

El Tributo



RUIZ | **BALLESTEROS**
abogados y asesores fiscales

De Despacho a Empresa

***Dirección, Márketing y gestión
de despachos profesionales***

YA A LA VENTA EL NUEVO LIBRO DE
JESÚS RUIZ BALLESTEROS

Disponible en **amazon.es**

www.jesusruizballesteros.com

y resto de plataformas



4 ¿Cómo recuperar el IVA impagado por mis clientes?

Descubre cómo recuperarlo cumpliendo requisitos legales y plazos. Guía práctica para empresarios con normativa actual y pasos para modificar la base imponible ante Hacienda.

5 Aportaciones asimétricas de socios a la cuenta 118

Cómo financiar sociedades sin modificar el capital social. Detalles sobre la cuenta 118 Plan General Contable, implicaciones fiscales, distribución de fondos y ajustes estatutarios clave.

6 Venta de viviendas amuebladas: Claves fiscales para promotores y operadores inmobiliarios

En qué casos tributan los muebles, qué dice Hacienda al respecto, cómo documentar la operación y evitar que te apliquen IVA del 21% indebidamente.

7 ¿Puede una sociedad profesional estar controlada por una sociedad holding?

Una sociedad holding no puede controlar una sociedad profesional, salvo que cumpla los requisitos de la Ley 2/2007. El control debe mantenerse en manos de profesionales colegiados mayoritarios.

8 Permisos de residencia regulados en la Ley de emprendedores

La Ley 14/2013 facilita permisos de residencia para atraer talento e inversión extranjera en España, destacando figuras como emprendedores, investigadores, teletrabajadores y profesionales cualificados, con trámites ágiles y flexibles.

9 IRPH: el índice que faltaba por sentencia. Todo apunta a un nuevo varapalo a la banca en 2025

¿Tienes una hipoteca con IRPH? Podrías reclamar devoluciones millonarias. Infórmate y consulta con abogados expertos.

10 El reparto desigual de dividendos entre socios y sus consecuencias fiscales

Analizamos las implicaciones fiscales de repartir dividendos de forma desigual entre socios de una SL, incluyendo riesgos de regularización en IRPF y posibles donaciones sujetas al ISD.

11 El uso profesional del vehículo y su deducción en el IRPF

¿Eres autónomo y usas tu coche para trabajar? Una sentencia del TSJ de Madrid (4368/2025) respalda la deducción del vehículo en el IRPF si demuestras su uso profesional con pruebas razonables. Te explicamos cómo proteger tus derechos y qué documentación es clave.

12 Promotor inmobiliario: obligaciones y responsabilidades en la obra nueva

Conoce las obligaciones legales del promotor en obra nueva: entrega de documentación, plazos de garantía y responsabilidades según la Ley 38/1999.

13 Opción tributaria versus derecho en la reinversión por vivienda habitual

¿Es la exención por reinversión en vivienda habitual un derecho o una opción tributaria? Aprende cómo corregir tu declaración de la Renta y proteger tus beneficios fiscales.

14 Cómo evitar el bloqueo de las cuentas bancarias al fallecer: La Cautela Socini

Protege a tus herederos y asegura el acceso a fondos sin conflictos ni demoras legales.

15 Transparencia, control y prevención en la Compra de Participaciones Sociales ¿Debe inscribirse la compraventa de participaciones?

Cambio en la inscripción de participaciones sociales. Obligatoriedad de inscripción de compraventas en el Registro Mercantil e implicaciones del nuevo Plan Estatal contra la Corrupción.

16 ¿Quién es responsable de los defectos en la construcción?

Promotores, constructores y arquitectos deben responder según la LOE.

17 Cláusula de "escrow" en software: Cómo protegerte si el desarrollador desaparece.

La cláusula de escrow protege tu negocio: accede al código fuente, reduce riesgos y garantiza continuidad con respaldo legal.

18 Absorción o liquidación de una filial: ¿Qué opción es más conveniente?

Analizamos las ventajas fiscales, contables y operativas de la fusión por absorción frente a la disolución y liquidación. ¡Descubre la mejor estrategia!

Todos los contenidos de este número de la revista *El Tributo* se corresponden con la legislación vigente a 20/09/2025.

Haznos llegar tus sugerencias para nuevos artículos al correo electrónico: eltributo@ruizballesteros.es, o llámanos al:

952 77 98 74

Si deseas recibir nuestra Newsletter con más "entradas", suscríbete a través de nuestra web:

www.ruizballesteros.com

EDITA:

Ruiz Ballesteros

Abogados y Asesores Fiscales

Oficina de Málaga:

Calle Marqués de Larios 4, 1ª

Oficina de Marbella:

Calle Juan Ramón Jiménez S/N, Bj 6

DEPÓSITO LEGAL:

MA 1377-2016

DIRECTOR:

Jesús R. Ballesteros

REDACTORES:

Jesús R. Ballesteros

Macarena Ruiz

Javier Ortega

Pilar Gomar

María Calle

María Núñez

Marina Ramírez

Nicole Plattner

Mónica Álvarez de Sotomayor

Marta Cabezón

COORDINADOR:

Miguel Gajete

R | B

RUIZ BALLESTEROS
abogados y asesores fiscales

¿Cómo recuperar el IVA impagado por mis clientes?

Cuando un cliente no paga una factura, el problema no es solo la pérdida del ingreso: es posible que, con el transcurso del tiempo, normalmente trimestral, habremos ingresado en Hacienda un IVA que nunca hemos cobrado, puesto que al emitir la factura y contabilizarla, hemos generado la obligación que se realiza al trimestre siguiente (en empresas de mayor facturación se realizará mensualmente), con lo cual nuestra caja ya está sufriendo en exceso.

La buena noticia es que **la Ley del IVA permite recuperar ese impuesto siempre que se cumplan determinados requisitos y se siga un procedimiento específico.**

A continuación, te explicamos paso a paso cómo hacerlo.

1. Requisitos para recuperar el IVA impagado

Podrás minorar la base imponible del impuesto en tu declaración, si el crédito se considera incobrable. Esto sucede cuando se cumplen las siguientes **condiciones**:

a) Plazos

- En general, debe haber transcurrido **un año** desde el devengo del IVA sin que se haya cobrado la factura.
- En el caso de las PYMES (empresarios o profesionales con volumen de operaciones inferior a 6.010.121,04 €), pueden optar por considerar incobrable el crédito a los **seis (6) meses**, o esperar al plazo general de un año.
- En operaciones a plazos, el cómputo empieza desde el vencimiento del plazo impagado.

b) Registro contable

La circunstancia del impago debe constar en los libros registros del IVA. Asimismo, deberemos tener contabilizada la factura, obviamente.

c) Importe mínimo

El destinatario debe ser empresario o profesional, o bien, si es particular, que la

base imponible (sin IVA) supere los 50 €.

d) Reclamación formal

El acreedor debe haber instado el cobro mediante alguno de los siguientes métodos, es decir, debemos demostrar que hemos reclamado el pago formalmente:

- Reclamación judicial.
- Requerimiento notarial.
- Cualquier otro medio fehaciente que pruebe la reclamación.

Si el deudor es un ente público, basta con un certificado del órgano competente.

e) Excepciones

No podrá modificarse la base imponible cuando:

1. El crédito esté garantizado (avales, seguros de crédito, garantías reales).
2. Se trate de operaciones entre partes vinculadas. Esta vinculación se refiere a la definida en la propia Ley del IVA y no en la Ley de Sociedades ni en el Código de Comercio.
3. El destinatario no esté establecido en España.
4. Existan créditos concursales posteriores al auto de concurso (solo se aplicará lo previsto en el art. 80.Tres LIVA).

2. Procedimiento para recuperar el IVA

Una vez que el crédito se considere incobrable, dispones de seis meses para realizar la modificación correspondiente.

A) Obligaciones del acreedor (que es el emisor y reclamante de la factura)

1. Emitir factura rectificativa

- En una serie específica.
- Indicando claramente la condición de documento rectificativo, la causa de la rectificación, los datos de las facturas rectificadas y el importe.
- Enviarla al cliente y conservar prueba de su envío.

2. Comunicar a la AEAT

- En el plazo de un mes desde la expedición de la factura rectificativa, **por vía electrónica.**
- Aportando previamente:
 - Copia de las facturas rectificativas.
 - Documento de reclamación judicial, notarial o certificado del ente público.
 - En el caso de grandes empresas: relación detallada de todas las facturas rectificativas.

3. Contabilizar correctamente

Haber facturado y anotado en el libro registro las operaciones en tiempo y forma adecuada.

B) Obligaciones del destinatario

Si es empresario o profesional:

- Deberá reflejar en su declaración-liquidación el importe de las cuotas rectificadas como minoración de las cuotas deducidas.
- También tendrá que comunicarlo electrónicamente a la AEAT en el plazo de la declaración.

