

MEMENTO

EXPERTO
FRANCIS LEFEBVRE

Sociedades Holding

Aspectos mercantiles,
contables y fiscales

Fecha de edición: 14 de octubre de 2022



Es una obra realizada
por iniciativa y bajo la coordinación de
Francis Lefebvre
sobre la base de estudios técnicos
cedidos a la Editorial por los siguientes autores

Castellano Montero, Lino
López-Santacruz Montes, José Antonio
Ortega Carballo, Enrique
Pérez Iglesias, Juan Manuel
Ros Amorós, Florentina
Sánchez Gallardo, Francisco Javier

© Francis Lefebvre
Lefebvre-El Derecho, S. A.
Monasterios de Suso y Yuso, 34. 28049 Madrid. Teléfono: (91) 210 80 00
clientes@lefebvre.es
www.efl.es
Precio: 40,56 € (IVA incluido)
ISBN: 978-84-19303-66-0
Depósito legal: M-26358-2022
Impreso en España
por Printing'94
Paseo de la Castellana, 93, 2º - 28046 Madrid

Cualquier forma de reproducción, distribución, comunicación pública o transformación de esta obra solo puede ser realizada con la autorización de sus titulares, salvo excepción prevista por la ley. Diríjase a CEDRO (Centro Español de Derechos Reprográficos, www.cedro.org) si necesita fotocopiar o escanear algún fragmento de esta obra.

Plan general

nº marginal

100	Por qué crear una sociedad holding
105	Nociones fundamentales
140	Ventajas
170	Desventajas
190	Otros aspectos a considerar
400	Creación del holding
405	Constitución de un holding ad hoc
435	Creación de una filial
470	Creación de un holding como resultado de operaciones de reestructuración empresarial
850	Propuesta de reorganización de grupo que interviene en diversos sectores de actividad
1200	Aspectos contables
1210	Inversiones financieras en instrumentos de patrimonio
1500	Obligación de presentar cuentas consolidadas
2200	Estados contables consolidados
3000	Consolidación fiscal
3020	Composición del grupo fiscal
3150	Modificación del grupo
3210	Determinación del dominio
3250	Aplicación del régimen
3280	Determinación de la base imponible
3520	Compensación de bases imponibles negativas
3590	Período impositivo, tipo y cuota
3655	Deducciones y bonificaciones
3770	Obligaciones de información
3780	Incorporación de entidades en un grupo
3860	Extinción del grupo y pérdida del régimen
4090	Declaración y autoliquidación del IS
4200	Régimen especial de grupos en el IVA
4210	Requisitos para aplicar el régimen
4230	Opción por el régimen y funcionamiento
4300	Modalidades de aplicación
4500	Requisitos formales
5000	Tributación de los dividendos
5005	Aplicación del resultado
5080	Exención por doble imposición
5500	Deducción por doble imposición internacional de dividendos

**nº
marginal**

6000	Fiscalidad de las operaciones intragrupo
6005	Constitución y adquisición de entidades
6275	Operaciones vinculadas
6465	Actividad económica
6475	Transmisión de activos
6500	Participaciones en entidades
6520	Créditos comerciales
6530	Préstamos participativos
6540	Otros préstamos
6555	Entidades de nueva creación
6570	Cambio de accionariado: bases imposables negativas
6575	Actividad de investigación y desarrollo e innovación
6595	Empresas de reducida dimensión
6700	Préstamos y deducción del IVA
7000	Tributación de los socios personas físicas
7100	Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas
7300	Impuesto sobre el Patrimonio
7400	Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones

Página

Tabla Alfabética	487
-------------------------------	-----

Abreviaturas

AEAT	Agencia Estatal de Administración Tributaria
BOICAC	Boletín Oficial del Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas
BORME	Boletín Oficial del Registro Mercantil
CCAA	Comunidades Autónomas
CCom	Código de Comercio
CNMV	Comisión Nacional del Mercado de Valores
CV	Consulta vinculante
DGRN	Dirección General del Registro y Notariado (actualmente Dirección General de Seguridad Jurídica y Fe Pública)
DGT	Dirección General de Tributos
Dir	Directiva
EDJ	El Derecho Jurisprudencia
ICAC	Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas
L	Ley
LCon	Ley Concursal (RDLeg 1/2020)
LGT	Ley General Tributaria (L 58/2003)
LIP	Ley del Impuesto sobre el Patrimonio (L 19/1991)
LIRPF	Ley del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (L 35/2006)
LIS	Ley del Impuesto sobre Sociedades (L 27/2014)
LISD	Ley del Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones (L 29/1987)
LIVA	Ley del Impuesto sobre el Valor Añadido (L 37/1992)
LMV	Ley del Mercado de Valores (RDLeg 4/2015)
LSC	Texto refundido de la Ley de Sociedades de Capital (RDLeg 1/2010)
NECA	Norma de Elaboración de Cuentas Anuales
NIIF	Norma Internacional de Información Financiera
NOFCAC	Normas para la formulación de cuentas anuales consolidadas (RD 1159/2010)
NRV	Norma de Registro y Valoración
OM	Orden Ministerial
PGC	Plan General de Contabilidad (RD 1514/2007)
RD	Real Decreto
REGE	Régimen especial de grupo de entidades
Resol	Resolución
RGGI	Reglamento General de Gestión e Inspección (RD 1065/2007)
Rgto Fac	Reglamento por el que se regulan las obligaciones de facturación (RD 1619/2012)
RIRPF	Reglamento del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (RD 439/2007)
RIS	Reglamento del Impuesto sobre Sociedades (RD 634/2015)
RISD	Reglamento del Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones (RD 1629/1991)
RIVA	Reglamento del Impuesto sobre el Valor Añadido (RD 1624/1992)
RM	Registro Mercantil
RRM	Reglamento del Registro Mercantil (RD 1784/1996)
SA	Sociedad Anónima
SComA	Sociedad Comanditaria por Acciones
SRL	Sociedad de Responsabilidad Limitada
TEAC	Tribunal Económico-Administrativo Central
TIVA	Territorio de aplicación del IVA
TJUE	Tribunal de Justicia de la Unión Europea
TS	Tribunal Supremo

