



FACULTAD DE DERECHO

**"ASPECTOS FISCALES DE LA EMPRESA
FAMILIAR: ANÁLISIS DE LAS
OBLIGACIONES, BENEFICIOS Y DESAFÍOS
FISCALES EN LA PRÁCTICA"**

Autor: María Moraga Morales

5º E-3 C

Derecho Tributario

Tutor: Eva María Gil Cruz

Madrid

Enero 2025

BORRADOR

Tabla de contenido

No se encontraron entradas de tabla de contenido.

Listado de abreviaturas

Art.: Artículo

CC.AA.: Comunidades Autónomas

CC: Código Civil

IP: Impuesto sobre el Patrimonio

IRPF: Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas

ISD: Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones

LISD: Ley del Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones

LIP: Ley del Impuesto sobre el Patrimonio

CAPÍTULO I. INTRODUCCIÓN

1.1. JUSTIFICACIÓN DE LA ELECCIÓN DEL TEMA

1.2. OBJETIVOS DEL TRABAJO

El presente trabajo tiene como objetivo principal analizar críticamente las obligaciones fiscales de la empresa familiar en España, centrándose en la perspectiva de la persona física. De esta manera, se pretende identificar los principales desafíos que enfrentan los propietarios y gestores en términos de cumplimiento tributario, optimización fiscal y planificación intergeneracional. Entre los objetivos específicos se incluyen los siguientes:

- a) Evaluar el impacto de la legislación fiscal en la continuidad de las empresas familiares.
- b) Identificar los beneficios y limitaciones de los incentivos fiscales existentes.
- c) Analizar las diferencias autonómicas en materia fiscal y su impacto en la competitividad de las empresas familiares.
- d) Proponer mejoras normativas que promuevan una fiscalidad más equitativa y eficiente.

1.3. METODOLOGÍA Y FUENTES UTILIZADAS: ENFOQUE DOCTRINAL, JURISPRUDENCIA Y PRÁCTICO

La metodología empleada en el presente trabajo se basa en un enfoque de carácter mixto, combinando una serie de enfoques.

En primer lugar, se realiza un análisis riguroso de la normativa vigente en materia de IRPF, IP e ISD relacionado con la empresa familiar.

En segundo lugar, la dimensión doctrinal se fundamenta en una revisión exhaustiva de literatura especializada, integrando informes académicos y publicaciones legales que abordan la fiscalidad empresarial y su aplicación en empresas familiares.

En tercer lugar, desde una perspectiva jurisprudencial, se analizan resoluciones tanto administrativas como judiciales fundamentales que han tenido un impacto significativo en la interpretación y aplicación de las normas fiscales en el ámbito familiar. La normativa

estatal, ha sido enriquecida y matizada por diversos pronunciamientos jurisprudenciales, que han añadido nuevas dimensiones a su comprensión y práctica.

Para ello, el presente trabajo se apoya en la consulta de diversas bases de datos especializadas como Dialnet, Aranzadi, La Ley Digital y Vlex, las cuales han proporcionado un soporte esencial para el desarrollo del análisis y la profundización en el marco teórico y práctico del impuesto.

En cuarto lugar, la vertiente práctica del análisis se centra en el estudio de un caso real o una simulación fiscal, ilustrando de manera tangible cómo las normativas afectan a las empresas familiares en diversos contextos y sectores. Este enfoque facilita la comprensión de los efectos concretos de los cambios legislativos, tanto en el ámbito autonómico como en el nacional, proporcionando una visión integral del impacto fiscal en el día a día de estas organizaciones. (me gustaría hacerlo)

1.4. ESTRUCTURA DEL TRABAJO

CAPÍTULO II. LA EMPRESA FAMILIAR

2.1. DEFINICIÓN LEGAL Y OPERATIVA: ELEMENTOS DISTINTIVOS FRENTE A OTROS MODELOS EMPRESARIALES

En el ámbito fiscal, resulta sorprendente la ausencia de una definición legal específica que delimite con precisión al sujeto pasivo identificado como “empresa familiar”. Un vacío casi paradójico, que contrasta con la innegable existencia de un régimen fiscal propio, aunque disperso a lo largo del sistema tributario.