Si es particular:

- La AEAT podrá requerirle la aportación de las facturas rectificativas enviadas por el acreedor.

Conclusión

Recuperar el IVA de facturas impagadas es posible, pero exige cumplir rigurosamente los plazos y requisitos establecidos en la normativa.

El proceso implica emitir factura rectificativa, acreditar la reclamación del cobro e informar a la AEAT.

Si te encuentras en esta situación, lo recomendable es contar con asesoramiento fiscal especializado para no perder el derecho a recuperar un impuesto que, en realidad, nunca llegaste a cobrar. Esto, realmente, es parte del asesoramiento fiscal para conseguir mejorar la caja de la empresa.

Aportaciones asimétricas de socios a la cuenta 118

En una sociedad mercantil es posible aportar fondos a la misma sin necesidad de acudir a la ampliación de capital, lo que conllevaría la formalización de escritura pública ante notario y su posterior inscripción en el Registro Mercantil.

Basta con convocar una Junta General en la que se aprueben las aportaciones por parte de los socios y liquidar el correspondiente modelo 600, puesto que se trata de una operación sujeta a la modalidad de operaciones societarias. Si bien, resulta exenta de tributación.

Es importante señalar que dichas aportaciones no afectan al capital social, por lo que **no modifican el porcentaje de participación que el socio tiene en la sociedad**.

Se pueden aportar fondos a una sociedad mercantil y contabilizarse en la **cuenta 118** del Plan General Contable (en adelante, PGC) denominada “aportaciones de socios o propietarios” y cuya definición es la de *“elementos patrimoniales entregados por los socios o propietarios de la empresa cuando actúen como tales [...] siempre que no constituyan contraprestación por la entrega de bienes o la prestación de servicios realizados por la empresa, ni tengan la naturaleza de pasivo.”* Esto es, aportaciones a los fondos propios de la sociedad, **sin derecho a reembolso**, y sin que a cambio de dicha aportación el socio aportante perciba una contraprestación.

Los fondos aportados pueden ser no sólo para **compensar las pérdidas generadas** por la sociedad, sino para **mejorar la liquidez** de esta, **reestablecer el equilibrio patrimonial** o, incluso, para **financiar nuevos proyectos** que se quieran desarrollar.

Por lo que respecta a los bienes o derechos que pueden aportar los socios, el PGC habla de “elementos patrimoniales”, por lo que entendemos que se incluye **cualquier bien o derecho que se pueda cuantificar económicamente**.

Aunque la aportación sea no reembolsable, esto no es óbice para que, al formar parte de los fondos propios

de la sociedad, pueda ser distribuida con cargo a las reservas, siempre que se cumpla con lo establecido en el artículo 273 del Real Decreto Legislativo 1/2010, de 2 de julio, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley de Sociedades de Capital (en adelante, LSC) para la aplicación del resultado.

¿Están obligados todos los socios a aportar a la cuenta 118? ¿Se debe aportar conforme a su porcentaje de participación?

Si bien es lo más habitual, no todos los socios están obligados a aportar, salvo que los estatutos así lo recojan o cualquier pacto parasocial formalizado entre los mismos. Es lo que se conoce como **aportación asimétrica de socios**.

Por tanto, es posible que los socios puedan aportar en mayor o menor proporción respecto a su participación en la sociedad, porque a quien favorece dicha aportación a los fondos propios de la sociedad es a la misma sociedad, no generando ningún privilegio al socio que aporta. Todo lo contrario, sería **considerar la aportación de dichos fondos por parte del socio como un pasivo exigible** por el mismo, es decir, un préstamo a devolver, con lo que ello conlleva en materia de operaciones vinculadas, intereses y, por tanto, gastos e ingresos.

Implicaciones fiscales de las aportaciones asimétricas de socios

Las aportaciones a la cuenta 118 del PGC no suponen implicación fiscal alguna siempre y cuando las mismas se realicen de forma proporcional a la participación de los socios en la sociedad, pues el PGC las considera como fondos propios y no como ingresos. Sin embargo, si esto no se realiza de esta forma, la parte que no se corresponda con su porcentaje de participación se considera ingreso en el Impuesto sobre Sociedades para la sociedad, y de liberalidad para el socio que aporta en exceso, no siendo, además, gasto deducible para este último.

La resolución del 5 de marzo de 2019 del ICAC, regula en su artículo 9 que:

“cuando los socios efectúen una aportación en un porcentaje superior a su participación en el capital social de la sociedad, el exceso sobre dicho importe se reconocerá atendiendo a la realidad económica de la operación [...]”.

Por lo que respecta a los socios, las aportaciones a la cuenta 118 **se integran en el valor de adquisición de sus participaciones**, pero solamente de aquellos que realizan las aportaciones.

Distribución de las aportaciones de socios

Las aportaciones de socios a la cuenta 118 constituyen beneficios distribuibles al igual que la prima de emisión o la prima de asunción, tal y como regula la resolución del 5 de marzo de 2019 del ICAC.

En el caso de que se quieran devolver dichas aportaciones tendrían el mismo tratamiento fiscal que el reparto de la prima de emisión, así lo manifiesta la consulta vinculante V1978-16, y disfrutarían de dicha devolución todos los socios, los aportantes y los no aportantes a la cuenta 118. Esto puede desincentivar el que algún socio quiera realizar aportaciones para ayudar a la sociedad, cuando haya alguno que no quiera o no pueda aportar.

Para evitar esto último se pueden corregir los estatutos de la sociedad para así salvar la aplicación de lo previsto en el **artículo 275 LSC**, el cual establece que:

“en la sociedad de responsabilidad limitada, salvo disposición contraria de los estatutos, la distribución de dividendos a los socios se realizará en proporción a su participación en el capital social”.

Téngase en cuenta, además, que las devoluciones de las aportaciones de socios, en IRPF, minora, hasta su anulación, el valor de adquisición de las participaciones sociales, tributando el exceso que pueda resultar como rendimiento del capital mobiliario.

Venta de viviendas amuebladas: Claves fiscales para promotores y operadores inmobiliarios

Cuando una empresa que se dedica a la **promoción inmobiliaria** vende una vivienda amueblada, surgen múltiples dudas sobre cómo debe tributar esa operación. ¿Es necesario separar el valor del mobiliario? ¿Se aplica IVA a los muebles? ¿Qué documentación conviene aportar para evitar riesgos en una inspección?

Aunque en apariencia pueda parecer una cuestión menor, **el tratamiento fiscal del mobiliario incluido en la venta puede tener un impacto significativo.**

Veamos cómo deben tributar los muebles incluidos en la venta de inmuebles desde el punto de vista de una **empresa promotora o comercializadora.**

¿Son actividades separadas?

Lo primero será analizar si vender los muebles comprados para decorar se considera una actividad económica autónoma. La respuesta en la mayoría de los casos es **NO**, pero dependerá de la realidad del negocio. **Nosotros aquí analizamos esas operaciones en las que los muebles se compran como ornamento** para vender el inmueble más rápidamente y a mejor precio, pero no son una actividad de compraventa de muebles diferenciada.

En la mayoría de casos las promotoras inmobiliarias adquieren los muebles para la mejora del producto inmobiliario que se pone en el mercado. Se adquieren para decorar y que la venta del inmueble sea más atractiva. Puro marketing. Se contabilizan como activo circulante.

Por tanto, si la empresa promotora **no vende muebles de forma independiente ni los adquiere con ánimo de reventa separada**, sino que los incorpora al inmueble como un valor añadido para facilitar su comercialización, entonces **no existe una actividad económica separada** que justifique una tributación específica.

Criterio del TEAC: los muebles no son una operación independiente

De esta misma opinión es la **Resolución del Tribunal Económico-Administrativo Central (TEAC) de 23 de febrero de 2023**, ratificada posteriormente en septiembre de ese mismo año.

En dicha resolución, el TEAC establece que, cuando el mobiliario **no se vende de forma autónoma**, ni se factura de forma independiente, ni constituye el objeto principal de la operación, **no estamos ante dos transmisiones separadas**, sino ante una única operación inmobiliaria.

De este modo, **los muebles se consideran un accesorio del inmueble**, y la operación tributa en su conjunto bajo el régimen fiscal correspondiente a la transmisión del bien inmueble, sin que proceda aplicar el IVA de forma separada al mobiliario.

Nótese que aplicar el IVA al mobiliario significaría venderlo al tipo del 21%, mientras que los inmuebles de primera transmisión se transmiten al 10% de IVA. Así lo expresa también la **Dirección General de Tributos (DGT) en su consulta vinculante V0579-24**, donde establece que: *“Las entregas de mobiliario con el que opcionalmente puede ir dotada la vivienda a que se refiere el escrito de consulta tributarán por el Impuesto sobre el Valor Añadido al tipo general del 21 por ciento, aunque se efectúen conjuntamente con la entrega de la vivienda propiamente dicha”.*

¿Y qué ocurre con el IVA?