TSJ Tribunal Superior de Justicia
UE Unión Europea

CAPÍTULO 1

Por qué crear una sociedad holding

A.	Nociones fundamentales	105	100
	Holding	110	
	Filial	120	
	Regulación de grupos	125	
	Control	130	
B.	Ventajas	140	
	Organizativas y de gestión	145	
	De carácter fiscal	150	
	Caso particular: empresa familiar	155	
C.	Desventajas	170	
	Concentración empresarial	175	
D.	Otros aspectos a considerar	190	
	1. Protección de acreedores de las sociedades dependientes	200	
	2. Protección de los socios minoritarios de las sociedades integradas en el grupo	225	
	3. Protección de los socios minoritarios de la sociedad dominante	320	
	4. Cuentas anuales consolidadas	335	
	5. Administración de la holding y de la filial	360	
	6. Negocios sobre las acciones y participaciones de la dominante	380	

A. Nociones fundamentales

Con frecuencia, la realidad empresarial pone de manifiesto cómo los entes mercantiles se vinculan y actúan formando parte de estructuras empresariales más complejas, constituyendo lo que se denomina **grupo de sociedades**, fenómeno que se ha visto decisivamente favorecido por el fenómeno de la globalización.

Los lazos o vínculos con que estas entidades se ligan son muy diversos, y van desde el dominio de unas sociedades por otras (grupo **jerárquico o de subordinación**), a la colocación de personas comunes en los órganos de decisión de cada empresa, o a la adopción de acuerdos o contratos de colaboración (grupo paritario o de coordinación).

El modelo organizativo más ampliamente difundido en los grupos de subordinación es aquel que se presenta cuando en su cúspide la **sociedad dominante** es una sociedad holding.

Precisiones El término holding se utiliza, en la práctica, en un **doble sentido** para hacer referencia a:

- la sociedad dominante o matriz que se erige en centro del grupo societario por las participaciones de control que ostenta en el capital de las restantes integradas en el grupo; y
- todo el conglomerado societario o empresarial que surge de dicha participación.

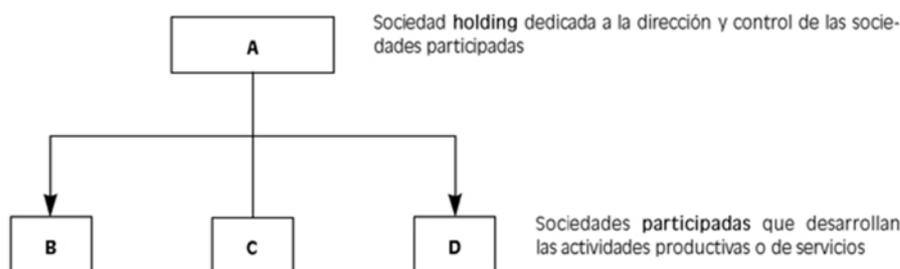
Holding La sociedad holding, también denominada sociedad de cartera o sociedad de control, se configura como una persona jurídica, cuyo **objeto social** principal (nº 115), consiste en la tenencia de una cuota del capital en otras sociedades, a través de la titularidad de acciones o participaciones, suficiente para detentar su control (nº 130).

Esta estructura es consecuencia del desarrollo de sistemas de gestión empresarial basados en la **disociación** entre **actividades** de dirección y gestión –que se centralizan en la entidad dominante o matriz–, y las actividades productivas o de servicios –que son las que realizan las sociedades participadas o filiales–.

Los **rasgos característicos** del grupo de sociedades gestionado por una sociedad holding son:

- La carencia de personalidad jurídica del grupo.
- La existencia de una relación de **control** que permita a una sociedad ejercer una influencia dominante, efectiva y con mayor o menor grado de centralización sobre las restantes sociedades integradas en la unidad económica o de gestión.

