar los costes de creación de una nueva empresa, entre 500 y 1.000 euros.

2.2- CREACIÓN DE NUEVA EMPRESA: TIPO DE SOCIEDAD, CANTIDADES A APORTAR Y SOCIOS

Partimos de que nuestra recomendación es no crear una nueva sociedad, según el razonamiento realizado anteriormente. Pero, en el caso de que se decida crear una sociedad, vamos a analizar qué tipo de sociedad es más ventajosa para este negocio, cuánta liquidez podría aportar cada empresa del grupo, y, qué entidades adquirirían las participaciones en el capital social de la nueva empresa.

2.2.1 – Tipo de sociedad

Las sociedades de capital según el TRLSC pueden ser de 3 tipos: Sociedad anónima (S.A.), Sociedad de responsabilidad limitada (S.L.) y la sociedad comanditaria por acciones. Descartando la última, por no asimilarse su naturaleza con el negocio a desarrollar en nuestro caso, nos quedaremos con las otras dos opciones S.A y S.L.

Aunque no considero aplicable a este supuesto, debemos señalar la existencia de la Comunidad de Bienes, que es una asociación de personas físicas con la finalidad de gestionar y/o administrar un patrimonio común para desarrollar un negocio conjunto.

Presentamos brevemente las dos opciones de sociedades mercantiles aplicables a este supuesto:

- S.A. Es una sociedad dividida en acciones, el capital no podrá ser inferior a 60.000 euros, deberá estar totalmente suscrito y desembolsado en 1/4 parte antes de su constitución. La responsabilidad se limita al capital y bienes en posesión de la empresa, los socios no responden con su patrimonio personal. Las acciones son fácilmente transmisibles y pueden cotizar en un mercado bursátil. Está diseñada para grandes empresas, los costes de constitución y mantenimiento son más altos que la S.L.

- S.L. Es una sociedad dividida en participaciones sociales, el capital no podrá ser inferior a 3.000 euros y deberá estar totalmente asumido y desembolsado por los socios. La responsabilidad de los socios se limita al capital aportado, y, el número de socios es ilimitado. Los costes de constitución son relativamente bajos. Presenta dificultades para que las participaciones puedan ser transmitidas y, no puede cotizar en bolsa.

Ambas deben presentar Impuesto de Sociedades e IVA.

Elección entre las dos anteriores: S.L.

Razones:

- 1- La aportación mínima inicial obligatoria para constituir una S.L. es 20 veces menor que una S.A., aunque exista la obligación de desembolsarlo al completo en el momento de su constitución. Esto es esencial para que, una vez transcurra el primer ejercicio con pérdidas, éstas no provoquen la situación de "causa de disolución", al generar un importe total del patrimonio neto menor a 1/2 de la cifra del capital social.
- 2- Los trámites y costes de creación son más simples y menos costosos que la S.A.

- 3- Es una forma de sociedad de capital pensada para pymes, debido a su flexibilidad, por lo que se adapta perfectamente a la creación de un negocio de hostelería, enfocado a la explotación de un restaurante.

2.2.2.- Cantidades a aportar

Las aportaciones serían dinerarias, debido a que, por falta de información, no se identifica ningún bien o derecho susceptible de valoración económica que pueda ser tratado como aportación social.

Según los datos facilitados, los restaurantes hacen frente a sus deudas, en prácticamente su totalidad, mediante los cobros diarios, sólo requieren una tesorería operativa de unos 10.000 euros para pequeños pagos. Por lo que, utilizaremos el máximo de fondos posibles de cada empresa del grupo para hacer frente a la inversión, mediante el apoyo del siguiente estudio:

Elaboramos un cuadro que nos permite comprobar la situación económico-financiera y la liquidez de cada sociedad, mediante la obtención de las siguientes magnitudes, extraídas de los datos de los balances de cada empresa:

	EMPRESA 1	EMPRESA 2	EMPRESA 3	EMPRESA 4	EMPRESA 5	EMPRESA 6	EMPRESA 7
NOF	595.002,00	156.574,16	493.028,35	76.787,48	76.356,61	74.129,73	20.124,66
FONDO DE MANIOBRA	945.002,00	-208.325,84	890.979,33	76.787,48	76.356,61	149.129,73	20.041,20
RATIO DISPONIBILIDAD INMEDIATA	1,32	0,54	1,93	1,12	1,42	1,60	0,89
NOF - FM	-350.000,00	364.900,00	-397.950,98	0,00	0,00	-75.000,00	83,46
	<i>Superávit</i>	<i>Déficit</i>	<i>Superávit</i>	<i>Equilibrio</i>	<i>Equilibrio</i>	<i>Superávit</i>	<i>Déficit</i>

A partir de estos datos, utilizando los cálculos de la hoja de cálculo adjunta (*ANEXO II – Cálculos pregunta 6*), podremos estudiar las cantidades que puede aportar cada sociedad al nuevo proyecto, sin desfavorecer el equilibrio financiero individual, realizando el siguiente razonamiento, a través de los ajustes explicados a continuación:

- 1) Agregamos dos columnas nuevas en los balances de cada sociedad, una para "Ajustes" y otra para "Total", que es la agregación de los importes iniciales más los ajustes.
- 2) Partiendo de los importes mostrados en los balances, lo primero es tomar el importe del pasivo corriente y, restarle el importe del activo corriente, para saber cuánta cantidad de liquidez sobra, una vez cubiertas las obligaciones a corto plazo.
- 3) Al resultado anterior, le sumamos 10.000 euros, como reserva en tesorería para imprevistos o pequeños pagos, según indicaciones.
- 4) El importe de la suma de los dos puntos anteriores se lo restamos a la partida de efectivo y, se lo sumamos al activo no corriente, como inmovilizado financiero, en la columna de "ajustes" adicionada en el balance. La idea es utilizar el exceso de tesorería para realizar inversiones a largo plazo en el nuevo restaurante.
- 5) Una vez obtenidos los nuevos importes de la columna "Total", volvemos a elaborar el mismo cuadro inicial, pero esta vez con los nuevos datos de esta columna. Con ello, veremos si los ajustes

realizados producen efectos negativos en el Fondo de Maniobra o en las Necesidades Operativas de Fondos:

	EMPRESA 1	EMPRESA 2	EMPRESA 3	EMPRESA 4	EMPRESA 5	EMPRESA 6	EMPRESA 7
NOF		-114.155,22	-240.300,36	10.000,00	10.000,00	-46.282,55	10.083,46
FONDO DE MANIOBRA		-479.055,22	157.650,62	10.000,00	10.000,00	28.717,45	10.000,00
RATIO DISPONIBILIDAD INMEDIATA		0,02	0,69	0,92	0,91	0,66	0,86
NOF - FM		364.900,00	-397.950,98	0,00	0,00	-75.000,00	83,46

Se puede observar que las empresas 1 y 2 no pueden asumir ninguna inversión. En el caso de la primera, se debe a lo que hemos argumentado a lo largo de este documento, debido a las restricciones establecidas en el contrato de financiación. Mientras la segunda, se encuentra en una situación financiera delicada, debe hacer frente a las deudas bancarias a c/p y no descuidar el desequilibrio mostrado por el FM. Lo más óptimo sería permitirle sanear su balance.

El resto de empresas presentan buenos datos de equilibrio, incluso superávit. En los casos de las empresas 3 y 6, disponen de IFT (Inversiones Financieras Temporales = activos cuasi líquidos) con las que pueden hacer frente a los pagos a corto plazo, permitiendo dedicar más tesorería a la nueva inversión.

Finalmente, el cuadro resumen de las aportaciones por cada empresa del grupo es el siguiente:

Participante	Aportación
Empresa 3	733.328,71
Empresa 4	66.787,48
Empresa 5	66.356,61
Empresa 6	120.412,28
Empresa 7	10.041,20
Fondos Don Luis a Empresa 4	3.073,72
TOTAL	1.000.000,00

Se produce la necesidad de que, para llegar a conseguir la cifra de 1.000.000 de euros, Don Luis tenga que verse obligado a aportar la cantidad de 3.073,72 euros de sus ahorros personales, transfiriéndolos a la Empresa 4, por ser la única sociedad en la que es socio mayoritario como persona física y, puede realizar aportaciones sin necesidad de comprar participaciones de la nueva empresa.