Uno de los puntos más sensibles en estas operaciones es el tratamiento del **IVA**, especialmente cuando la operación inmobiliaria está sujeta al **Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados (ITP-AJD)**, en su modalidad de **Transmisiones Patrimoniales Onerosas (TPO)**, como ocurre en segundas transmisiones, pues se suelen realizar estas operaciones en el ámbito de la bonificación del 2% de TPO.

Si el mobiliario se vende así como un bien accesorio, entonces, **no se genera**

un hecho imponible autónomo a efectos de IVA, y toda la operación queda sujeta al régimen del inmueble. Es decir, no procede repercutir IVA de forma separada por el mobiliario en este tipo de casos.

Por tanto, en una operación sujeta a TPO (como es el caso de una segunda entrega de vivienda), el mobiliario **no altera el régimen** de tributación siempre que no se desglose ni se facture por separado^[1].

Recomendaciones

Es esencial prestar atención a cómo se documenta la transacción. La redacción de la **escritura de compraventa** debe dejar claro que el mobiliario forma parte del inmueble, sin asignarle un valor separado ni facturarle aparte.

También conviene evitar cualquier desglose del mobiliario en presupuestos, facturas u otros documentos comerciales. Aunque a veces se haga con fines internos, la Agencia Tributaria podría interpretarlo como **una venta independiente sujeta a IVA**. Toda la documentación debe ser coherente con el criterio indicado.

Este enfoque ha sido respaldado por resoluciones del TEAC y por la DGT, cuyo criterio indica que, si no hay valoración ni facturación separada, **no procede aplicar el IVA al mobiliario**, especialmente en segundas transmisiones sujetas a TPO.

Por tanto, si eres una empresa promotora que comercializa viviendas amuebladas, es fundamental que no solo tengas claro el criterio fiscal, sino que lo reflejes adecuadamente en toda la operación, contratos y escritura.

Si eres una empresa revendedora, aplicas la bonificación del 2% en las compras de inmuebles y revendes amueblado, con más razón tendrás que tener en cuenta estos detalles para que Hacienda no pretenda aplicarte la prorrata de IVA por pensar que vendes los muebles por separado, ya que en ese caso estos se venderían con IVA del 21% y el inmueble con TPO del 7% (en Andalucía).

[1] Recuerde el lector que hacemos referencia en este artículo a las empresas promotoras o revendedoras de inmuebles y no a transmisiones entre particulares en las que se devenga TPO al 7% en Andalucía para la venta de inmuebles.

¿Puede una Sociedad Profesional estar controlada por una Sociedad Holding?

La cuestión aquí es dilucidar si una sociedad dedicada a servicios profesionales como los de médicos, abogados, economistas o arquitectos, podría estar a su vez controlada por una sociedad holding y seguir siendo considerada profesional.

Esta cuestión no solo plantea interrogantes desde el punto de vista jurídico, sino también desde una perspectiva práctica y estratégica.

De acuerdo con la Ley 2/2007, estas entidades profesionales deben tener por objeto social **exclusivo** el ejercicio en común de una actividad profesional. Además, la ley impone un requisito fundamental: que **la mayoría del capital y derechos de voto deben pertenecer, directa o indirectamente, a socios profesionales**, y la mayoría de los miembros del órgano de administración deben ser profesionales colegiados.

¿Y qué es una sociedad holding?

Una sociedad holding es una sociedad que no realiza una actividad económica directa, sino que su principal objetivo es poseer y gestionar participaciones en otras sociedades. Es decir, es una matriz que controla una o varias filiales. Por tanto, caben varias preguntas.

¿Puede una sociedad holding tener participaciones de una sociedad profesional?

El artículo 4.3 de la Ley 2/2007 dice: *“A efectos del cómputo de las mayorías exigidas, se entenderá por participación indirecta aquella que se ostente a través de otras sociedades que cumplan igualmente los requisitos establecidos en esta Ley.”*

Es decir, para que una sociedad profesional esté participada por otra sociedad, ésta última a su vez debe ser considerada una sociedad profesional.

Por tanto, una sociedad holding, al no ser Profesional por definición, no

podrá cumplir los requisitos para ser considerada como tal, puesto que su objeto social no sería el de este tipo de sociedades. De manera que no puede participar en una sociedad profesional en más de un 50% si queremos que la filial se siga considerando Profesional. La única posibilidad de que una Holding pueda participar en una sociedad Profesional y ésta siga siendo considerada como tal, es que la participación de la Holding sea inferior al 50% y el resto sea de socios Profesionales.

Otra posibilidad es que la sociedad Holding pase a ser Profesional, estando participada a su vez por Profesionales, o bien que la Sociedad Profesional en la que participa directamente deje de ser Profesional por no cumplir requisitos de socios y control, dejando de tener la “P” en su nombre y modificando sus estatutos de acuerdo con la normativa general. Si bien, nada impide que una Sociedad Limitada normal (sin la P de Profesional) pueda tener algunos estatutos similares o iguales a los de una Sociedad Profesional.

Por tanto, el legislador permite estructuras de control indirecto, pero exige que todas las sociedades intervinientes cumplan con los mismos requisitos de profesionalidad.

Lo importante para mantener a una sociedad como Profesional es que se cumpla los requisitos que impone la Ley en cuanto a objeto social y participación de profesionales en su capital. En cualquier caso, nada obliga a ser una sociedad profesional, aunque sus estatutos estándar están pensados para mantener la buena marcha de estas empresas.

¿Puede participar en el capital social de una mercantil profesional una sociedad que no sea profesional?

Sí, es posible que otras sociedades no profesionales participen en el capital

social de sociedades profesionales siempre que la suma del capital social de los socios profesionales sea mayoría.

La Resolución de 4 de marzo de 2014 de la Dirección General de los Registros y del Notariado destaca **que la sociedad profesional debe ser el centro de imputación de los derechos y obligaciones derivados de la actividad profesional, lo que refuerza la necesidad de que el control permanezca en manos de profesionales**. Por lo que, si la sociedad profesional pasara a ser dominada por socios no profesionales, debido a que el objeto social es el ejercicio de una actividad profesional, el objeto social cambiaría y la sociedad estaría en causa de disolución por imposibilidad de consecución del fin social.

En principio, una sociedad profesional tiene como objeto social y exclusivo el ejercicio en común de actividades profesionales. Por lo que, si una sociedad ajena al ejercicio de la actividad de la sociedad profesional es parte del capital social de dicha sociedad profesional, no podría ésta continuar siendo profesional y debería disolverse, salvo que se transforme en sociedad ordinaria.

Dice así la DGRN (en Resolución de 21 de julio de 2011): *“Sin embargo, es claro que cuando las actividades no profesionales son puramente auxiliares no se infringe la regla de exclusividad y estas actividades accesorias estarían amparadas por el sistema de capacidad «ultra vires». Y siendo obvio que la participación mayoritaria en la sociedad no profesional no implica «per se» la principalidad de las actividades incluidas en el objeto de ésta respecto de las propias y específicas de la sociedad profesional en la actividad de esta última”. Esto abre la posibilidad de que los valores o participaciones que tenga la sociedad profesional sean mínimos porque esa actividad de tenencia de valores no profesionales es auxiliar y no es infringida la regla de la exclusividad.*

Permisos de residencia regulados en la Ley de emprendedores



La Ley 14/2013, de apoyo a los emprendedores y su internacionalización introdujo un marco legal específico para facilitar la residencia y la actividad de inversores, emprendedores, profesionales altamente cualificados y otros perfiles extranjeros en España. A continuación, abordamos las preguntas más frecuentes sobre los diferentes tipos de permisos de residencia regulados en esta norma.

¿Qué objetivo tiene la Ley 14/2013 respecto a la Extranjería?

La Ley de Emprendedores tiene como finalidad favorecer la atracción de talento e inversión extranjera en España, estableciendo un sistema específico de permisos de residencia que se tramita de manera más rápida y flexible que el régimen general previsto en la Ley Orgánica 4/2000.

¿Qué tipos de permisos contempla la Ley de Emprendedores?

La Ley regula distintos tipos de permisos:

- Permiso para emprendedores.
- Permiso para profesionales altamente cualificados.
- Permiso para investigadores.
- Permiso para trabajadores que efectúen un traslado intraempresarial.

- Permiso para trabajadores en producciones del sector audiovisual y cultural.
- Permiso para teletrabajadores de carácter internacional.
- Permiso para familiares de los anteriores.

¿Quién puede solicitar el permiso para emprendedores?

Pueden solicitarlo aquellos ciudadanos extracomunitarios que deseen iniciar un proyecto empresarial innovador con interés económico y que cumplan los requisitos de edad, legalidad, financiación, proyecto y seguros para España.

Será necesario mantener las condiciones y el cumplimiento de requisitos que dieron acceso al visado o autorización de residencia durante toda su vigencia.

¿Qué permisos existen para los PAC?