- 112** Esquemáticamente, se trata de grupos de sociedades que se organizan bajo una **estructura** del siguiente tipo:



- 115 Tipos de sociedad holding** Atendiendo a su **objeto social** se suele distinguir entre dos tipos de sociedad holding: pura y mixta o impura.

El objeto social principal de una sociedad holding comprende:

- La **tenencia** de las participaciones de las filiales.
- La **dirección y el control** de las actividades de las filiales.

Adicionalmente, es frecuente que la sociedad holding preste de forma centralizada determinados **servicios de apoyo** comunes a todas las sociedades filiales (y, en su caso, las sociedades subfiliales de segundo nivel) mediante el pago de la oportuna contraprestación. Entre dichos servicios se suelen incluir:

- los de carácter administrativo (p.e., contabilidad);
- los relacionados con actividades financieras (p.e., obtención de recursos financieros para las entidades del grupo, servicios de tesorería comunes); y
- los de asesoramiento (p.e., jurídico, fiscal, etc.).

Si la entidad holding presta de servicios de apoyo a las filiales por la sociedad holding se habla de holding **mixta**; en caso contrario, suele utilizarse la expresión holding **pura**.

Precisiones Que la entidad dominante sea una holding pura o mixta tiene importantes **implicaciones fiscales**, particularmente, en el Impuesto sobre el Valor Añadido (IVA). Ver nº 335.

- 120 Concepto de filial** Desde una perspectiva mercantil una sociedad filial es aquella entidad que está **controlada** por otra (sociedad matriz).

La sociedad filial configura una persona independiente de la empresa matriz y está dotada de **personalidad jurídica** propia, con capital, estatutos y órganos propios, pudiendo incluso tener un objeto social distinto al de la sociedad matriz.

- 125 Regulación de grupos** El ordenamiento jurídico español no recoge una regulación sustantiva global del fenómeno de los grupos de sociedades y de sociedad holding, la normativa existente al respecto se caracteriza por la falta de sistemática y la fragmentariedad de conceptos y de técnicas de delimitación, y tiene como único objeto determinar las entidades obligadas a **presentar cuentas anuales consolidadas** (nº 335) y las condiciones de presentación.

La recepción de la figura del grupo en **diferentes normas** no suele ir más allá de la mera definición de control o de la simple mención, sin mayor trascendencia desde el punto de vista del régimen aplicable.

La **normativa básica** mercantil y contable de los grupos de sociedades se encuentra dispersa en relación con las siguientes materias: **127**

- Presentación de las cuentas por grupo: CCom art.42 a 49; LSC art.18 y 253.
- Sociedades cotizadas: LMV art.5.
- Derecho de la competencia. Responsabilidad de la sociedad dominante (L 15/2007 art.61.2).
- Contabilidad:
 - Plan General Contable (RD 1514/2007 modif RD 1/2021).
 - Plan General Contable para PYMES (RD 1515/2007 modif RD 1/2021).
 - Adaptación del PGC a entidades sin fines lucrativos (RD 1491/2011 modif RD 1/2021).
 - Formulación de cuentas anuales consolidadas (RD 1159/2010 modif RD 1/2021).

Precisiones 1) Las sociedades holding son una estructura organizativa más práctica que jurídica (Navarro).

2) La regulación que el **Código de Comercio** realiza de los grupos de sociedades, alentada por los principios de claridad e información contable, tiene como única y exclusiva finalidad imponer a la sociedad dominante la obligación de formular las cuentas anuales y el informe de gestión consolidados del grupo y que su junta general designe a los auditores de cuentas que han de controlarlos.

3) En el **ámbito concursal**, la disp.adic.1ª LCon modif L 16/2022 establece que a los efectos de esta Ley, «se entenderá por grupo de sociedades lo dispuesto en el artículo 42.1 del Código de Comercio, aunque el control sobre sociedades directa o directamente dependientes lo ostente una persona natural o una persona jurídica que no sea sociedad mercantil». Con esta remisión, queda claro que la noción de grupo, en toda la ley concursal, viene marcada no por la existencia de una «unidad de decisión», sino por la situación de **control**, tal y como se prevé en el art.42.1 CCom, tras la reforma de la L 16/2007 (Así se pronunció en relación con la norma hoy derogada el TS 4-3-16, EDJ 16311; 15-3-17, EDJ 40792; 11-7-18, EDJ 522546).

Control (CCom art.42) Desde el punto de vista mercantil, **se presume** que existe ese control cuando una sociedad (dominante), se encuentra en relación con otra sociedad (dependiente), en alguna de las siguientes situaciones: **130**

1. Mayoría de los derechos de voto. Se trata de la forma de control más frecuente en la práctica habitual de los grupos y deben tenerse en cuenta las siguientes consideraciones:

- No es necesario ostentar la **titularidad** de los derechos de voto, basta con tener la posesión de las acciones o participaciones que otorguen el ejercicio de los derechos de voto en la junta general de la sociedad dependiente.
- Se admite el **dominio directo o indirecto**. Para determinar la existencia o no de una relación de dominio, es necesario añadir a los derechos de voto de la sociedad dominante los que correspondan a las sociedades dominadas, así como los que correspondan a otras personas que actúen en su propio nombre pero por cuenta de alguna de aquellas (CCom art.42.2).
- No es necesario un **grado de participación** superior al 51% del capital social para alcanzar la mayoría de los derechos de voto (p.e., sociedades en las que existen acciones sin voto o con los derechos de voto temporalmente suspendidos).