2.2.3- Socios

Sabemos que Don Luis quiere vender el negocio de los restaurantes italianos en su totalidad, provocando con ello, la venta obligada de las empresas 2,4 y 5 íntegramente, y, la empresa 3 al depender de las empresas 2 y 4 (y tener además, parte de su negocio de esta rama). Esto, implica que la nueva empresa no podría colgar de sociedades con la rama de restaurantes italianos, puesto que, al ser de alitas de pollo, Don Luis no tiene intención de deshacerse de este nuevo restaurante. Si las empresas indicadas de restaurantes italianos fueran socios, participando en el capital de la "Nueva Empresa", provocaría automáticamente la venta de las participaciones de estas empresas en la nueva sociedad, en el momento de la operación de venta de los restaurantes italianos. Para evitar esta situación generada por constituir participaciones cruzadas (escenario en el que todas las empresas que transfieran fondos, se convertirían en socios), recomendamos que participen en el capital las empresas 6 y 7, que son aquéllas que no albergan negocios de restaurantes italianos.

Partiendo de la premisa anterior, sólo deberían suscribir capital las empresas 6 y 7. Presentamos el siguiente cuadro con los porcentajes calculados en el *Anexo III - % de Participaciones*:

Socio	Valor de la participación	% de participación
Empresa 6	2.769,09	92,30%
Empresa 7	230,91	7,70%
TOTAL	3.000,00	100%

El capital social a constituir debe ser como mínimo de 3.000 euros, que deberá ser suscrito y desembolsado en el momento de la constitución. Los porcentajes y cantidades aportadas como capital social son proporcionales a la aportación final que transferirían estas dos sociedades.

Para evitar incurrir en causa de disolución, en la medida de lo posible, la cifra del capital social deberá mantenerse en 3.000 euros, siendo el resto del montante aportado por los socios, transferido mediante otras formas jurídicas, tales como la prima de emisión o aportaciones de los socios.

2.3- TRANSFERENCIA DE FONDOS: FORMA MERCANTIL, REQUISITOS LEGALES Y CONTABLES.

2.3.1- Forma mercantil

En relación a este punto, las formas mercantiles que se puede utilizar serían: Ampliación de capital, aportaciones de socios o prima de emisión y préstamos participativos. Vamos a proceder a determinar cuál de ellas recomendamos optar, según la opción elegida.

Opción "A": Montar el nuevo restaurante en la Empresa 7.

Es la opción que hemos recomendado según el argumento descrito a lo largo de este documento. Como hemos indicado, la venta de los restaurantes italianos supone un aspecto muy relevante a la hora de decidir la forma jurídica de transferencias de fondos de cada una de las empresas del grupo. Por ello, realizamos un análisis individual de cada uno de estos instrumentos:

Ampliación de capital: La descartamos, ya hemos indicado que, para evitar incurrir en una situación de “causa de disolución” (Valor del patrimonio neto menor a $\frac{1}{2}$ del capital social), el importe del capital social deberá mantenerse estático. Por ello, para esta opción no es recomendable por dos motivos:

- 1- No interesa incrementar el capital social por encima de la cifra actual que coincide con el mínimo obligatorio para una S.L. La finalidad es no comprometer el patrimonio del administrador por tener responsabilidades al incurrir en causa de disolución.
- 2- No interesa que ninguna empresa con negocios de restaurantes italianos tengan participaciones en la Empresa 7, ya que van a ser vendidas, causando una desmembración de esta sociedad en el momento de la venta, que, en un principio es 100% de restaurantes de alitas de pollo, y además, Don Luis no quiere venderla. La única que podría participar es la Empresa 6, de la misma rama, pero por el punto 1 indicado, mejor decantarse por otra forma jurídica.

Aportaciones de socios o prima de emisión: Son dos instrumentos diferentes, pero con el mismo efecto mercantil y contable. Ambas también son descartadas para esta opción. La Empresa 1, con el 99,99% de participación, no puede realizar inversiones, ni conceder préstamos por las restricciones impuestas en el contrato de préstamo con el acreedor financiero.

Préstamos participativos: Son los instrumentos que recomendamos para el 100% de las transferencias de fondos procedentes del resto de empresas del grupo, debido a las limitaciones indicadas para el resto de formas mercantiles.