Los ciudadanos extracomunitarios altamente cualificados con titulación universitaria o experiencia equivalente que cuenten con una oferta de trabajo cualificada en empresas establecidas en España, podrán solicitar un permiso de residencia específico para puestos directivos, técnicos especializados o de

investigación.

¿Qué es el permiso por traslado intraempresarial?

El permiso por traslado intraempresarial es un tipo de autorización de residencia y trabajo que permite a una empresa trasladar a un trabajador extranjero desde una sede situada fuera de España a una sede en España, todo ello dentro del mismo grupo empresarial. Pueden solicitarlo trabajadores extracomunitarios para trabajar como directivo, especialista o trabajador en formación.

¿Qué regula el permiso para trabajadores en producciones del sector audiovisual y cultural?

Se trata de una autorización de residencia y trabajo en España destinada específicamente a profesionales extranjeros no comunitarios que participen en actividades de carácter artístico, técnico o de producción relacionadas con el ámbito audiovisual, artístico y cultural.

¿A qué permiso pueden optar los teletrabajadores internacionales?

Los teletrabajadores internacionales que desean residir legalmente en España mientras trabajan de forma remota

[1] TIE: Tarjeta de Identidad de Extranjero

para empresas extranjeras, pueden optar al permiso de residencia como teletrabajador de carácter internacional, también conocido como visado para nómadas digitales.

¿Y los investigadores extranjeros?

En España, los investigadores extranjeros no comunitarios contratados por entidades públicas o privadas de investigación que colaboren con universidades o centros tecnológicos pueden obtener un permiso de residencia y trabajo específicamente diseñado para actividades de investigación, desarrollo e innovación.

¿Pueden venir acompañados los familiares?

Sí. Todos los permisos regulados en esta Ley permiten la reagrupación familiar, incluso de forma simultánea.

¿Cuál es la duración de estos permisos?

Visados de residencia: se solicita desde el país de origen o residencia legal,

la duración es de un año o igual a la duración de la autorización de residencia (si es menor). Permiten residir sin necesidad de TIE^[1].

Autorizaciones de residencia: se solicitan desde España si el solicitante ya se encuentra en el país legalmente; la duración es de 2 años, renovables por otros 5 años más.

¿Cómo se tramitan estos permisos?

A través de la Unidad de Grandes Empresas y Colectivos Estratégicos (UGE-CE). El plazo máximo de resolución es de 20 días hábiles siempre y cuando no exista requerimiento que interrumpa dicho plazo, con silencio administrativo positivo.

¿Se puede trabajar con estos permisos?

Sí, todos los permisos permiten trabajar desde el inicio, sin trámites adicionales.

¿Qué ventajas tiene este régimen frente al régimen general?

Plazo más corto.

Permite trabajar directamente.

Reagrupación familiar simultánea.

Flexibilidad en la solicitud.

Silencio administrativo positivo.

Conclusión

La Ley 14/2013, de apoyo a los emprendedores y su internacionalización, constituye una herramienta clave para atraer y retener talento cualificado en España, al establecer un marco legal ágil y adaptado a las exigencias del mercado global a través de mecanismos como el permiso para emprendedores, el permiso para profesionales altamente cualificados y el traslado intraempresarial.

En conjunto, estas medidas no solo facilitan la residencia legal de talento extranjero, sino que posicionan a España como un destino atractivo para la inversión, el desarrollo profesional y la internacionalización empresarial.

BANCARIO

IRPH: el índice que faltaba por sentencia. Todo apunta a un nuevo varapalo a la banca en 2025

Todo el sector bancario español está en alerta, pendiente de la próxima sentencia del Tribunal Supremo sobre el IRPH. Hay muchos millones de euros en juego, dependientes de esta sentencia.

La transparencia de este índice ha sido puesta en entredicho, igual que lo fue la forma de “vender” las hipotecas con el EURIBOR, de tal manera que el Tribunal Supremo está a punto de pronunciarse sobre la transparencia de la aplicación de este índice. Y, si el Supremo finalmente se pronuncia indicando que dicho índice no es válido para ser aplicado en las hipotecas, supondría que todos aquellos que tengan este índice en su escritura de préstamo hipotecario podrán reclamar la devolución de cantidades a determinar

para cada hipoteca.

La suma de estas cantidades podría suponer muchos millones en todo el sector bancario y la sentencia previsiblemente se publicará en los próximos días.

¿Qué es el IRPH?

El IRPH es el índice más usado para marcar los tipos de interés de las hipotecas tras el EURIBOR. Este índice de Referencia de los Préstamos Hipotecarios, por sus siglas IRPH, es un tipo de interés variable utilizado para referenciar algunas hipotecas, sobre todo las de tipo variable, que se calcula como un promedio de los tipos de interés aplicados por las entidades financieras a las hipotecas a tres años para la compra de vivienda.

A diferencia del Euríbor, el IRPH se obtiene de los tipos interbancarios, que recogen los intereses que los bancos aplican directamente a sus clientes en los préstamos hipotecarios.

Estaremos atentos a esta sentencia porque muchos consumidores han reclamado la nulidad de las cláusulas IRPH en sus hipotecas y las sentencias se sucederían en cascada.

¿Necesita ayuda?

Si su hipoteca se calcula de acuerdo con este índice, llámenos al teléfono 952 77 98 74 o escribanos al correo legal@jrb.es, y déjenos sus datos de contacto junto con la escritura. Le asesoraremos al respecto.

El reparto desigual de dividendos entre socios y sus consecuencias fiscales



En el seno de sociedades limitadas, a veces se da el caso de que, pese a que las participaciones sociales estén distribuidas de forma desigual, porque así corresponde de acuerdo con el peso en el capital social, los beneficios se repartan de manera igualitaria. Sin embargo, este tipo de acuerdos puede tener consecuencias fiscales relevantes si no se analiza previamente su tratamiento a efectos del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (en adelante, IRPF) y del Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones (en adelante, ISD).

Reparto igualitario, pero con participaciones desiguales

Pongamos como ejemplo una sociedad con dos socios: uno ostenta el 60 % del capital social y el otro el 40 %. Ambos acuerdan repartir los dividendos al 50 % por cuestiones prácticas o por cualquier otro motivo. Aunque mercantilmente puedan llegar a ese acuerdo y ejecutarlo, algo que debe estar incluido en los estatutos de la sociedad, desde el punto de vista tributario, la Agencia Tributaria no lo considera válido.

¿Quién debe declarar los dividendos?

El artículo 11.3 de la Ley del IRPF establece que los rendimientos del capital deben

atribuirse a quien sea titular del bien o derecho que los genera. En este caso, **los dividendos deben imputarse fiscalmente al socio en función de su porcentaje de participación en el capital social, no en función de lo efectivamente cobrado.**

Por tanto, el socio con el 60 % debe declarar el 60 % del total de dividendos distribuidos en su IRPF, aunque en la práctica haya recibido solo el 50 %. Si declara únicamente lo percibido, estaría incumpliendo la norma de imputación de rentas, lo que podría dar lugar a una regularización tributaria.

De la misma manera el socio que tiene el 40% tendrá que declarar en su IRPF sólo el 40% y no el exceso que haya recibido hasta el 50%.

¿Y si uno de los socios recibe más de lo que le corresponde?

El exceso recibido por el socio minoritario, el del 40%, respecto a su porcentaje de participación, podrá ser considerado una donación encubierta, es decir, una transmisión gratuita de un derecho económico entre particulares sin formalizarla como tal. En ese caso, **entra en juego el Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones.**

En Andalucía, dicho impuesto goza de una bonificación del 99 % en la cuota

cuando se trata de donaciones entre determinados familiares (Grupo I y II), pero no se aplica entre socios sin vínculo familiar, y además **exige que la donación se formalice en escritura pública.**

Por tanto, cuando el reparto desigual se documenta únicamente en un acta interna o en un acuerdo privado, sin escritura pública, la bonificación del 99 % no es aplicable incluso aunque fuese entre familiares directos, lo que eleva notablemente la tributación del socio que recibe más de lo que le corresponde legalmente.

Y, en cualquier caso, entre socios sin parentesco, la Agencia Tributaria aplicará el criterio de la Dirección General de Tributos, por lo que entenderá que existe una donación por el exceso sobre su porcentaje en el capital social, debiendo tributar por Donaciones en dicho exceso, sin posibilidad de aplicar bonificación alguna.

Nuevamente hay que recordar que, cualquier operación que pueda parecer inofensiva, debe ser estudiada cada vez que vaya a realizarse y buscar interpretaciones o criterios actuales para evitar sorpresas.

El uso profesional del vehículo y su deducción en el IRPF



El Tribunal Superior de Justicia de Madrid, en su reciente **Sentencia 4368/2025, de 31 de marzo**, ha vuelto a pronunciarse sobre una cuestión controvertida en el ámbito del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas, como es **la deducibilidad de los gastos de amortización de un vehículo utilizado por un autónomo en el ejercicio de su actividad económica**. Este fallo supone un respaldo claro a todo aquel contribuyente autónomo que acredite de manera razonable el uso profesional y exclusivo del vehículo, incluso aunque no disponga de pruebas absolutas.