No obstante, este problema se puede solucionar gracias a las particularidades de este tipo de empresa, existiendo así, una serie de características esenciales que, en mayor o menor medida, se manifiestan en la práctica. A continuación, desglosaremos las notas más sobresalientes que distinguen a una sociedad familiar y consecuentemente influyen en su dinámica y funcionamiento.

Propiedad del capital social

En las empresas familiares, la mayor parte del capital social suele concentrarse en manos de un número reducido de socios, estrechamente vinculados por relaciones de parentesco,

generalmente de consanguinidad en grados cercanos, conforme a lo establecido en la normativa civil (CC art. 1915 y ss.). Este control familiar permite que las decisiones clave permanezcan bajo la autoridad del grupo, preservando el carácter único de la empresa. Podemos concluir, por tanto, que la predominancia de un grupo familiar en la propiedad, si no es en su totalidad, sí en la mayoría, es un elemento clave para identificar este tipo de empresas.

Asimismo, aunque algunos miembros no ocupen cargos directivos o ejecutivos en la empresa, su participación en el capital social y su presencia en órganos como el consejo de administración influyen de manera indirecta en el negocio. También, las empresas familiares suelen establecer mecanismos específicos para la adopción de acuerdos sociales, como las mayorías reforzadas más allá de los mínimos legales o disposiciones particulares en los estatutos sociales. Estas medidas protegen los intereses de la familia, fortalecen la cohesión interna y limitan posibles influencias externas, asegurando que las decisiones estratégicas reflejen la visión compartida por los propietarios.

Dirección y gobierno

Los cargos directivos y de gobierno suelen estar ocupados por miembros de la familia, al menos en las primeras etapas del ciclo etapa, quienes influyen en las decisiones estratégicas, alineando los intereses empresariales con los del núcleo familiar.

No obstante, conviene puntualizar que la empresa familiar no radica tanto en el ejercicio directo de la dirección efectiva, sino en la influencia determinante que los miembros familiares tienen en las decisiones estratégicas y operativas de la misma. Esta influencia no depende necesariamente de ocupar cargos directivos, sino de su capacidad de orientar el rumbo de la empresa conforme a los valores e intereses familiares.

Restricciones en la transmisión de participaciones

La identidad de los socios es relevante y no fácilmente reemplazable, lo que motiva la inclusión en los estatutos sociales de cláusulas que limitan la libre transmisión de las participaciones, tanto por actos inter vivos como mortis causa. Esto dificulta la circulación del capital y refuerza el control familiar ya que previene la entrada de socios ajenos al grupo. Además, es habitual que alguno o todos los miembros de la familia trabajen activamente en la empresa.

Vocación de continuidad

El objetivo último de los propietarios es garantizar la transmisión de la empresa a las generaciones futuras. Este compromiso de sucesión asegura la continuidad del negocio dentro del ámbito familiar, preservando en el tiempo los valores y la filosofía empresarial propios.

A partir de los elementos enunciados anteriormente, una empresa familiar puede definirse como aquella organización en las que una o varias familias poseen un porcentaje significativo del capital, ejerciendo un control efectivo sobre la sociedad o grupo de sociedades, participando activamente en su gestión y con el objetivo explícito de legarla a las generaciones futuras. Según Martos (2005), para que una empresa pueda ser clasificada como familiar, bastará con que exista una decidida voluntad de continuidad familiar del negocio, y con que miembros de una misma familia cuenten con una participación en su capital que les permita controlar las decisiones propias del órgano de representación de propietarios.

Una vez definido el concepto, es crucial distinguir a las empresas familiares de otros tipo de entidades como las Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES) o las Empresas de Reducida Dimensión (ERD). Aunque muchas empresas familiares son pequeñas o medianas en términos de empleados o facturación, el concepto de empresa familiar trasciende el tamaño y su dimensión no forma parte de la definición. Es más, son numerosos los casos en los que dichas empresas operan a gran escala, contando con elevadas cifras de capital social, o del total de las partidas del activo, así como del importe anual de negocio o del número medio de trabajadores empleados durante un ejercicio.