Este tipo de préstamos suelen ser utilizados por las empresas más grandes para financiar a las más pequeñas dentro de un grupo de empresas, según los requisitos del artículo 42 del Código de Comercio. Consisten en un funcionamiento similar al de un préstamo convencional, pero con algunas particularidades. Lo más importante es que, se puede establecer un tipo de interés mínimo legal (actualmente un 3%), las obligaciones por parte del prestatario sobre estos tienen carácter secundario con respecto a otros pagos (proveedores, acreedores, impuestos, etc...) y sólo se sitúan por delante de las obligaciones con los socios. En situación de liquidación o causa de disolución, los préstamos participativos forman parte de los fondos propios de la empresa, dando un alivio a la empresa beneficiaria para revertir esta situación.

En el momento de la venta de los restaurantes italianos, los préstamos participativos serían devueltos, según su amortización y no complicaría la operación al no existir participaciones cruzadas

Para ver de una forma más clara las aportaciones de cada empresa y su forma mercantil, adjuntamos el siguiente cuadro (cálculos realizados en el ANEXO II):

Origen	Destino	Importe	Forma Jurídica	
			Préstamos participativos	Aportaciones de socios
Empresa 1, S.L.	Empresa 7, S.L.	-	-	-
Empresa 2, S.L.	Empresa 7, S.L.	-	-	-
Empresa 3, S.L.	Empresa 7, S.L.	733.328,71	733.328,71	-
Empresa 4, S.L.	Empresa 7, S.L.	69.861,20	69.861,20	-
Fondos previos		66.787,48		
Don Luis	Empresa 4, S.L.	3.073,72		3.073,72
Empresa 5, S.L.	Empresa 7, S.L.	66.356,61	66.356,61	-
Empresa 6, S.L.	Empresa 7, S.L.	120.412,28	120.412,28	-
TOTAL		989.958,80	989.958,80	-

Vemos un total de 989.958,80 que junto a la liquidez que dispone la Empresa 7, se conseguiría el millón de euros necesario para la inversión inicial. Como ya indicamos en el apartado 2.2.2. de este documento, surge la necesidad de que Don Luis transfiera un total 3.073,72 euros a la Empresa 4 para cubrir dicha inversión.

2.3.2- Requisitos legales e implicaciones fiscales

Al optar por la forma mercantil de préstamos participativos, las empresas deben cumplir con los requisitos legales inherentes a estos. Sobre todo, para el tipo interés aplicado por el préstamo que debe tener, como mínimo, una parte fija, al tipo de interés legal vigente del 3% y, opcionalmente, una parte variable, que dependa de los resultados de la empresa beneficiaria.

Es necesario destacar que si el prestatario procede a amortizar anticipadamente el préstamo, se deberá compensar por la misma cuantía sobre los fondos propios.

Fuente para justificar el tipo de interés legal:

<https://cliente bancario.bde.es/pcb/es/menu-horizontal/actualidadeducac/actualidad/temasinteres/interes-legal-del-dinero-para-el-ano-2020.html>

Implicaciones fiscales

Entidad prestataria: El artículo 15 de la Ley del Impuesto de Sociedades, en su apartado a), nos indica que los gastos no serán deducibles si representan una retribución de los fondos propios. Según esta premisa, considera que la entidad prestataria no podrá deducir en su base imponible, el gasto financiero derivado de los intereses aplicados a los préstamos participativos, otorgados por entidades que formen parte del mismo grupo de sociedades que cumplan los requisitos del artículo 42 del Código de Comercio, con independencia de la residencia y la obligación de consolidar las cuentas anuales.

Entidad prestamista: Se consideran exentos los beneficios generados por el cobro de intereses de préstamos participativos. Así lo recoge el artículo 21.2 de la Ley del Impuesto de Sociedades en su apartado 2º: “Tendrán la consideración de dividendos o participaciones en beneficios exentos las retribuciones correspondientes a préstamos participativos otorgados por entidades que formen parte del mismo grupo de sociedades según los criterios establecidos en el artículo 42 del Código de Comercio, con independencia de la residencia y de la obligación de formular cuentas anuales consolidadas, salvo que generen un gasto

fiscalmente deducible en la entidad pagadora”. Por tanto, se aplica el mismo régimen que a los dividendos, lo que supone una ventaja fiscal para el grupo de sociedades.