La sospecha de uso mixto y la prueba razonable

El pleito, en el caso analizado, surge cuando un profesional autónomo dedujo en su IRPF el gasto por amortización de un **vehículo eléctrico que éste afirmaba utilizar exclusivamente para sus desplazamientos profesionales**. La AEAT, pese a que no niega que el vehículo se utilizó en la actividad económica, desestimó la deducción del gasto por amortización escudándose en el argumento de que **no estaba acreditada la afectación exclusiva**, abriendo la posibilidad de un uso particular, aunque fuera esporádico o irrelevante del vehículo.

A pesar de que el contribuyente aportó **certificados de clientes, registros de**

entradas a instalaciones, una hoja de cálculo detallando los kilómetros recorridos, así como documentación que justifica ser propietario de un segundo vehículo que destina a su uso personal, tanto la AEAT como el Tribunal Económico-Administrativo Regional rechazaron la deducción del gasto por amortización.

La afectación exclusiva y los medios de prueba

En respuesta a todo esto, el Tribunal Superior de Justicia de Madrid entra de lleno en el fondo de la cuestión y recuerda que, conforme al **artículo 22 del Reglamento del IRPF**, los automóviles de turismo **solo se consideran afectos a una actividad si su uso profesional es exclusivo**, sin posibilidad del uso privado de éstos ni siquiera de manera accesoria (salvo excepciones no eran aplicables en el caso que nos ocupa). Nada nuevo al respecto.

Sin embargo, añade un matiz importante y es que **la afectación exclusiva se puede acreditar mediante un conjunto de pruebas razonables** sin que se requiera al contribuyente una imposibilidad real de uso privado del vehículo. En este sentido, la Sala considera válidos y suficientes los documentos aportados por el contribuyente, destacando el esfuerzo probatorio realizado, así como la coherencia de la información presentada: kilometraje, registros, actividad del

segundo vehículo, etc.

Además, el Tribunal echa en cara a la AEAT que **rechaza las pruebas aportadas por el contribuyente sin contradecirlas, ni aportar prueba en contrario**, basándose simple y llanamente en meras conjeturas sobre el posible uso personal derivado del tipo de vehículo o su coste.

La importancia de este fallo para el futuro

El fallo del Tribunal estima íntegramente el recurso presentado por el contribuyente, **anulando la liquidación del IRPF** y reconociendo su derecho a deducir la amortización del vehículo. Además, **impone las costas a la Administración**, lo que refuerza el carácter injustificado de su actuación.

Este pronunciamiento **refuerza la seguridad jurídica de los profesionales que utilizan un vehículo en su actividad** y, lo más importante, **marca un criterio razonable en cuanto al estándar probatorio exigible por la AEAT**. No tiene el contribuyente que demostrar lo que es imposible, sino construir una prueba sólida, coherente y que esté respaldada por elementos objetivos.

Promotor inmobiliario: obligaciones y responsabilidades en la obra nueva



El sector de la construcción se ve amparado por la Ley 38/1999 de Ordenación de la Edificación, cuyo objetivo es regular el proceso de la edificación, actualizando y completando la regulación de los agentes que intervienen en el mismo y fija sus obligaciones, para así establecer las responsabilidades y cubrir las garantías a los usuarios.

Ante la creciente demanda de calidad por parte de la sociedad, dicha ley establece los requisitos básicos que deben satisfacer los edificios en España, de tal forma que la garantía para proteger a los usuarios se asiente no sólo en los requisitos técnicos de lo construido, sino también en el establecimiento de un seguro de daños o de caución.

Las promociones nuevas se diferencian de las segundas y ulteriores transmisiones, entre otras muchas cosas, en las obligaciones que se le generan al promotor de las viviendas nuevas.

Vamos a resolver a continuación las principales cuestiones que se plantean los promotores (propietarios de obras nuevas), cuando algo les preocupa en su vivienda o cuando surgen defectos en sus viviendas, recién transmitidas. Estas cuestiones serían:

¿A quién se considera promotor?

Se considera promotor a cualquier persona física o jurídica, pública o privada, que individual o colectivamente decide, impulsa, programa y financia con recursos

propios o ajenos las obras de edificación para sí o para su posterior venta mediante la entrega a terceros.

¿Qué documentación debe entregar el promotor de una obra nueva?

El promotor tiene la obligación de entregar a los nuevos y primeros propietarios de un inmueble la siguiente documentación:

- Licencia de Primera Ocupación (LPO).
- Nota simple del inmueble actualizada.
- Planos de la vivienda y los anejos.
- Planos de emplazamiento.
- Descripción del edificio o urbanización.
- Descripción de la vivienda y los anejos, así como de las redes eléctricas, de agua, saneamiento, gas, telecomunicaciones, y demás existentes.
- Memoria de calidades de los materiales usados en la construcción y en las instalaciones de los servicios.
- Informe sobre las cargas y servidumbres que puedan pesar sobre la vivienda y anejos.
- Cédula de calificación definitiva, en el caso de ser una vivienda protegida.
- Suministro de agua: Boletín de la instalación de agua potable.
- Suministro de energía eléctrica: Boletín de la instalación de energía eléctrica.
- Suministro de gas: Boletín de la instalación de gas.

¿Debe entregar el promotor los planos a los segundos y siguientes propietarios?

El promotor debe saber que no tiene la obligación legal de entregar documentación a segundos y siguientes propietarios. La obligación de entrega de la documentación acaba en los primeros compradores. Por lo que el promotor puede responder que no tiene dicha obligación, otra cosa diferente es que quiera hacerlo por voluntad propia.

Por tanto, si los segundos propietarios quieren, por ejemplo, unos planos de la vivienda, deberán solicitárselos al primer propietario, y si este quiere los entregará libremente.

¿Qué responsabilidades tiene el promotor y cuáles son los plazos para que reclame el propietario?

El promotor responderá solidariamente junto con los demás agentes intervinientes en la construcción, ante los posibles adquirentes, de los daños materiales en el edificio ocasionados por vicios o defectos de construcción. Además, el promotor de una vivienda debe saber que es responsable de los defectos que en la misma se reconozcan.

Los plazos de responsabilidad dependen del tipo de daño:

- **10 años** para daños estructurales que afecten a la resistencia y estabilidad.
- **3 años** para defectos en instalaciones o elementos constructivos que comprometan la habitabilidad.
- **1 año** para defectos de terminación o acabado.

Opción tributaria versus derecho en la reinversión por vivienda habitual



A la hora de vender la vivienda habitual es común que al contribuyente se le generen dudas acerca del tratamiento fiscal de la **exención por reinversión en vivienda habitual** o que, simplemente, lo desconozca y se entere con posterioridad.

Este beneficio fiscal permite al contribuyente no tributar por la ganancia patrimonial obtenida en la venta de su vivienda habitual, **siempre que destine el dinero cobrado en la venta de la vivienda habitual a la adquisición de una nueva vivienda habitual.**

Esta cuestión ha sido objeto de diversas interpretaciones por parte de la Administración Tributaria cuando el contribuyente, al presentar su declaración de la Renta, se le olvida o desconoce que pueda aplicar dicha exención. El análisis de la naturaleza de la reinversión, si se entiende como una opción tributaria, o como un derecho del contribuyente, resulta fundamental para determinar cuándo y cómo puede aplicarse este beneficio fiscal.

Diferencias entre opción y derecho

El primer punto a tener en cuenta es la diferencia conceptual entre lo que es la **opción tributaria** y el **derecho**. En términos generales, **una opción tributaria es aquella elección que el contribuyente debe realizar en el momento de presentar la autoliquidación**: se trata de una decisión que, una vez tomada, no puede modificarse posteriormente. Sin embargo, **cundo hablamos de un**

derecho, nos referimos a la facultad que el contribuyente posee y que puede ejercitar, incluso de manera posterior a la declaración inicial, siempre que se den las condiciones y requisitos que establece la normativa tributaria.

En el contexto de la exención por reinversión, **la cuestión gira en torno a si el contribuyente puede rectificar su declaración de la Renta para aplicar el beneficio en un momento posterior** o si, por el mero hecho de presentarla sin la exención, se pierde la posibilidad (el derecho) de acogerse al mismo. La diferencia es importante, ya que si se considerase la aplicación de esta exención como una mera opción, el contribuyente tendría que decidir de forma definitiva y sin posibilidad de cambio a posteriori en el momento de la presentación de la declaración de la Renta. Por el contrario, si se entiende como un derecho, se abre la posibilidad de corregir o modificar la declaración de la Renta posteriormente, lo que ofrece mayor seguridad para ajustar la situación fiscal a la realidad económica del contribuyente.