2. Facultad de nombrar o destituir a la mayoría de los miembros del **órgano de administración** de la sociedad dominada o filial. **132**

3. Disposición, en virtud de acuerdos con terceros, de la mayoría de los derechos de voto. Estos pactos, denominados **pactos de sindicación**, tienen un carácter reservado y solo son oponibles a la sociedad si cumplen los siguientes **requisitos**:

- que se hubiesen hecho constar en la escritura de constitución o en los estatutos de la sociedad; y
- que no sean contrarios a las leyes ni contradigan los principios configuradores de la entidad.

4. Nombrar exclusivamente con sus votos a la **mayoría** de los **miembros del órgano de administración** de la dominada, que desempeñan su cargo en el momento en que se deben formular las cuentas consolidadas y durante los dos ejercicios inmediata- **135**

mente anteriores, excepto si la sociedad cuyos administradores han sido nombrados está vinculada a otra en los casos previstos en los dos primeros apartados anteriores. Esta circunstancia se presume cuando la mayoría de los miembros del órgano de administración de la sociedad dominada sean miembros del órgano de administración o altos directivos de la sociedad dominante o de otra dominada por esta. Este supuesto, al prescindir del requisito de la mayoría de los derechos de voto, puede dar lugar a una situación de **control de hecho** (p.e., a causa del absentismo de los socios).

A estos efectos, para computar los **derechos de voto** se añaden a los que posee directamente la sociedad dominante, los que posee a través de otras sociedades dependientes o a través de personas que actúan en su propio nombre, pero por cuenta de alguna sociedad del grupo y aquellos de los que disponga concertadamente con cualquier otra persona.

137

Precisiones 1) El concepto de grupo de sociedades recogido por el CCom, ha omitido el concepto de **control externo**, entendido como el control basado en un contrato o en una cláusula estatutaria. Tampoco ha contemplado expresamente la figura de **control conjunto**, es decir, aquella situación de dominación en la que existe una pluralidad de sociedades controladoras o dominantes.

2) El TS afirma que, con la referencia al control directo o indirecto de una sociedad sobre otra u otras, la noción de grupo se extiende más allá de los casos en que existe un **control orgánico**, porque una sociedad (dominante) participe mayoritariamente en el accionariado o en el órgano de administración de las otras sociedades (filiales). Se extiende también a los casos de **control indirecto**, por ejemplo, mediante la adquisición de derechos o la concertación de contratos que confieran a la parte dominante la capacidad de control, sobre la política financiera y comercial, así como el proceso decisorio del grupo. Y la noción de «control» implica, junto al poder jurídico de decisión, un **contenido mínimo indispensable de facultades** empresariales. Para ilustrar el contenido de estas facultades, sirve la mención que en la doctrina se hace al Plan General Contable, parte segunda, norma 19, que, al definir las «combinaciones de negocios», se refiere al «control» como «el poder de dirigir las políticas financiera y de explotación de un negocio con la finalidad de obtener beneficios económicos de sus actividades» (TS 4-3-16, EDJ 16311).

3) Desde un **punto de vista económico**, el dominio que ejerce la sociedad dominante sobre la/s dependiente/s puede ser:

- **directo**: cuando una sociedad dominante o matriz posee acciones de otras sociedades dependientes, filiales o subsidiarias;
- **indirecto**: cuando una sociedad matriz de una filial, a su vez se encuentre bajo el dominio de otra matriz;
- **recíproco**: cuando una filial ostenta una participación en su sociedad matriz;
- **triangular**: cuando entre las sociedades del grupo se produce de forma simultánea entre sí un dominio directo o indirecto;
- **circular**: existen diversas sociedades entre las que se producen relaciones recíprocas.

B. Ventajas

140

Pese a la casuística que caracteriza esta materia, es posible señalar, con carácter general, una serie de ventajas que, fruto de la experiencia práctica, aconsejan la constitución de un holding como fórmula empresarial, distinguiéndose entre aquellas de carácter organizativo y de gestión y otras de naturaleza tributaria.

Especial consideración merece, de otra parte, la aplicación de este tipo de estructuras a las denominadas empresas familiares (nº 155).

145

Organizativas y de gestión Desde una perspectiva general entre las ventajas que la adopción de una estructura holding se suelen destacar las siguientes:

1. **Dirección unitaria**, lo que se traduce en la simplificación de la gestión y la agilización en la toma de decisiones, así como en un mayor control organizativo y estratégico del grupo.

2. **Economías de escala** derivadas de una administración centralizada, lo que propicia la optimización de los recursos materiales y humanos, maximizando utilidades y reduciendo costes.