2.2.RELEVANCIA ECONÓMICA Y SOCIAL DE LA EMPRESA FAMILIAR

2.2.1. La Empresa Familiar como Motor de la Economía Española

Las empresas familiares constituyen un pilar fundamental de la economías nacionales, y España no es la excepción. Una gran parte del tejido español está integrado por empresas de carácter familiar en sentido amplio, es decir, aquellas en las que la propiedad o la capacidad de decisión recae, ya sea total o parcialmente, en un conjunto de personas vinculadas entre sí por lazos de parentesco, consanguinidad o afinidad. Según el Instituto de Empresa Familiar (IEF), estas representan el 89% del tejido empresarial español, con más de 1,1 millones de empresas familiares activas. Este modelo empresarial, definido por su visión estratégica y los valores compartidos por las familias propietarias, genera el 67% del empleo privado, equivalente a más de 6,58 millones de puestos de trabajo.

Asimismo, contribuyen con el 57,1% del Producto Interior Bruto (PIB) del sector privado, consolidándose como el principal motor económico del país. Año tras año, refuerzan su papel como impulsores clave del desarrollo económico y social en España, lo que subraya la necesidad de garantizar su protección y sostenibilidad. Los datos de la encuesta de Sigma Dos muestran un ligero incremento, destacando que estas empresas generan el 70 % del empleo privado y contribuyen al 60 % del PIB nacional. En promedio, las empresas vinculadas al EIF o a sus delegaciones territoriales tienen cerca de 1.400 empleados y una trayectoria de 50 años. Este fenómeno no se limita a España, sino que tiene un alcance global: se estima que las empresas familiares generan más de ocho billones de dólares en ingresos.

No obstante, este modelo enfrenta desafíos significativos que condicionan su desarrollo. Por un lado, el paso de la propiedad y dirección de la empresa familiar de una generación a la siguiente dentro de la misma familia, es uno de los problemas que más influyen en su continuidad como empresa familiar (Gallo, M, 1990)

Por otro lado, la estructura jerárquica tradicional de muchas empresas familiares puede limitar su capacidad de innovación y agilidad. Aunque el carácter de permanencia y legado inherente a las empresas familiares podría parecer incompatible con el cambio, estas organizaciones han demostrado que tradición e innovación pueden complementarse. Ejemplos como Mercadona, Barceló y Teknia muestran cómo la combinación de valores familiares y modernidad impulsa el crecimiento sostenible y la competitividad.

Además, a pesar del contexto de globalización, solo el 11% de las empresas familiares españolas cuenta con presencia internacional, un dato que contrasta con el éxito de grupos familiares emblemáticos como Inditex, Globalia o Freixenet, que han llevado la marca España a un nivel global (Ardissone, 2023).

En este contexto actual, caracterizado por un entorno económico incierto y una creciente presión fiscal, abordar el estudio de la fiscalidad de la empresa familiar desde la perspectiva de la persona física, adquiere una especial relevancia. Las normas tributarias no solo afectan a su operatividad inmediata, sino también a su capacidad para sobrevivir a la transición generacional, un momento crítico en su vida corporativa. A estos efectos, el debate político y académico sobre la fiscalidad de estas empresas se centra en encontrar un equilibrio entre los beneficios fiscales otorgados y su posible uso abusivo.

Por todo ello, este trabajo tiene como objetivo analizar las obligaciones fiscales de las empresas familiares desde el enfoque de la persona física, aportando un análisis crítico sobre su papel en la actualidad. Reconocer su relevancia y garantizarles un marco fiscal que contemple deducciones y beneficios no solo es un acto de justicia económica, sino también una apuesta estratégica por el desarrollo sostenible del país.