Implicaciones fiscales

El hecho de **reconocer la exención por reinversión como un derecho** tiene importantes implicaciones para el contribuyente. En primer lugar, le permite poder rectificar sus declaraciones en el caso de que, inicialmente, no se haya aplicado dicho beneficio fiscal pudiendo haberlo hecho. Esta capacidad de rectificación se traduce en la posibilidad

de corregir omisiones o errores en la declaración de la Renta, eso sí, siempre y cuando se cumpla con los requisitos exigidos para ello.

Por otro lado, **el hecho de considerar la exención como un derecho, tal y como resuelve el TEAC en reciente resolución 00/06769/2024/00/00, al unificar criterio**, fortalece la seguridad jurídica del contribuyente. Al no obligarse este a una elección definitiva en el momento de presentar su declaración de la Renta, se evita la pérdida de un beneficio fiscal al que realmente puede tener derecho si se cumplen las condiciones para ello.

Es importante tener en cuenta que, aunque se pueda rectificar la declaración de la Renta con posterioridad, esta opción debe ejercerse en el marco de lo establecido en la normativa fiscal, pues existen plazos para solicitar la rectificación de la declaración de la Renta. Además, es importante contar con toda la documentación que justifique que se cumplen con los requisitos para aplicar la deducción por reinversión en otra vivienda habitual, ya que la Administración Tributaria requerirá, con toda probabilidad, pruebas claras y precisas para aceptar la modificación de la declaración de la Renta.

En este sentido, desde Ruiz Ballesteros recomendamos que el contribuyente que no haya aplicado inicialmente la exención, y crea que tiene derecho, se asesore previamente con un profesional especializado.

Cómo evitar el bloqueo de las cuentas bancarias al fallecer: *La Cautela Socini*



La triste situación que nos deja el fallecimiento de un familiar hace que no nos percatemos, hasta pasadas unas semanas, de las obligaciones económicas que supone, por ejemplo, que podamos necesitar dinero líquido, en cuyo caso pueden surgir **inconvenientes para las personas que eran cotitulares de la cuenta bancaria del difunto**.

Cuando las entidades bancarias tienen conocimiento del fallecimiento de una persona, bloquean el acceso a las cuentas de las que era titular hasta recibir la escritura de herencia debidamente liquidada. No obstante, esta medida no tiene en cuenta que puede haber otros titulares vivos que también utilizan la cuenta y que, con toda probabilidad, son propietarios del 50% de los fondos depositados. Como consecuencia, los cotitulares se enfrentan a un grave inconveniente al no poder acceder a su propio dinero, situación que se agrava aún más si se trata de su única cuenta bancaria.

La razón de esta actuación radica en que las entidades financieras aplican procedimientos destinados a proteger el caudal hereditario de sus clientes. Nuestra normativa establece que la propiedad de los fondos no se transmite automáticamente tras el fallecimiento y, además, al intervenir en el proceso sucesorio, las entidades buscan salvaguardar tanto el patrimonio como su propia responsabilidad como depositarias, hasta que se determine de manera fehaciente quién es el legítimo heredero de los fondos que custodian.

¿Qué hacer con las cuentas bancarias cuando hay cotitulares?

Casi en el 100% de los casos de herencias,

la pregunta sobre qué hacer con la cuenta bancaria con cotitulares, es una de las primeras cuestiones que se plantean los herederos, y en muchos casos necesitan actuaciones y respuestas rápidas debido a esta imposibilidad de acceso al dinero y a los pagos pendientes que realizar.

Para evitar que nuestros familiares afronten problemas de este tipo, **conviene ser previsores e incluir en los testamentos cláusulas específicas que protejan a los herederos cotitulares de cuentas bancarias**, garantizando su independencia económica. Es importante recordar que el hecho de figurar como titular de una cuenta no implica necesariamente ser propietario de los fondos depositados. Si el fallecido no lo ha previsto en su testamento, al producirse el fallecimiento la situación puede resultar complicada: no quedará otra opción que esperar a la firma y liquidación de la escritura de herencia ante notario para presentarla posteriormente al banco. Cualquier retirada de dinero sin el consentimiento expreso del resto de los herederos podría considerarse una apropiación indebida.

¿Qué es la cautela socini? ¿Cuándo se usa y cómo?

Esta disposición, conocida desde los orígenes del Derecho romano como **cautela socini**, es ampliamente utilizada en el ámbito jurídico para evitar conflictos entre herederos. Se trata de una cláusula testamentaria mediante la cual el testador dispone libremente del tercio **de mejora para beneficiar al cónyuge**, aumentando su participación en la herencia. A través de ella, se puede establecer que los saldos bancarios se adjudiquen íntegramente al cónyuge sin demora, utilizando dicho tercio de mejora.

Si aún no has otorgado testamento, puedes hacerlo incluyendo dicha cláusula; y si ya lo tienes, siempre es posible modificarlo otorgando uno nuevo. Es fundamental que su redacción sea clara y precisa, de modo que produzca los efectos deseados y no genere dudas en su interpretación. Aunque no existe un texto único, **debe mencionarse expresamente su nombre en el testamento**.

Aunque los demás herederos podrían considerar que el cónyuge ha recibido más de lo que legalmente le corresponde e intentar impugnarlo judicialmente, la inclusión de esta cláusula impide que puedan reclamar el exceso, garantizando así la voluntad del testador. De esta manera, se previene la aparición de conflictos familiares y se asegura un reparto pacífico del patrimonio.

Para que el banco pueda permitir el acceso a las cuentas, será necesario presentar el testamento, el certificado de últimas voluntades, copias de los DNI de los titulares y cualquier otra documentación que la entidad solicite para autorizar el acceso a los fondos.

Habitualmente, las entidades bancarias cancelan todos los pagos domiciliados salvo los suministros básicos, como luz y agua. Sin embargo, puede haber otros pagos relevantes que se deseen mantener, por ejemplo, la cuota de una alarma de seguridad. En esos casos, conviene solicitar al banco por escrito que los conserve, advirtiéndolo del riesgo de ocupaciones o robos. Contar con la cautela socini en el testamento también facilita este tipo de gestiones, ya que otorga mayor libertad para disponer del dinero mientras se tramita la herencia.

Transparencia, control y prevención en la Compra de Participaciones Sociales ¿Debe inscribirse la compraventa de participaciones?



La compraventa de participaciones es un negocio jurídico por medio del cual un socio vende parte o el total de su porcentaje de una sociedad mercantil a cambio de una prestación económica. Esta es una de las operaciones más realizadas en el mundo empresarial.

Antecedentes de las participaciones sociales

La compraventa de participaciones sociales, hasta el momento, no exige la inscripción en el Registro Mercantil correspondiente a la provincia del municipio en el que tenga el domicilio social la entidad. Lo que sí se exige es que dicha operación conste en documento público, como así lo recoge la Ley de Sociedades de Capital en su artículo 106 y siguientes.

Además, tras la operación formalizada, se deberá inscribir en el correspondiente libro de socios de la mercantil.

Sin embargo, sí que hay algunas operaciones en las que surge la obligación de inscripción de dicha escritura pública en el registro mercantil, siendo una excepción a la norma:

1. En las compraventas que implican la pérdida de la unipersonalidad, por ejemplo, cuando el socio único transmite todas sus participaciones a dos personas o parte de ellas a un nuevo socio, la sociedad deja de ser unipersonal. Esta situación debe inscribirse en el Registro Mercantil por pérdida de la unipersonalidad.
2. Aquellas operaciones en las que se sobreviene la unipersonalidad, es decir, la entidad tiene varios socios y, o bien uno de ellos se queda con todas las participaciones del resto, o

bien todos se las venden a un solo socio nuevo. En este caso sobreviene la unipersonalidad y también debe inscribirse dicha declaración.

3. Aquellas operaciones en la que se cambia el socio único. Alguien que tiene el 100% de la empresa vende todas sus participaciones a un nuevo propietario.

Realmente lo que se inscribe es la Unipersonalidad o su pérdida, de manera que bien podríamos hacer dos escrituras, una por la compraventa de las participaciones indicando qué participaciones se venden y a qué precio, forma de pago, y demás detalles; y otra escritura distinta que certifique dicha unipersonalidad. Esto se podría hacer así para no tener que hacer pública la escritura en la que aparece el precio.

A su vez, recordar que la escritura de compraventa de participaciones sociales sí que debe presentarse ante la Agencia Tributaria mediante un Modelo 036 que indique cuáles son ahora los socios y qué porcentaje tiene cada uno de ellos en la sociedad, ya que esos mismos porcentajes deberán aparecer en la declaración del impuesto sobre sociedades y porque la falta de presentación conlleva sanciones económicas, debiendo realizarse en el plazo de un mes desde la firma de la escritura pública.