3. **Racionalización del entramado societario**, separando los activos afectos a la actividad económica de los que no lo están, evitando así la confusión del patrimonio empresarial del no empresarial –particularmente del familiar en el caso de este tipo de empresas (nº 150)– y la posible comunicación de responsabilidad a elementos no afectos a dicha actividad.

4. Posibilita anticiparse a las dificultades, y en su caso, redistribuir y aislar los riesgos y las pérdidas, así como atajar en estos casos los previsibles **conflictos internos** de intereses entre varios **grupos de socios**, sobretudo en sociedades cerradas mediante la separación de las actividades económicas o conflictivas antes de que contaminen el conjunto empresarial.

5. **Fortalecimiento** de la **imagen** o marca del grupo, en cuanto que se transmite al mercado y a los agentes que intervienen en él una imagen de solidez y coordinación intraempresarial de las actividades desarrolladas por las sociedades integrantes del grupo.

6. **Flexibilidad financiera**, dado que desde la sociedad dominante se puede hacer un reparto financiero en función de las necesidades de las sociedades dependientes (p.e., vía ampliación de capital).

7. Flexibilidad para la **incorporación** de nuevos **socios** y como **salida** de los antiguos, según las necesidades de cada momento y con tan sólo hacer un nuevo reparto de las acciones.

8. En el ámbito de la **empresa familiar** se facilita el mantenimiento de la cohesión patrimonial favoreciendo la planificación sucesoria y asegurando la sucesión empresarial, con un mínimo coste fiscal. Ver nº 7400 s.

147

De carácter fiscal Sin perjuicio de las de carácter organizativo y de gestión, las principales ventajas de una estructura holding son las de orden tributario que, siempre que se cumplan los requisitos exigidos en la normativa reguladora de cada uno de ellos, implican importantes beneficios fiscales, para las sociedades del grupo y para los socios personas físicas, en los siguientes impuestos:

a) **Impuesto sobre Sociedades:**

- exención del reparto de dividendos para evitar la doble imposición (nº 5080 s.);
- exención de plusvalías por transmisión de participaciones de la sociedad holding de las participadas (nº 5280 s.);
- posibilidad de optar por el régimen especial de consolidación fiscal (nº 3000 s.).

b) **Impuesto sobre el Valor Añadido:** posibilidad de optar por el régimen especial de grupos de entidades a efectos de IVA (nº 4200 s.).

c) **Impuesto sobre el Patrimonio** (nº 7300 s.).

d) **Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones** (nº 7400 s.).

150

Caso particular: empresa familiar Según opinión generalizada, si hay un entorno en el que la sociedad holding se configura una figura que permite optimizar la estructura empresarial, ese es el propio de la empresa familiar

La calificación como familiar de una determinada sociedad resulta de la concurrencia de una serie de rasgos o notas esenciales que, en mayor o menor grado, se producen en la práctica. Así, la sociedad familiar viene caracterizada por el hecho de que:

a) La **propiedad** del capital social se halla, al menos en su mayor parte, en manos de un número normalmente reducido de socios y fuertemente cohesionados por las relaciones de parentesco que les vinculan, generalmente de consanguinidad y en grados muy próximos, en los términos establecidos en la normativa civil (grupo familiar).

b) Los puestos de **dirección** y gobierno de la sociedad se hallan, al menos en una primera fase, ocupados por los miembros de la familia, y la toma de decisiones se ve influenciada por los fines particulares de la familia.

155

- 157** c) La identidad de los socios no es indiferente, ni los mismos son fácilmente sustituibles por otras personas, de ahí que:
- los estatutos sociales suelen contener cláusulas limitativas a la libre **transmisión de la participación** en el capital social, tanto por actos inter vivos como mortis causa, dificultando seriamente la circulación de la inversión;
 - es frecuente que algunos o todos **trabajen** en la sociedad.
- d) El **fin** último de los propietarios es la transmisión de la sociedad a generaciones posteriores (**sucesión** de la empresa familiar). Este es, a juicio de los expertos, el elemento que distingue verdaderamente a una sociedad familiar de otra que no lo es.

Precisiones **1)** Sociedad familiar no es sinónimo de **pequeña o mediana empresa**. Aunque, por lo común, se trate de sociedades pequeñas en cuanto al número de socios, son numerosos los supuestos de sociedades familiares con elevadas cifras de capital social, o del total de las partidas del activo, así como del importe de la cifra anual de negocio o del número medio de trabajadores empleados durante un ejercicio.

2) El acceso de una sociedad al **mercado de valores** no es incompatible con el mantenimiento por la misma de su carácter familiar. Ahora bien, en este caso, además del cumplimiento de otros requisitos específicos, la sociedad ha de revestir necesariamente la forma de **SA**.