2.3.3- Requisitos contables

Entidad prestataria: Los préstamos participativos forman parte del pasivo no corriente (cuentas subgrupo 163), es decir, se constituye como deuda a largo plazo con empresas vinculadas y, sólo en situaciones de reducción de capital, causa de disolución o liquidación de la sociedad se incluirían como parte del patrimonio neto. Como he indicado en el punto anterior, los gastos financieros derivados del devengo de los intereses se imputarán contra resultado del ejercicio, pero no serán deducibles, por lo que no se podrán incluir como un gasto ordinario, al no derivarse de la actividad ordinaria de la empresa, sino de retribuciones de fondos propios.

Entidad prestamista: Forman parte del inmovilizado financiero en el activo no corriente. Se sitúan en el mismo grupo de cuentas que los préstamos convencionales a empresas del grupo (cuentas subgrupo 242). Los ingresos generados por el devengo de los intereses del préstamo, son contabilizados pero están exentos de tributación.

2.3.4- Análisis rápido de la Opción “B”: Montar el nuevo restaurante en una empresa nueva.

Por no recomendar esta opción, vamos a realizar un análisis más breve, sin realizar la estructura anterior aplicada para la opción “A”, ni detenernos en conceptos ya definidos en este punto.

Las formas jurídicas elegidas para esta opción son las tres indicadas para la “A”. La participación en el capital para la suscripción y desembolso del capital social necesario para constituir la S.L. será aportada por las empresa 6 y 7, según el razonamiento sobre la venta del negocio de restaurantes italianos, que hemos realizado anteriormente a lo largo de este documento. Las aportaciones de los socios, serán proporcionales a la participación en el capital, sino tendrá consideración de donación (según la resolución de 5 de marzo de 2019 del ICAC, en su artículo 9.2) la cantidad que exceda de dicha proporción, y, hará tributar a la nueva empresa por dicho importe.

Por último, también se utilizarían los préstamos participativos para la transferencia de fondos de las empresas 3, 4, 5, que como ya sabemos, van a ser vendidas por Don Luis, por ser negocios de restaurantes italianos. Con esta decisión, se favorecería la operación societaria de venta, no obligando a recomprar participaciones para no perder la posesión de la nueva empresa.

Para ver de una forma más clara las aportaciones de cada empresa y su forma mercantil, adjuntamos el siguiente cuadro (cálculos realizados en el ANEXO II):

Origen	Destino	Importe	Forma Jurídica		
			Préstamos participativos	Participación en capital social	Aportaciones de socios
Empresa 1, S.L.	Nueva Empresa, S.L.	-	-	-	-
Empresa 2, S.L.	Nueva Empresa, S.L.	-	-	-	-
Empresa 3, S.L.	Nueva Empresa, S.L.	733.328,71	733.328,71	-	-
Empresa 4, S.L.	Nueva Empresa, S.L.	69.861,20	69.861,20	-	-
Fondos previos		69.861,20			
Don Luis	Empresa 4, S.L.	3.073,72		-	3.073,72
Empresa 5, S.L.	Nueva Empresa, S.L.	66.356,61	66.356,61	-	-
Empresa 6, S.L.	Nueva Empresa, S.L.	120.412,28		2.769,09	117.643,19
Empresa 7, S.L.	Nueva Empresa, S.L.	10.041,20		230,91	9.810,29
	TOTAL	1.000.000,00	869.546,52	3.000,00	127.453,48

El capital social debe constituirse con la menor cifra posible, con el objetivo de evitar riesgos al administrador de la empresa (Don Luis), ya que las pérdidas de 600.000 euros estimadas para el primer ejercicio podrían provocar que la cifra de patrimonio neto fuera inferior al 50% del capital social, lo que provocaría incurrir en causa de disolución. Por ello, la empresa 6 y 7, realizarían una aportación de socios por el resto de fondos que van a transferir.