Además, conviene también firmar un Acta de Titularidad Real por separado y en distinto documento público al de la compraventa de participaciones, en el cual se indique qué persona física tiene más de un 25% de las participaciones sociales de la empresa de manera directa o indirecta. Hacerlo en escritura separada es más operativo para no tener que

incluirlo en cada escritura que se firme de la sociedad, pues de esta manera bastará con hacer referencia al Acta firmada ante notario y no tener que incluir esos datos en las futuras escrituras societarias.

¿Qué dice el nuevo plan Estatal de Lucha contra la corrupción sobre la compraventa de participaciones?

El gobierno ha elaborado un Plan Estatal de Lucha contra la Corrupción en el que se establecen nuevas medidas relacionadas con la transmisión de participaciones sociales. Lo que indica en concreto dicho plan no son obligaciones legales de implementación sino, más bien, sugerencias para que se implementen y así refuercen la necesidad de trazabilidad y transparencia en operaciones societarias.

Entre las medidas impulsadas destacan:

- Fomento del intercambio automatizado de información entre notarios, el Registro Mercantil y la Agencia Tributaria.
- Refuerzo del control del titular real de las sociedades mediante el Registro Central de Titularidades Reales.
- Promoción de mayores exigencias de diligencia debida por parte de profesionales sujetos a la Ley 10/2010, de prevención del blanqueo de capitales y financiación del terrorismo.
- Incentivo de una publicidad registral voluntaria, como mecanismo disuasorio frente a estructuras opacas.

En resumen, la normativa sobre la inscripción de participaciones no se ha modificado y sigue sin ser necesaria su inscripción salvo las excepciones mencionadas.

¿Quién es responsable de los defectos en la construcción?



En España, el sector de la construcción y la inmobiliaria representa uno de los pilares fundamentales de nuestra economía, siendo el tercer sector que más aporta a la misma. Zonas como Madrid, Cataluña, Málaga, Marbella y las Islas Baleares destacan por una fuerte inversión en construcción residencial y comercial, lo que genera empleo y dinamiza la economía, siendo el mercado inmobiliario uno de los motores más importantes para el desarrollo local y provincial.

Con la alta demanda de viviendas nuevas también surgen problemáticas asociadas. En uno de nuestros post ya analizábamos qué ocurriría si se retrasaban en la entrega de una vivienda de obra nueva.

A continuación, vamos a analizar **qué ocurre si una vez entregada la vivienda surgen defectos de construcción en nuestro inmueble**. Este tipo de desperfectos no son sólo inconvenientes menores, sino que pueden acarrear importantes consecuencias económicas y emocionales para los propietarios.

¿Cuáles pueden ser los principales problemas que nos podemos encontrar en una vivienda de obra nueva y quiénes son responsables de los mismos?

Entre los problemas más comunes se encuentran a título ejemplificativo:

- **Grietas** en paredes y suelos, que pueden ser síntoma de un problema estructural más grave.
- **Humedades y filtraciones**, que comprometen la habitabilidad y la salud de los ocupantes.
- **Desperfectos estructurales**, como

cimientos mal ejecutados o materiales defectuosos que afectan la seguridad del edificio.

La responsabilidad sobre estos defectos no siempre está clara para los propietarios. **¿Quién debe hacerse cargo de estas incidencias? ¿El promotor, el constructor, el arquitecto o incluso los proveedores de materiales?**

En primer lugar, debemos saber **cuál es la normativa reguladora de la responsabilidad en materia de vicios en la construcción**.

Según la **Ley de Ordenación de la Edificación (en adelante, LOE)**, existen distintos niveles de responsabilidad según la naturaleza y gravedad de los desperfectos:

1. **Responsabilidad del promotor:** Es la persona o entidad que impulsa la construcción y tiene la obligación de garantizar la calidad final del proyecto.
2. **Responsabilidad del constructor:** Encargado de ejecutar la obra, es responsable de los defectos relacionados con la mano de obra y el uso inadecuado de materiales.
3. **Responsabilidad del arquitecto o técnico:** Los proyectistas tienen responsabilidad sobre los errores de diseño y el incumplimiento de normas técnicas.

¿En que plazo prescriben las acciones para poder ejercitar una acción de reclamación por los vicios constructivos?

Tenemos que tener en cuenta que la LOE

en su artículo 17, establece distintos plazos de responsabilidad, los cuales son plazos de garantía, esto quiere decir **que los vicios constructivos deben exteriorizarse o aparecer dentro de esos plazos** a contar desde que se recibe la obra.

Por otro lado, en el artículo 18 del citado texto legal, se regula el plazo de prescripción de la acción para reclamar esos vicios constructivos. Por tanto, los defectos han de manifestarse dentro de los plazos regulados en el artículo 17, y si es así, habrá de ejercitarse la acción de reclamación en el plazo indicado en el artículo 18.

¿Qué pueden hacer los propietarios afectados?

En caso de detectar defectos en la construcción, los propietarios deben actuar con rapidez y seguir algunas recomendaciones para asegurar el éxito en su reclamación como, por ejemplo, documentar los desperfectos mediante la relación de fotografías, contactar con un perito que evalúe el problema y emita un informe, realizar una comunicación fehaciente a quien corresponda, es decir, debe recopilar toda la información posible de los vicios que están apareciendo en el inmueble.

En un país donde la vivienda y la construcción son ejes económicos, conocer los plazos, las responsabilidades y los pasos legales es fundamental para que los afectados puedan defender sus derechos y obtener una solución justa.

Cláusula de “escrow” en software: Cómo protegerte si el desarrollador desaparece.



Si vas a vender y distribuir un software que no has desarrollado tú, la gran preocupación es siempre la misma: ¿qué pasa con tus clientes si el proveedor quiebra, desaparece o deja de prestar un buen servicio? Nadie quiere vender un producto de 10, 15 o 20 mil euros y quedarse después sin soporte ni con reclamaciones. La cláusula de escrow evita este escenario.

¿Cómo funciona?

El desarrollador entrega a un tercero de confianza (un “agente de escrow”) una copia del código fuente y la documentación esencial del software. Ese tercero guarda el material y solo lo entrega al beneficiario cuando ocurre algo pactado de antemano, por ejemplo, la quiebra del proveedor, su desaparición, un incumplimiento grave y continuado del servicio o un corte prolongado de actualizaciones y mantenimiento.

Si se cumple una de esas condiciones, el agente entrega el depósito y se puede seguir usando y manteniendo el software. No se cae tu negocio porque el proveedor haya fallado.

Para un distribuidor o comercializador que no toca el código ni controla el desarrollo, esta figura es oro. Te permite vender con tranquilidad porque puedes prometer a tus clientes una vía de continuidad aunque el fabricante desaparezca.

Además, esta cláusula reduce el riesgo de responsabilidad. Si tú has previsto en el contrato que existirá un escrow a favor del cliente, has informado de las condiciones y has establecido cómo se activa, estás poniendo los medios razonables para garantizar el servicio. En la práctica, tu

discurso comercial cambia de “confía en el proveedor” a “hay un plan B garantizado por un tercero”.

¿Quién aparece como beneficiario del depósito?

Hay dos posibilidades:

1. **El cliente final.** Así, si ocurre un problema, el agente de escrow le entrega el código directamente y el cliente puede contratar a cualquier técnico para mantener el sistema.
2. **Tú como distribuidor.**

En ambos casos, el depósito debe incluir todo lo necesario para reconstruir y mantener el software: código fuente actualizado, manuales, dependencias, instrucciones de compilación y, si es posible, una verificación periódica de que el material compila y funciona. Sin verificación, el depósito existe, pero nadie sabe si sirve.

¿Y qué pasa con tu responsabilidad frente al cliente si el proveedor falla?

Aquí la clave es encajar bien los contratos. En tu contrato con el cliente debes explicar que no desarrollas el software, que actúas como distribuidor, que el mantenimiento lo presta el proveedor y que existe un escrow que garantiza acceso al código. Además, puedes incluir limitaciones de responsabilidad proporcionales a tu papel, siempre respetando la ley de consumo, si es que esta aplica al caso concreto.

Otra duda frecuente es si el escrow “regala” la propiedad intelectual.

No es así. El código no se libera mientras el proveedor cumpla. Solo si se activa la condición, el beneficiario recibe derecho de uso y mantenimiento para asegurar la continuidad del negocio en los términos pactados. Es un seguro de funcionamiento, no una cesión abierta. Por eso, a los proveedores también les interesa: genera confianza, porque ayuda a cerrar ventas y protege su *know-how* mientras todo va bien.

Si ya estás negociando, piensa en cuatro ideas prácticas dichas sin tecnicismos.

Que el depósito sea completo y vigente, no una carpeta vieja: incluye código, documentación y cómo ponerlo en marcha.

Que el criterio de activación sea claro y objetivo para que no haya peleas el día crítico.

Que exista verificación, al menos cuando hay versiones grandes, así evitas sorpresas.

Que el beneficiario esté bien identificado y tenga el derecho real de usar el material solo para mantener el servicio, sin reventa ni usos distintos.