La salida a Bolsa de una sociedad familiar presenta como principales **efectos** los siguientes:

- la obtención de financiación a menor coste y sin limitaciones;
- atribuye un valor de mercado a las acciones de la sociedad a la vez que las dota de liquidez;
- el aumento de la imagen pública y prestigio de la compañía;
- la pérdida de poder de los accionistas-familiares;
- el sometimiento a una normativa específica en materia de OPA, suspensión y exclusión de cotización, transmisión de las acciones y de información a la CNMV.

- 160** Frecuentemente, el grupo de sociedades familiares presenta la siguiente **estructura**: diversos entes sociales, cada uno de los cuales desarrolla una actividad empresarial de forma aislada, pero cuyos respectivos capitales son propiedad de los miembros de la familia (Sánchez-Crespo).

Adicionalmente, alguna de dichas sociedades suele ser titular del **patrimonio inmobiliario** del grupo familiar, parte del cual está afecto a las actividades empresariales del propio grupo, destinándose el resto a su arrendamiento a terceros.

La situación descrita conlleva una serie de **inconvenientes**, fundamentalmente de orden tributario:

- alto coste fiscal en caso de reparto de dividendos;
- limitaciones en la compensación de bases imponibles negativas;
- dificultades para obtener exenciones fiscales en el Impuesto sobre el Patrimonio y, por tanto, en el Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones;
- aplicación del régimen de operaciones vinculadas a las operaciones realizadas entre las diferentes empresas, etc.

De otra parte, la inclusión de inmuebles en el activo de alguna de las sociedades puede provocar la **confusión** entre el **patrimonio** afecto a las actividades empresariales del grupo y el no afecto.

- 162** Como **solución** a los problemas enunciados se propone, según opinión generalizada, dotar al grupo de una estructura de sociedad **holding** familiar.

Más en concreto, y sin perjuicio de las particularidades de cada caso concreto, la reorganización del grupo implica la realización de una serie de operaciones conforme al siguiente **procedimiento** (Sánchez-Crespo):

1) Constitución de una sociedad **holding** -que puede ser SA o SRL-, mediante la aportación a la misma de las participaciones de que cada socio es titular en las sociedades del grupo, de manera que los familiares participan en todas las sociedades del grupo a través de la sociedad holding, la cual, a su vez, es directamente socio de todas ellas.

2) Incorporación, en su caso, del **patrimonio inmobiliario** a una sociedad que lo gestione con independencia del patrimonio afecto a la actividad empresarial del grupo, y de la que será asimismo socio la sociedad holding.

3) Reorganizar, en su caso, el **patrimonio empresarial**, a fin de que cada sociedad cuente con los medios necesarios para el desarrollo de la actividad que le es propia.

Precisiones Con carácter general, en la **evolución** de una empresa familiar, en la práctica, se siguen las siguientes fases:

1. Nace bajo la forma de sociedad pluripersonal familiar de capitales (SA o SRL).
2. Con posterioridad, y a medida que adquiere mayor volumen y complejidad adopta la forma de grupo de sociedades, en una estructura de forma escalonada: personas físicas, sociedades patrimoniales, **sociedades cabecera** de grupo, holding o corporaciones, bien en forma de SA o SRL, por medio de las cuales se concreta la organización corporativa y financiera de la empresa familiar.
3. Por último, las sociedades operativas pasan a ser participadas al 100% por la sociedad o sociedades cabeceras, holding o corporaciones.

C. Desventajas de un holding

Como posibles desventajas de la sociedad holding y de la estructura resultante se suelen señalar ciertos aspectos que, más que a desventajas objetivas, hacen referencia a contratiempos que, una vez configurado el holding, pueden presentarse en su operativa como consecuencia de la aparición de **disfunciones** de la organización. En este sentido, se ha señalado por los expertos que:

- la existencia de una entidad dominante (holding) puede dificultar una cultura común de identidad corporativa, la cual puede diluirse;
- fruto de la falta de información y comunicación, puede aparecer una cierta rivalidad entre las sociedades dependientes.

A ello se ha de añadir la posibilidad de que, como consecuencia de la **concentración empresarial** que el holding comporta, se produzca una situación de control de un sector del mercado susceptible infringir, restringir o falsear la competencia, quedando sujeta, por tanto, al procedimiento de control previsto en la normativa reguladora de la defensa de la competencia, a lo que nos referimos a continuación.

Concentración empresarial (L 15/2007) Se entiende que se produce una concentración económica cuando tiene lugar un **cambio estable del control** de la totalidad o parte de una o varias empresas como consecuencia de:

- a) La fusión de dos o más empresas anteriormente independientes, o la adquisición por una empresa del control sobre la totalidad o parte de una o varias empresas.
- b) La creación de una empresa en participación y, en general, la adquisición del control conjunto sobre una o varias empresas, cuando éstas desempeñen de forma permanente las funciones de una entidad económica autónoma.

Tienen dimensión nacional, y en consecuencia deben notificarse a la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (CNMC) antes de su ejecución, las concentraciones en las que concorra al menos una de las siguientes circunstancias:

1. Que, como consecuencia de la concentración propuesta, se adquiera o se incremente una cuota igual o superior al **30% del mercado relevante** de producto o servicio en el ámbito nacional o en un mercado geográfico definido dentro del mismo.
2. Que el volumen de negocios global en España del conjunto de las partes supere en el último ejercicio contable la cantidad de **240 millones de euros**, siempre que al menos dos de los partícipes realicen individualmente en España un volumen de negocios superior a **60 millones de euros**.