Contablemente, las aportaciones de socios suponen un instrumento que permite aumentar el patrimonio neto de la entidad receptora, sin tener que realizar una ampliación de capital. La cuenta contable asignada es la 118, que pertenece al subgrupo 11 de cuentas contables “Reservas y otros instrumentos de patrimonio”, dentro la financiación básica. Previenen el desequilibrio patrimonial causado por resultados negativos de gran envergadura, como ya hemos comentado anteriormente.

En cuanto al capital social, requiere que la Nueva Empresa, S.L. emita participaciones por el valor nominal que estime oportuno hasta llegar a los 3.000 euros suscritos y desembolsados por los socios. Esta partida se sitúa como financiación básica en la cuenta 100 y es necesaria para poder constituir la S.L. Posteriormente, se utilizará en el estudio del equilibrio patrimonial, ya mencionado a lo largo de este documento.

Para la entidad emisora, se imputará a la cuenta 240 “Participaciones a largo plazo en partes vinculadas” la parte transferida por cada socio como capital social de la nueva empresa, lo que supone una inversión en inmovilizado financiero.

Por el importe que se destina a aportaciones de los socios, no existe contraprestación, ni es reintegrable, por lo que no tiene efectos contables en la empresa aportante. Si fuera reintegrable, este concepto se incluiría dentro del concepto de instrumentos financieros (préstamos).

Por último, para el caso de los préstamos participativos, las implicaciones contables son idénticas a las razonadas en el punto 2.3.3.

3. ASESORAMIENTO PARA LA VENTA DE RESTAURANTES ITALIANOS

3.1- VENTA SEGÚN LA ESTRUCTURA SOCIETARIA ACTUAL Y SU IMPLICACIÓN TRIBUTARIA

3.1.1 – Implicaciones societarias

La venta de los negocios italianos perjudica mucho al grupo de sociedades gracias a la estructura societaria actual. Como ya hemos mencionado a lo largo de todo este informe, vender el 100% de las participaciones de esta rama, implica vender el total de las empresas 2, 4 y 5 directamente, y, el total de la empresa 3 indirectamente, por estar participada al 100% por las primeras, independientemente de que esta sociedad tenga la mitad del negocio dedicado a la rama de alitas de barbacoa.

Siguiendo este razonamiento, Don Luis se encuentra con restricciones a la hora de utilizar los recursos disponibles procedentes de las empresas del todo el grupo, principalmente, para realizar inversiones en nuevos negocios, como hemos visto en los puntos anteriores. Por ello, sólo podrán participar en la creación de nuevas sociedades, como socios, las empresas de la rama de alitas de barbacoa, ya que, si participan las empresas de la rama de restaurantes italianos, Don Luis deberá recomprar la parte que le interese conservar de cada sociedad vendida. Es decir, lo que ocurre, precisamente, con la Empresa 3 y su 50% del negocio dedicado a la rama que quiere mantener.

Por esto, hemos recomendado la utilización de préstamos participativos en la inversión del nuevo restaurante, siendo la forma más eficiente de drenar liquidez desde las empresas que pertenecen a la rama susceptible de venta. Con ello, evitamos la existencia de participaciones cruzadas entre las dos ramas de negocio y, por ende, los gastos innecesarios por la recompra de acciones, que se asumirían, si alguno de los nuevos negocios colgara de alguna de las sociedades que van a ser vendidas.

3.1.2 – Implicaciones tributarias

En la venta, como he indicado anteriormente, el grupo de empresas, o Don Luis como persona física, intentará recomprar las participaciones correspondientes al 50% de la Empresa 3 dedicado a la rama de alitas de barbacoa, que sí les interesa mantener.

Lo mismo ocurriría si, al contrario de nuestras indicaciones, se optara por que las empresas de la rama de restaurantes italianos compraran participaciones de nuevos negocios, para transferir liquidez, en vez de optar por la utilización de préstamos participativos.