En síntesis, la empresa familiar constituye una realidad económica, jurídica y social que demanda una atención específica y alineada con sus intereses particulares. De aquí la necesidad de adaptar las estructuras organizativas a los cambios normativos y doctrinales ya producidos y por llegar, para garantizar la eficiencia fiscal optimizando su carga y evitar incurrir en riesgos fiscales resultando precisa una adecuada planificación fiscal no solo actual, sino con miras al relevo generacional y asegurar la supervivencia de la empresa facilitando la transición intergeneracional y, a su vez, limitando los conflictos familiares (Mozo G.M.L., 2023)

2.2.2. Las Empresas Familiares: Pilares de la Resiliencia Económica

Aquí se me ha ocurrido ver cómo estas empresas han mostrado estabilidad y adaptabilidad frente a crisis económicas. También ver temas, un poco por encima, relacionados con la recuperación y preservación de empleo frente a otros modelos.

Más allá de su impacto económico, las empresas familiares encarnan un modelo organizativo singular, donde el propósito, la visión y la misión empresarial están profundamente ligados a la identidad de una familia. Este vínculo fomenta una gestión centrada en las personas, genera altos niveles de compromiso y se traduce en una baja rotación de personal, incluso en periodos de crisis. A efectos ejemplificativos, durante la crisis económica de 2012-2015, la tasa de cierre de empresas familiares fue del 8,5%, notablemente inferior al 10,1% registrado por las no familiares, lo que evidencia su resiliencia.

CAPÍTULO III. LA FISCALIDAD COMO MOTOR DE SOSTENIBILIDAD EN LA EMPRESA FAMILIAR.: PERSPECTIVA DE LA PERSONA FÍSICA

3.1. OBLIGACIONES TRIBUTARIAS DE LAS PERSONAS FÍSICAS EN EL MARCO FAMILIAR

3.2. EL PAPEL DEL EMPRESARIO INDIVIDUAL EN LA EMPRESA FAMILIAR

CAPÍTULO IV. TRIBUTACIÓN DIRECTA DE LA EMPRESA FAMILIAR

4.1. IMPUESTO SOBRE LA RENTA DE LAS PERSONAS FÍSICAS (IRPF)

4.1.1. Retribuciones familiares, ¿instrumento de optimización fiscal o ventaja injustificada?

4.2. IMPUESTO SOBRE SUCESIONES Y DONACIONES (ISD)

4.2.1. Transmisión Generacional de la Empresa Familiar

La transmisión de la empresa familiar representa uno de los desafíos fiscales más relevantes en el contexto empresarial español. Según diversos estudios, los impuestos relacionados con las sucesiones y donaciones son considerados por los españoles como uno de los principales obstáculos que enfrentan las empresas familiares en su continuidad. Este desafío adquiere especial relevancia debido a la presencia de estas organizaciones en nuestro país y el cambio generacional, un proceso inevitable en la vida de las empresas familiares que requiere una planificación cuidadosa.

En este contexto, la regulación española en el ISD se posiciona como un factor crucial, ya que sus implicaciones económicas afectan directamente a la planificación del legado empresarial. Junto con el IP, el ISD influye tanto en los costos fiscales asociados al traspaso generacional como en las estrategias necesarias para asegurar la sostenibilidad y competitividad de la empresa a largo plazo.

El traspaso de la propiedad y la dirección de una empresa familiar, de una generación a la siguiente, no solo constituye un momento crítico para la sostenibilidad

del negocio, sino que también es un reflejo de los desafíos inherentes al marco fiscal vigente. Así, la gestión adecuada de este proceso exige evaluar la carga económica que representa este impuesto, así como sus posibles implicaciones en la preservación de las fortalezas competitivas de la empresa.

CASO PRÁCTICO: TRANSMISIÓN INTER VIVOS DE PARTICIPACIONES EN EMPRESA FAMILIAR EN MADRID

1. Antecedentes del caso

Don Ramón Fernández de la Vega, de 68 años, y su esposa, Doña Luisa Rodríguez del Valle, de 66 años, ambos residentes en Madrid desde hace más de 15 años y casados en régimen de gananciales, son propietarios del **85% del capital social de "Grupo Fernández S.L."**, una empresa familiar dedicada a la fabricación de componentes electrónicos de alta precisión para la industria aeroespacial. La empresa, fundada por Don Ramón hace más de cuatro décadas, es una de las más relevantes en su sector en España, y ha obtenido múltiples certificaciones internacionales de calidad y reconocimiento industrial.