Precisiones 1) De cumplirse exclusivamente el primer umbral, quedan **exentas** de notificación las concentraciones en las que el volumen de negocios global en España de la sociedad adquirida o de los activos adquiridos en el último ejercicio contable no supere los 10 millones de euros, siempre y cuando las partícipes no tengan una cuota individual o conjunta igual o superior al 50% en cualquiera de los mercados afectados, en el ámbito nacional o en un mercado geográfico definido dentro del mismo.

170

175

177

2) Las concentraciones que alcanzan los **umbrales comunitarios** son competencia exclusiva de la Comisión Europea, salvo ulterior remisión a los Estados Miembros. Por este motivo, la CNMC carece de competencia para instruir las con arreglo al Rgto CE/139/2004, y ello aunque también se superen los umbrales de notificación nacionales.

180 Están **obligados** a notificar **conjuntamente** la operación de concentración económica las partes que intervengan en una fusión, en la creación de una *joint venture* o en la adquisición del control conjunto sobre la totalidad o parte de una o varias empresas.

Por su parte, está obligada a notificar **individualmente**, la parte que adquiere el control exclusivo sobre la totalidad o parte de una o varias empresas.

La CNMV, tras una valoración de la posible obstaculización del mantenimiento de una competencia efectiva en todo o en parte del mercado nacional, ha de adoptar una **resolución**:

- autorizando la concentración económica;
- imponiendo determinados compromisos o condiciones a las partes;
- prohibiendo la concentración económica; o
- acordando el archivo de las actuaciones.

La resolución en la que el Consejo prohíba una concentración o la subordine al cumplimiento de compromisos propuestos por las partes, o de condiciones impuestas por el propio Consejo, puede ser remitida en el plazo de 15 días por el Ministro de Economía y Hacienda al **Consejo de Ministros**, por razones de interés general, pudiendo éste, en un plazo de un mes, confirmar la resolución dictada o autorizar la concentración económica, con o sin condiciones.

182 Se sanciona con **multa** calculada en función de un porcentaje del volumen de negocios total mundial de los sujetos infractores las siguientes conductas (L 15/2007 art.61 y 63 redacc RDL 7/2021):

a) Haber presentado la **notificación** de la concentración económica fuera de los plazos previstos o no haber notificado una concentración requerida de oficio por la CNMC.

b) La **ejecución** de una concentración sujeta a control antes de haber sido notificada a la CNMC, o antes de que haya recaído y sea ejecutiva resolución expresa o tácita autorizando la misma sin que se haya acordado el levantamiento de la suspensión.

c) La aportación de información incorrecta o engañosa y la **obstrucción** a la labor de la CNMC.

d) Incumplir o contravenir lo establecido en una **resolución**, acuerdo o compromiso adoptado en materia de control de concentraciones.

Cuando el infractor es una **persona jurídica**, puede imponerse además una multa de hasta 60 mil euros a cada representante legal, o miembros de los **órganos directivos**, que han intervenido en la infracción.

La actuación de una empresa también imputable a las empresas o personas que las controlan.

D. Otros aspectos a considerar

1.	Protección de acreedores de las sociedades dependientes	200	190
	Responsabilidad de la dominante por las deudas de la dependiente con terceros	205	
	Responsabilidad de la dominante por el ejercicio de la dirección unitaria del grupo	215	
2.	Protección de los socios minoritarios de las sociedades integradas en el grupo	225	
	Reglas generales	230	
	Responsabilidad de los administradores de la dominante	250	
	Derecho de información	260	
	Limitación del derecho de voto	295	
	Conflicto de intereses	300	
	Derecho de separación del socio minoritario de la sociedad dependiente	315	
3.	Protección de los socios minoritarios de la sociedad dominante	320	
	Operaciones de filialización	325	
	Otros mecanismos de protección	330	
4.	Cuentas anuales consolidadas	335	
	Documentos	340	
	Aprobación y publicidad	345	
	Auditoría	350	
5.	Administración de la holding y de la filial	360	
	Administrador persona jurídica	365	
	Administrador de hecho	375	
6.	Negocios sobre acciones o participaciones de la sociedad dominante	380	
	Adquisición de las acciones o participaciones de la sociedad dominante	382	
	Aceptación en prenda o garantía de las acciones o participaciones de la sociedad dominante	390	
	Asistencia financiera	395	

A continuación, se exponen otros aspectos que, con independencia de los argumentos a favor y en contra de la holding, resultan relevantes en el ámbito de los grupos de sociedades y, por tanto, habrán de tenerse en cuenta por quienes se relacionan con este tipo de estructuras como terceros –básicamente acreedores–, así como por los propios socios de las sociedades implicadas.