Con una cláusula escrow bien montada, vender un software que tú no desarrollas deja de ser un salto al vacío. Das tranquilidad a tus clientes, reduces tu exposición legal y demuestras profesionalidad. Es, en esencia, poner un cinturón de seguridad al producto. Esperas no necesitarlo, pero si pasa algo, puede salvarte la vida.

Absorción o liquidación de una filial: ¿Qué opción es más conveniente?

Cuando una sociedad mercantil posee el 100% del capital social de su sociedad filial, puede surgir la necesidad de integrar sus activos y pasivos dentro de la sociedad matriz. Para ello, existen dos opciones principales:

- La absorción de la filial mediante una operación de fusión por absorción.
- La disolución con liquidación de la sociedad filial.

La elección dependerá de factores fiscales, contables, mercantiles y operativos.

Fusión por absorción.

Desde el **punto de vista fiscal** de la operación, es importante señalar que los **artículos 76 y 77 Ley 27/2014**, de 27 de noviembre, del Impuesto sobre Sociedades (en adelante, LIS) **permiten acogerse al régimen de neutralidad fiscal**, evitando que la operación genere impuestos inmediatos sobre las plusvalías que se puedan generar por los activos transferidos a la matriz. Además, si la filial tiene bases imponibles negativas (BIN) pendientes de compensación, la sociedad matriz podría beneficiarse de ellas, si bien con ciertas limitaciones. Para que el derecho a compensar BIN's no se vea perjudicado, es imprescindible que se pueda demostrar que existen **motivos económicos válidos que justifiquen la operación** y que estos no sean el pagar menos impuestos.

La fusión permite la continuación de la actividad sin necesidad de renegociar contratos con proveedores y clientes, ya que los derechos y obligaciones de la filial se transmiten de forma automática a la sociedad matriz. No obstante, es importante señalar que también se heredan posibles deudas o contingencias legales de la sociedad filial.

Liquidación de la Filial:

La disolución y liquidación de la sociedad filial implica su extinción tras la venta o transmisión por cualquier título de sus activos, pago de sus deudas y distribución del remanente a la sociedad matriz. **Si los activos no se venden, estos se pueden**

adjudicar a la sociedad matriz, lo que implicaría una transmisión patrimonial. Este proceso está regulado en el Real Decreto Legislativo 1/2010, de 2 de julio, por el que se aprueba el texto refundido de la **Ley de Sociedades de Capital**, en concreto en su artículo 368. Éste establece que la sociedad podrá disolverse por mero acuerdo de la junta general de socios adoptado conforme a los requisitos establecidos para la modificación de los estatutos sociales. En los artículos 391 y siguientes de la misma norma, se describe el procedimiento a seguir para la liquidación.

Desde un punto de vista fiscal, la liquidación puede ser menos eficiente que la fusión. Conforme al artículo 17 LIS, la adjudicación a la sociedad matriz de los activos de la filial puede generar una tributación por la diferencia entre el valor contable y de mercado de los mismos.

No obstante, la liquidación ofrece ventajas respecto a la fusión por absorción si lo que se desea es evitar la asunción de pasivos desconocidos o contingencias legales. Una vez completada la liquidación y extinguida la sociedad filial, **la matriz no asume nuevas obligaciones**, lo que puede ser preferible en casos donde la filial tenga litigios pendientes o pasivos inciertos.

Ejemplo 1: fusión por absorción

Imaginemos que la sociedad A es la matriz y posee el 100% de la sociedad B. Los activos de B ascienden a 1 millón de euros y sus pasivos a 300.000 euros. Además, B tiene bases imponibles negativas por 200.000 euros.

Si A decide absorber B mediante fusión, la operación podría acogerse al régimen de neutralidad fiscal, evitando tributar por la operación de fusión. Además, podría utilizar las BIN de B para reducir su carga fiscal en el futuro, de acuerdo con el artículo 84 LIS.

Ejemplo 2: liquidación de la filial

Supongamos que los activos de la

sociedad B se corresponden con inmuebles por 1 millón de euros y pasivos por 300.000 euros. La matriz A decide liquidarla.

Si B vende sus inmuebles antes de su disolución, generará ganancias que estarán sujetas al Impuesto sobre Sociedades. Una vez canceladas las deudas, el remanente se distribuirá a "A" como cuota de liquidación, lo que podría generar una tributación adicional.

Sin embargo, si los inmuebles no se venden y se adjudican directamente a "A", la situación cambia. En este caso, "B" tendría que valorar los inmuebles a valor de mercado, lo que le generaría tributar en el Impuesto sobre Sociedades por la diferencia entre dicho valor y su valor neto contable en la sociedad liquidada.

No hay que olvidar que también en el momento de liquidar la sociedad filial, se devenga el Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados, en su modalidad de Operaciones Societarias, por el que la sociedad matriz "A" deberá abonar el 1% del valor adjudicado. Al transmitirse los activos a la sociedad matriz, también se devenga la plusvalía municipal en la sociedad "B", que se disuelve.

Si bien este proceso permite que "A" evite asumir deudas u obligaciones contingentes de "B", la carga fiscal podría ser mayor que en la fusión por absorción.

¿Qué opción es más conveniente?

La decisión entre fusión por absorción y liquidación depende de los objetivos que se persigan y la situación financiera de ambas sociedades.

La absorción suele ser preferible cuando se busca eficiencia fiscal y continuidad operativa, especialmente si la filial tiene bases imponibles negativas o activos importantes.

Por otro lado, la liquidación puede ser la mejor opción si se desean evitar pasivos inciertos o si la filial tiene un historial problemático.

BALTER

PREPARADO PARA VERIFACTU

Balter automatiza tu facturación electrónica, cumple con la normativa antifraude y te ayuda con la gestión de tu negocio, ganando tiempo y rentabilidad.



AHORRA TIEMPO Y CONTROLA TUS FACTURAS DESDE UN SOLO LUGAR

Balter. Tu facturación más fácil, segura y automatizada.

Visita nuestro sitio web para más información y contratación.

www.balter.es

Ruiz Ballesteros es una firma de abogados, economistas y asesores fiscales con amplia experiencia en el asesoramiento jurídico, tributario, contable y mercantil de empresas nacionales y multinacionales, así como en la defensa de personas físicas.

Áreas de práctica

Derecho Tributario

- Inspecciones de Hacienda
- Defensa ante gestión y recaudación tributaria
- Informes tributarios: opciones fiscales
- Planificación fiscal: nacional e internacional
- Tributación de operaciones especiales
- Estructuras societarias y de financiación

Derecho Administrativo y Contencioso-Administrativo

- Defensa en procedimientos con la Administración Pública, ya sea estatal, autonómica o local.
- Contenciosos contra la administración, especialmente cuando provienen de inspecciones de hacienda o reclamaciones de gestión tributaria.

Derecho Inmobiliario y Urbanismo

- Negociaciones, asesoramiento y trámites en compraventa de inmuebles.
- Revisión de cargas y deudas. Due dilligence.
- Contratos de construcción y alquiler de inmuebles.
- Resolución de conflictos en relación con transmisión de activos.

Derecho de Sucesiones

- Planificación de herencia familiar. Testamento.
- Planificación y Sucesión empresarial.
- Pactos entre socios regulando la sucesión de la empresa.
- Aceptación y Adjudicación de herencia.
- Liquidación de impuesto sobre sucesiones y donaciones.

Derecho Bancario y Financiero

- Resolución de procesos de consumidores por cláusulas abusivas.
- Demandas procesales por mala praxis y ocultación de información.
- Cláusulas suelo y Gastos hipotecarios. Swaps.
- Negociación extrajudicial.

Declaraciones Fiscales y Contabilidad

- Para empresas sin departamento de contabilidad ofrecemos el servicio de un contable profesional.
- Para empresas que tengan su propio departamento de contabilidad ofrecemos asesoría fiscal y jurídica externa, así como la confección de todas las declaraciones fiscales a las que obliga la legislación.

Derecho de Telecomunicaciones

- Ley General de Telecomunicaciones.
- Dirigimos y asesoramos en las relaciones de la empresa con instituciones:
 - * CNMC: Comisión Nacional del Mercado y Competencia
 - * AOPM: Asociación Operadores para la Portabilidad Móvil
 - * SETSI: Secretaría de Estado de Telecomunicaciones
 - * AEPD: Agencia Española de Protección de Datos

Derecho Mercantil y Societario

- Constitución y liquidación de sociedades
- Fusiones, Adquisiciones y Reestructuraciones de empresa
- Reforma de estatutos y reglamentos internos
- Pactos entre Socios o Protocolos Familiares
- Compra de empresas y Concursos de acreedores
- Secretario no consejero en Consejos de Administración

www.ruizballesteros.com

MÁLAGA
Calle Larios nº 4, Primera planta
29015 - Málaga

MARBELLA
Calle Juan Ramón Jiménez S/N, Bajo 6
29601 - Marbella, Málaga

administracion@jrb.es
Tel. 952 77 98 74