El resto del capital social está repartido entre sus tres hijos:

- Mario tiene 32 años y es ingeniero de telecomunicaciones y actual director de innovación de la empresa;
- Paula tiene 30 años y es abogada especializada en derecho mercantil y;
- Alberto tiene 28 años, no tiene vinculación laboral con la empresa, pero cuenta con una participación del 5% en el capital social.

Al cierre del ejercicio anterior, a 31 de diciembre, el balance de situación de la empresa reflejaba una valoración total de 7.200.000 euros, desglosada de la siguiente manera:

- Activos afectos a la actividad económica: 4.500.000 euros;
- Inmuebles de uso no empresarial: 2.000.000 euros;
- Inversiones financieras no afectas: 700.000 euros;
- Pasivo total: 1.800.000 euros y;
- Patrimonio neto: 5.400.000 euros.

Don Ramón ha ejercido durante años como director general de la empresa, percibiendo una retribución anual de 150.000 euros, mientras que su esposa Luisa ha formado parte del consejo de administración sin percibir retribución alguna.

Ante la inminente jubilación de Don Ramón y con el objetivo de garantizar la continuidad del negocio dentro del núcleo familiar, ambos cónyuges deciden donar a sus hijos la totalidad de su participación en la empresa. Tras la donación, la nueva distribución del capital social quedará así:

- Mario pasa a controlar el 50% del capital,
- Paula y Alberto recibirán el 17.5% cada uno.

2. Análisis fiscal y requisitos para la aplicación de beneficios fiscales

Normativa aplicable

Dado que la transmisión de participaciones sociales en la empresa familiar se efectúa inter vivos, resulta de aplicación el Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones (ISD). La exigibilidad de este tributo se encuentra regulada en la Ley 29/1987, de 18 de diciembre, del Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones (LISD), cuyo artículo 3 dispone que el impuesto grava los incrementos patrimoniales obtenidos a título lucrativo por personas físicas, ya sea a consecuencia de adquisiciones mortis causa (herencias y legados) o inter vivos (donaciones y demás negocios jurídicos gratuitos).

La transmisión inter vivos de participaciones en sociedades familiares constituye un hecho imponible del ISD, cuyo devengo se produce en el momento en que la donación se formaliza y es aceptada por el donatario. Así lo establece el artículo 24 de la LISD, que dispone que la donación se entiende perfeccionada en el instante en que el donatario manifiesta su aceptación, momento a partir del cual surge la obligación de liquidación del tributo. Esta característica distingue la fiscalidad de las donaciones de la de las herencias, en las que el devengo del ISD tiene lugar en el instante del fallecimiento del causante, con independencia del momento en que el heredero disponga efectivamente de los bienes.

El ISD es un tributo cedido a las Comunidades Autónomas, en virtud de lo establecido en el artículo 48 de la Ley 22/2009, de 18 de diciembre, que regula el sistema de financiación de las Comunidades Autónomas de régimen común y Ciudades con Estatuto de Autonomía.

La Comunidad Autónoma competente en la aplicación del tributo se determina en función de la residencia habitual del donatario, conforme a lo dispuesto en el artículo 32.1 de la Ley 22/2009. En este sentido, se considera que una persona ha tenido su residencia habitual en una Comunidad Autónoma si ha permanecido en su territorio durante los cinco años inmediatamente anteriores al devengo del impuesto. En el supuesto analizado, los donatarios han residido de manera ininterrumpida en la Comunidad de Madrid durante el periodo de referencia, por lo que la normativa aplicable será la aprobada por dicha Comunidad en ejercicio de sus competencias normativas en el ISD.

La Comunidad de Madrid ha optado por una política fiscal favorable a la transmisión de la empresa familiar, regulada en el Decreto Legislativo 1/2010, de 21 de octubre, del Consejo de Gobierno, por el que se aprueba el Texto Refundido de las Disposiciones Legales de la Comunidad de Madrid en materia de tributos cedidos por el Estado. Esta regulación introduce medidas fiscales específicas para la transmisión de empresas familiares con el objetivo de facilitar el relevo generacional y garantizar la continuidad del tejido empresarial, evitando la descapitalización de las sociedades por una carga fiscal excesiva.