1. Protección de acreedores de las sociedades dependientes

La existencia de los grupos de sociedades coloca en una situación especial a los acreedores de las sociedades que los componen. En este sentido, se hace necesaria la aplicación de una disciplina específica que tome en consideración tal circunstancia orientada a prever mecanismos que permitan evitar o, al menos, compensar el perjuicio indirecto que podría ocasionar a esta categoría de sujetos la **desventaja patrimonial** que sus sociedades deudoras puedan sufrir al estar subordinadas a una política empresarial que atiende a la primacía del interés global del conjunto del grupo y no al interés particular de cada una de las sociedades que lo forman. Junto a la protección de los socios minoritarios o externos de la sociedad dominante (nº 320) y de las sociedades dependientes (nº 225), un importante problema que plantea el derecho de grupos es la protección de los acreedores de las sociedades dependientes.

Una organización empresarial articulada en un grupo de sociedades no debe perjudicar a los terceros que contratan con alguna o varias sociedades del grupo. Cada una de las sociedades integradas en un grupo de sociedades tiene una **personalidad jurídica**, y un patrimonio independiente de las demás, que constituye un centro de imputación individualizado de relaciones jurídicas.

El grupo de sociedades, como tal, carece de personalidad jurídica propia, y por tanto de un patrimonio propio. Cada sociedad es exclusiva titular de su propio patrimonio, que responde de sus obligaciones. No existe un «**patrimonio de grupo**» (TS 17-7-14,

EDJ 123844), ni un principio de comunicabilidad de responsabilidades entre los distintos patrimonios de las distintas sociedades por el mero hecho de estar integradas en un grupo.

205 Responsabilidad de la dominante por las deudas de la dependiente con terceros La protección de los sujetos referidos conduce a los problemas generales de **responsabilidad extracontractual** -responsabilidad de la matriz por deudas de la filial con terceros- con frecuencia bajo la forma de la acción individual de responsabilidad de los administradores y de grupos de casos de responsabilidad extracontractual (Jesús Alfaro Águila-Real).

En principio, la sociedad dominante **no responde** de las deudas de la dependiente, **excepto** cuando se producen cualquiera de las siguientes circunstancias:

a) La dominante ha garantizado la deuda contraída por la dependiente con el tercero.

b) La dominante las asume voluntariamente.

c) Concurran los presupuestos que permiten afirmar la responsabilidad de un tercero (la dominante) por las deudas de otro (la dependiente); lesión extracontractual frente a la lesión contractual que sea imputable al deudor.

207 Levantamiento del velo Entre las medidas de protección para el acreedor, destaca la posibilidad de aplicar la doctrina del levantamiento del velo de consolidado reconocimiento jurisprudencial, que en los últimos años se aplica de forma ponderada y restrictiva, es decir, en aquellos casos en los que el desconocimiento de la personalidad jurídica está plenamente justificada.

La aplicación de esta doctrina supone la extensión a la sociedad dominante de la responsabilidad por deudas de la sociedad dependiente o la comunicación de la responsabilidad entre los miembros de un mismo grupo. Se podrá reclamar a la matriz si demuestra que la creación de empresas distintas ha sido una **estrategia para perjudicar** a los acreedores.

210 En este sentido (AP Cádiz 10-3-14, EDJ 58474, entre otras), se indica que los grupos de sociedades son un ámbito propicio para la aplicación de esta técnica, precisamente en casos en que la necesidad de satisfacer el interés del conjunto se traduzca en sacrificio del de las sociedades dependientes, con daño para ellas y con repercusión para sus acreedores.

Esta técnica trata de evitar que se utilice la personalidad jurídica societaria como medio o instrumento defraudatorio, o con un fin fraudulento. Se produce dicho **fin fraudulento**, entre otros supuestos, cuando se trata de eludir responsabilidades personales y entre ellas el pago de deudas (TS 20-10-06, EDJ 278366), en este caso el recurso a esta técnica permite condenar al socio por los actos fraudulentos realizados a través de la sociedad.

215 Responsabilidad de la dominante por el ejercicio de la dirección unitaria del grupo La responsabilidad de la sociedad dominante por efecto del ejercicio de la dirección unitaria de grupo, solo se ha regulado expresamente en el ámbito del **Derecho de la competencia** (L 15/2007 art.61.2). La citada Ley dispone que, a los efectos de su aplicación, se entiende que las conductas de una empresa previstas en la misma son también imputables a la empresa que la controla, cuando el comportamiento económico de una empresa es determinado por la que ejerce el control. Ver nº 182.

Dado que las soluciones societarias tradicionales no son siempre eficaces, un importante mecanismo de tutela para el control de la gestión tanto de la sociedad dominante como de la sociedad dependiente viene configurado, entre otros mecanismos, por la responsabilidad de:

- la **sociedad dominante**, que es el socio que controla las decisiones de la junta de la dependiente y/o su órgano de administración;

- los **administradores de la dominante**, que de hecho puede dirigir la gestión de la filial (nº 220); y

- los **administradores de la filial**.