En cualquiera de estos dos casos, siendo el primero inevitable, la venta de la rama de restaurantes italianos genera mayores gastos de gestión, inherentes a la operación de venta por un lado, y, a la compra de las participaciones que son propiedad de las empresas 2 y 4 referentes al negocio de alitas de la empresa 3, por otro. En cuanto a tributación, afectaría del siguiente modo:

IRPF: Al ser el 100% de las participaciones de las empresas de la rama de restaurantes italianos propiedad de Don Luis, Doña Blanca y otros socios (no se informa si son personas físicas o jurídicas), la operación de venta tributa por el IRPF (según el art. 33.1 de la Ley de IRPF) como ganancia patrimonial de los socios, que se calculará deduciendo del importe del traspaso el valor neto de los bienes y derechos entregados en la operación. Para establecer los importes en el cálculo, debemos acudir a los artículos 34 y 35 de esta ley.

Por culpa de la venta obligatoria del total de las participaciones de las empresas 2, 4 y 5, les obliga a deshacerse de la parte de alitas de barbacoa de la Empresa 3 (o también, en el caso de optar por que éstas empresas, o la propia Empresa 3, hubieran comprado participaciones del nuevo restaurante, haciendo caso omiso de nuestras indicaciones sobre la utilización de préstamos participativos. Tendrían que traspasar, obligatoriamente, la parte que posean de este nuevo negocio), lo que supone una mayor tributación de este

impuesto, por haber mayor número de participaciones que en el caso de la venta exclusiva de restaurantes italianos.

Por otro lado, si a Don Luis y, al grupo de sociedades, le interesa recuperar esas participaciones vendidas de alitas de barbacoa, tendrá que volver a comprarlas, ya sea por su parte o por alguna/s de la/s empresa/s del grupo. Esto supondría, como he indicado, gastos inherentes a la transacción (costes de notarios, de traspaso de titularidad, etc...), sumado al pago del Impuesto de Transmisiones Patrimoniales (ITP), que estará exento del pago, si en la operación se traspasan las participaciones como unidad de negocio autónoma e independiente. Es decir, el local del restaurante debe estar afecto a la actividad de la sociedad, formando un conjunto. No pagará IVA, en el caso de que no esté aparejado un solar sin edificar no afecto a la actividad, que suponga más del 50% del activo de la sociedad de las participaciones compradas.

En conclusión, se deberán asumir más gastos innecesarios por mantener una estructura societaria ineficiente, que dificulta las operaciones societarias.

3.2- RECOMENDACIÓN PARA NUEVAS APERTURAS DEL NEGOCIO DE FRANQUICIAS

Desglosamos esta recomendación en dos escenarios. El primero, ya visto a lo largo del punto 2 de este informe, es decir, asumiendo que la estructura societaria se mantiene y, se invierte en nuevos negocios, siguiendo el razonamiento recogido en esas líneas. Y, el segundo, creando una empresa holding, que permita realizar una gestión más eficiente de los recursos económicos del grupo de sociedades, sobre todo en este caso, que existen excesos de tesorería en la mayoría de las sociedades.

- 1) **Manteniendo la estructura societaria actual.** Recomendamos que las nuevas aperturas de negocios de franquicias (o alitas de barbacoa), cuelguen única y exclusivamente de otras empresas de esta rama, o, de alguna sociedad cuya venta no esté prevista, con el fin de evitar los problemas en operaciones societarias que hemos definido en este trabajo.
- 2) **Creación de una sociedad holding.** Un holding supone una reorganización del grupo empresarial, que consiste en la creación de una empresa matriz para gestionar el área financiera y económica de todo el grupo, permitiendo con ello, ser más eficiente en la utilización de los recursos, facilitando la vigilancia y medición de la marcha de todas las empresas (control de la deuda, de gastos, de planificación económico-financiera y empresarial). En definitiva, se crea con ello una organización profesional del grupo empresarial. Pero, ¿cómo la creamos? Mediante una operación de “canje de valores”, la nueva sociedad matriz adquirirá todas las participaciones del resto de empresas del grupo, según el artículo 76.5 de la LIS, con lo que, su actividad principal, será la tenencia y gestión de las mismas.