2.1. Cálculo del impuesto y beneficios fiscales

Determinación del valor neto de la donación:

- Valor total empresa: 7.200.000 euros.
- Valor activos afectos a actividad económica: 4.500.000 euros.
- Valor neto patrimonial (tras pasivo): 5.400.000 euros.
- Participación transmitida (85%): 4.590.000 euros.
- Reducción aplicable (95% sobre activos afectos): 4.275.000 euros.
- Base liquidable: 315.000 euros (distribuidos entre los hijos).

Cuota tributaria según tarifa ISD en Madrid:

- Mario (185.000 euros de base liquidable, tipo medio 9.34%): 17.299 euros.
- Paula y Alberto (65.000 euros cada uno, tipo medio 7.65%): 4.972 euros cada uno.

Bonificación del 99% en Madrid:

- Mario: 172.99 euros a pagar.
- Paula y Alberto: 49.72 euros cada uno.

Para aplicar la reducción del 95% sobre la base imponible del ISD por transmisión de empresa familiar, deben cumplirse los requisitos del art. 20.6 de la Ley 29/1987 del ISD, así como el art. 4.8 de la Ley del Impuesto sobre el Patrimonio (LIP):

En cuanto a los requisitos del donante; por un lado, es necesario tener 65 años o más. En este sentido, Don Ramón, con 68 años, y Doña Luisa, con 66, cumplen con esta condición.

Por otro lado, se requiere cesar en las funciones de dirección y no percibir remuneración derivada de las mismas tras la donación. Este requisito se cumple en el caso de Ramón, quien renuncia a su puesto de director general. Por su parte, Luisa no se ve afectada, ya que no ha ejercido funciones ejecutivas y la mera pertenencia al Consejo de Administración de la sociedad no se entiende como un caso comprendido en dichas funciones.

En cuanto a los requisitos del donatario, la empresa debe estar exenta del Impuesto sobre el Patrimonio (IP), lo que exige que al menos el 50% de sus ingresos provengan de una actividad económica y no de la mera gestión del patrimonio.

Además, los donatarios deben mantener la titularidad de los bienes recibidos durante un período mínimo de 10 años, sin llevar a cabo actos que reduzcan sustancialmente su valor. Para garantizar el cumplimiento de este requisito, Mario, Paula y Alberto se han comprometido formalmente mediante una cláusula incorporada en la escritura pública de donación.

Asimismo, el donatario no podrá realizar actos de disposición y operaciones societarias que, directa o indirectamente, puedan dar lugar a una minoración sustancial del valor de la adquisición.

Supongamos que, tras recibir la donación de la empresa, Alberto, en su calidad de nuevo propietario, decide vender una parte significativa de los activos de la sociedad. Concretamente, opta por enajenar una nave industrial y un conjunto de maquinaria esencial para la actividad, con el fin de repartir los beneficios entre los socios y realizar inversiones en un sector ajeno al objeto social de la empresa.

En este escenario, la Administración Tributaria podría considerar que se ha producido una minoración sustancial del valor del negocio, contraviniendo lo dispuesto en la normativa fiscal. Como consecuencia, se podría revocar la exención en el Impuesto sobre Sucesiones

y Donaciones y exigir el pago de los tributos correspondientes, junto con los intereses de demora y posibles sanciones.

A estos efectos, cabe señalar que la DGT en la Consulta V2720/2018 reafirma que la permanencia mínima de 10 años solo se incumple si se produce una "minoración sustancial" del valor de la empresa.

La STS de 2 de junio de 2021 aclara que la reducción del 95% en el ISD no exige la continuidad de la actividad económica previa, sino únicamente el mantenimiento del valor de adquisición.

2.2. Exención en el Impuesto sobre el Patrimonio

Conforme al art. 4.8 de la LIP, las participaciones en la empresa estarán exentas del IP, siempre que:

En primer lugar, la entidad no tenga como actividad principal la gestión de patrimonio mobiliario o inmobiliario (cumple porque la actividad principal es la fabricación de componentes electrónicos).

En segundo lugar, los donatarios participen en la dirección efectiva de la sociedad (cumple en el caso de Mario).

La STS de 26 de mayo de 2016 indica que el ejercicio de funciones de dirección puede acreditarse, aunque no se ostente un cargo formal en el consejo de administración.

Además, la DGT en su Consulta V1335/2013 confirma que la existencia de una relación laboral entre el directivo y la empresa es suficiente para acreditar la dirección efectiva.

En tercer lugar, al menos uno de los beneficiarios obtenga más del 50% de sus rendimientos del trabajo de la actividad empresarial (cumple en el caso de Mario).

Jurisprudencia pendiente de integrar

Como gráficamente razona la DGT:

(i) La norma reglamentaria, aunque enumera a título ejemplificativo una serie de cargos que comportan por lo general el desempeño de funciones directivas, vincula el ejercicio de tales funciones a que impliquen una efectiva intervención en el día a día de las decisiones empresariales, sin referencia al tipo de vínculo que tenga el directivo con la entidad de que se trate (V1155-14).

(ii) Si concurren los requisitos materiales necesarios para el disfrute de la bonificación fiscal, en este caso el ejercicio de funciones generales y de gestión, es decir directivas y la percepción del porcentaje de remuneraciones exigido legalmente es irrelevante a tal efecto el modo en que se hagan efectivas (V1353-13).

Por otra parte, no cabe desconocer, que esta Sala viene afirmando que la reducción discutida es consecuencia de la preocupación por la continuidad de las empresas familiares, también demostrada por la Unión Europea, pues la recomendación de la Comisión de 7 de diciembre de 2004 sobre la transmisión de pequeñas y medianas empresas pone de manifiesto la necesidad de que los Estados adopten una serie de medidas tendentes a tener en cuenta la disminución del valor que se produce en la empresa por el hecho de la transmisión, y a que se dispense un trato fiscal adecuado en sucesiones y donaciones, cuando la empresa siga en funcionamiento (sentencia de 18 de marzo de 2009, (rec. casación 6739/2004, FD Cuarto), reproducida en la sentencia de 23 de septiembre de 2010, (recurso de casación 6794/2005, FD. Tercero), por lo que debe aplicarse cuando pueda entenderse materialmente cumplido el requisito legal controvertido, sin que deban excluirse los supuestos en que los estatutos societarios preveen la gratuidad de los cargos de administración de la sociedad si queda demostrada la existencia de una relación laboral entre el sujeto que ejerce efectivamente funciones directivas y la sociedad.

CAPÍTULO V. BENEFICIOS FISCALES APLICABLES A LA EMPRESA FAMILIAR

5.1. VENTAJAS FISCALES EN EL IRPF: DEBATE SOBRE SU EQUIDAD Y EFICACIA

5.2. LÍMITES ÉTICOS Y LEGALES EN LA PLANIFICACIÓN FISCAL FAMILIAR

CAPÍTULO VI. CONTROVERSIAS Y DESAFÍOS FISCALES DE LA EMPRESA FAMILIAR

6.1. PLANIFICACIÓN FISCAL VS ELUSIÓN: UN EQUILIBRIO COMPLEJO

6.2. IMPACTO DE LAS DIFERENCIAS NORMATIVAS ENTRE COMUNIDADES AUTÓNOMAS

6.3. RETOS DERIVADOS DE LA DIGITALIZACIÓN Y LOS NUEVOS MODELOS ECONÓMICOS FAMILIARES

CONCLUSIONES

Hablar de las principales aportaciones del trabajo al estudio de la empresa familiar, reflexión crítica sobre el marco fiscal actual, intentar meter alguna propuesta de mejora normativa y jurisprudencial...

BIBLIOGRAFÍA Y DOCUMENTACIÓN CONSULTADA

LEGISLACIÓN

Ley Orgánica 8/1980, de 22 de septiembre, de Financiación de las Comunidades Autónomas (BOE 1 de octubre de 1981).

Ley 29/1987, de 18 de diciembre, del Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones (BOE 19 de diciembre de 1987).