Es necesario indicar que la venta de acciones de los socios a la sociedad holding, no tributará, porque esta operación se regirá, precisamente, por el régimen especial referido a las fusiones, escisiones y canje de valores. Es decir, se produce la venta de participaciones de los socios personas físicas y jurídicas a la sociedad holding, ahorrándose el pago de plusvalías en el IRPF, para el caso de personas físicas, y, la no inclusión de estos ingresos en la base imponible del impuesto de sociedades, en el caso de personas jurídicas. Sin embargo, todo este ahorro fiscal tiene una condición, las participaciones vendidas y acogidas a este régimen tienen que mantenerse un tiempo, asegurando la continuidad del negocio. Una venta inmediata de estas participaciones puede ser investigado por Hacienda, entendiéndose que el movimiento hacia la holding es una excusa para evadir impuestos (la plusvalía obtenida por una venta de participaciones a través de una holding está exenta según el art. 21.3 de la LIS). En este caso, existe el riesgo de que si Hacienda lo demuestra, puede obligar a tributar por la venta, las plusvalías y la sanción por incumplir la ley.

Siguiendo el argumento anterior, parece claro que si Don Luis tiene pensado vender el negocio de restaurantes italianos con cierta inmediatez, deberá crear la sociedad holding con posterioridad a esta

operación, o, por el contrario, mantener esta rama de negocio, al menos 4 ó 5 años más, con el fin de evitar la investigación y la muy probable sanción por parte de Hacienda.

Teniendo una idea general del concepto de Holding de empresas, las ventajas que puede ofrecer al caso actual son las siguientes:

- a) Mejor gestión del excedente de tesorería de todas las sociedades del grupo: No sería necesario utilizar préstamos participativos, ni ningún otro instrumento para transferir fondos. Con un holding, el grupo de empresas puede acumular sus excesos de tesorería en la empresa matriz sin tributar, ni asumir riesgos. Esta sociedad no tiene prácticamente pasivos, por lo que las empresas a nivel individual no sufrirán bloqueos, como ocurre con la Empresa 1 y sus limitaciones en su tesorería por incumplir los covenant del contrato con la entidad de crédito.
Estos recursos pueden ser invertidos en nuevos negocios o para mejorar el equilibrio financiero de aquellas empresas del grupo con peor situación (por ejemplo la Empresa 2), sin tributar ni utilizar ninguna forma jurídica o mercantil definida anteriormente en este documento.
- b) Solución de los problemas en las operaciones societarias: Visto el problema actual de las participaciones cruzadas, se evitaría la venta no deseada y recompra innecesaria ocurrida con la parte de franquicias de alitas de barbacoa de la Empresa 3. Como hemos indicado, la empresa matriz es la sociedad dominante y poseedora de todas las participaciones de las empresas del grupo. Por tanto, Don Luis, podría realizar la venta de cualquier empresa o negocio de alguna de ellas sin verse obligado a perder otro negocio que quiere mantener.
- c) Al hilo de la ventaja b), si Don Luis quiere realizar la venta de alguna de las empresas del grupo, la plusvalía generada en la operación está exenta para la sociedad holding, no tributaría según lo recogido en el artículo 21.3 de la LIS.
- d) Ventajas fiscales: Gracias a la nueva estructura organizativa, La ley del Impuesto de Sociedades permite acogerse al régimen de consolidación fiscal recogido en su Título VII, Capítulo VI (artículos 55 a 75). Se permite compensar los beneficios de unas empresas del grupo con las pérdidas de otras, lo que genera un ahorro considerable en el pago de este impuesto.
- e) Necesidad de recursos humanos y materiales: La nueva sociedad cabecera necesita de una gestión empresarial, es decir, lo mínimo que se exige, para aprovechar las ventajas fiscales descritas, es la contratación de una persona a jornada completa, la prestación de los materiales necesarios para realizar su trabajo, y, el desempeño de una actividad que de sentido empresarial a su estructura.
- f) Mejor imagen ante acreedores y clientes: Un holding es sinónimo de una estructura profesional que asegura la continuidad del negocio del grupo de empresas.

Conclusión final: Recomendamos optar por la creación de una sociedad holding. Solucionaría todos los problemas que se han planteado a lo largo de este informe, generando, a su vez, grandes ahorros en materia de impuestos, lo que supone uno de los principales objetivos de Don Luis.

Por otro lado, tendría la tranquilidad de no perder negocios por la venta de la rama de restaurantes italianos, al colgar todas las empresas de la sociedad cabecera o holding, sin generar mini grupos y participaciones cruzadas, como ocurre con la estructura societaria actual, tal y como la hemos dibujado en la primera página de este documento.