Real Decreto 1629/1991, de 8 de noviembre, por el que se aprueba el Reglamento del Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones (BOE 16 de noviembre de 1991).

Ley 19/1991, de 6 de junio, del Impuesto sobre el Patrimonio. (BOE 1 de enero de 1992).

Ley 58/2003, de 17 de diciembre, General Tributaria. (BOE 18 de diciembre de 2003).

Ley 35/2006, de 28 de noviembre, del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas y de modificación parcial de las leyes de los Impuestos sobre Sociedades, sobre la Renta de no Residentes y sobre el Patrimonio (BOE 29 de Noviembre de 2006).

DOCTRINA Y JURISPRUDENCIA

RECURSOS DE INTERNET

Admin. (2023, 26 octubre). empresa familiar – Sigmados.

<https://www.sigmados.com/tag/empresa-familiar/>

Agencia Tributaria: Impuesto sobre el Patrimonio. (s. f.).

<https://sede.agenciatributaria.gob.es/Sede/declaraciones-informativas-otros-impuestos-tasas/impuesto-sobre-patrimonio.html>

Ardissone, C. (2023, 27 octubre). El alto potencial de la empresa familiar.

elEconomista.es.<https://www.eleconomista.es/opinion/noticias/12512451/10/23/el-alto-potencial-de-la-empresa-familiar.html>

EY. “Family Business Index”. EY Insights. (disponible en

https://www.ey.com/es_py/insights/family-enterprise/family-business-index;
última consulta: 22 de enero de 2025).

- Fernandez, V. (2012). Avance en el conocimiento de la empresa familiar española. *OmniaScience Monographs*, (1).
- Fernandez, V. (2013). *Nuevas investigaciones sobre la gestión de la empresa familiar en España*. OmniaScience.
- Gallo, M. (1990). Fiscalidad en la transmisión de la empresa familiar. Influencia en su continuidad y desarrollo. *Documento de Investigación IESE, Universidad de Navarra*, 1-32.
- Instituto de la Empresa Familiar. (2024, 21 octubre). *Cifras empresa familiar - Instituto de la Empresa Familiar*. <https://www.iefamiliar.com/la-empresa-familiar/cifras/>
- i Salas, J. M. A., Echezárraga, J. I. M., & Roure, J. B. (2008). *Transformarse o desaparecer: estrategias de la empresa familiar para competir en el siglo XXI*. Ediciones Deusto.
- Lázaro, J. M. (2009). La empresa familiar española y el mercado mundial: Agrolimen. Una perspectiva histórica. *ICE, Revista de Economía*, (849).
- Lefebvre. (2024, 6 mayo). *Empresa familiar: qué es y características principales*. El Derecho. <https://elderecho.com/empresa-familiar-que-es-y-caracteristicas-principales>
- Martos, M. C. V. (2005). Cuando definir es una necesidad. Una propuesta integradora y operativa del concepto de empresa familiar. *Investigaciones Europeas de Dirección y Economía de la Empresa*, 11(3), 151-171. <https://dialnet.unirioja.es/download/articulo/1357983.pdf>
- Mozo, G. M. L. (2023). Fiscalidad de la empresa familiar en España: un apunte. *Studi Tributari Europei*, 13, 1-57.
- Navío, J. Q. (2007). La internacionalización de la empresa familiar española. *ICE, Revista de Economía*, (839).
- Patier, C. C., & Izquierdo, G. E. (2007). La empresa familiar con personalidad jurídica: opciones fiscales. In *Decisiones basadas en el conocimiento y en el papel social de la empresa: XX Congreso anual de AEDEM* (p. 30). Asociación Española de Dirección y Economía de la Empresa (AEDEM).

Raposo, N. P., & Pérez, P. F. (2009). La internacionalización de la gran empresa familiar española. Una perspectiva histórica. *ICE, Revista de Economía*, (849).

Zúñiga-Vicente, J. Á., & Sacristán-Navarro, M. (2009). Los directivos externos y la sucesión en la empresa familiar: un caso de estudio. *Universia Business Review*, (22), 74-87.