



## Presentado el nuevo video: “El Papel de la Mujer en la Empresa Familiar”

### *Análisis del papel de la mujer en la empresa familiar y el fomento de la igualdad de oportunidades entre hombre y mujeres*

La Cátedra Santander de Empresa Familiar de la Universidad de Jaén ha culminado la realización de un nuevo vídeo sobre el papel de la mujer en la empresa familiar en el que trata de poner de manifiesto las vicisitudes y los problemas a los que se enfrentan las mujeres que forman parte de una familia empresaria y que desean desarrollar su carrera profesional en el negocio familiar.

“Creemos que es fundamental poner de manifiesto la importancia que las mujeres tienen en este tipo de negocios, porque tradicionalmente han jugado papeles muy invisibles, han estado en la sombra, pero sin embargo, actualmente cada vez más están desarrollando su carrera profesional en este tipo de empresas”, asegura la profesora Rocío Martínez, miembro de la Cátedra.

En el vídeo se ponen de manifiesto las distintas vías de entrada en la empresa familiar y la importancia que tiene el hecho de que desde muy pequeña la mujer sea introducida en el negocio y conozca su funcionamiento. Igualmente, se presta una especial atención a ciertos estereotipos de género que aún siguen presentes en la sociedad y que provocan, por ejemplo, que las mujeres no sean consideradas como sucesoras de sus padres en este tipo de negocios (prefiriéndose en muchos casos al hermano varón).

Otro aspecto que se aborda es el problema de la conciliación de la vida familiar y laboral, tan importante hoy en día para las mujeres que desean desarrollar una carrera profesional exitosa.

Finalmente, a lo largo del video se muestra también un modelo a seguir. Concretamente, un ejemplo de mujer empresaria de éxito cuyas hijas desarrollan su labor de forma responsable y profesional, que en ningún momento han sentido discriminación alguna y que muestran con sus discursos lo positivo de trabajar en una empresa familiar.



El vídeo tiene uso didáctico y se utiliza tanto en las asignaturas de empresa familiar que se imparten en la propia Universidad, como en otras universidades de España a través de otras cátedras de empresa familiar.

El tráiler del vídeo está disponible y puede verse en la siguiente dirección:

<http://www.youtube.com/watch?v=Wsgz3cGGtE>

Sumario	Pág.
Presentación del vídeo: El papel de la mujer en la EF .....	1
I Taller con Empresarios: Aprendiendo a exportar .....	2
Fiscalidad y Empresa Familiar .....	3
Publicaciones de la Cátedra .....	4
Entrevista con María Fernández Catalán .....	5
VIII Foro Jiennense de la Empresa Familiar .....	8

# I Taller con Empresarios: Aprendiendo a exportar

## Retos del Sector Oleícola

El pasado 25 de septiembre de 2014 tuvo lugar en el Edificio Zabaleta de la Universidad de Jaén el “I Taller con Empresarios: Aprendiendo a Exportar”.

Este acto fue organizado por la Cátedra Santander de Empresa Familiar de la Universidad de Jaén y patrocinado por el Grupo Santander. A este Taller acudieron miembros del equipo de dirección y empleados de más de treinta empresas de nuestra Provincia, principalmente del sector oleícola, además de profesionales vinculados al sector y estudiantes de la Universidad de Jaén.

Este encuentro con empresarios se centró en el estudio y análisis de la exportación de aceite de oliva a EE.UU. Una vez presentado el Taller por M<sup>a</sup> Jesús Hernández Ortiz, Directora de la Cátedra, y por Dolores Punzano Gómez, en representación del Grupo Santander, se trataron los siguientes temas:

Myriam Cano Rubio abordó la temática “La Estrategia Internacional de Almazaras Familiares y No Familiares”. Myriam es miembro de la Cátedra Santander de Empresa Familiar de la Universidad de Jaén y se centró en el estado actual de las exportaciones de aceite de oliva español a nivel global, así como, a EE.UU., comparando también estos datos entre empresas familiares y no familiares de sector.

Tania Martínez, directora de Demos Global Network, S.L. se centró en los “Aspectos prácticos y regulatorios en la exportación y venta de aceite en los EE.UU.”. La importancia de conocer los aspectos culturales de los países en los que deseamos comercializar nuestro aceite así como seleccionar y saber negociar con los canales de distribución más adecuados para nuestro producto en EE.UU. fueron, entre otros, algunos de los aspectos que suscitaron mayor interés por parte de los asistentes.



Dolores Punzano Gómez, Directora del Área de Empresas, Negocio Internacional del Grupo Santander en la provincia de Jaén, explicó los medios de cobro en la exportación, las distintas formas para cubrirse de determinados riesgos en el comercio exterior y nos mostró la utilidad que para las empresas puede tener el Portal Santander Trade en sus operaciones de comercio exterior.

Durante todo el acto y también finalizado el mismo se abrió un amplio debate entre todos los asistentes.



# Fiscalidad y Empresa Familiar

## Beneficios fiscales para la empresa familiar en el Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones<sup>1</sup>

Es innegable la importancia de una adecuada planificación fiscal para disfrutar de los beneficios fiscales previstos para la transmisión de empresas a título lucrativo (*inter vivos* o *mortis causa*) en el Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones<sup>2</sup>.

Con carácter previo al análisis de dichos beneficios fiscales, debemos señalar que la Ley 29/1987, de 19 de diciembre, del Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones, condiciona la aplicación de los mismos al cumplimiento de los requisitos que se exigen por parte de la Ley 19/1991, de 6 de junio, del Impuesto sobre el Patrimonio, para que resulte aplicable la exención contemplada en su artículo 4.8.Uno para los bienes y derechos de las personas físicas necesarios para el desarrollo de su actividad empresarial o profesional<sup>3</sup>.

Para las transmisiones lucrativas *inter vivos* se prevé un importante beneficio fiscal para este tipo de empresas en la normativa estatal, consistente en una reducción de hasta el 95 por ciento del valor de la misma siempre que se cumplan una serie de requisitos, muchos de ellos ligados al carácter familiar del negocio, que detallaremos a continuación (artículo 20.6 de la Ley 29/1987). En el mismo sentido, si la transmisión de la empresa tiene lugar *mortis causa*, si se cumplen los requisitos legalmente previstos, también se podrá aplicar una reducción del 95 por ciento en la base imponible del impuesto (artículo 20.2.c de la Ley 29/1987)<sup>4</sup>.

Como ya hemos señalado arriba, el primer requisito que se exige para disfrutar de la reducción, tanto en el supuesto de transmisiones *inter vivos* a título lucrativo como de transmisiones *mortis causa* es que el empresario transmitente esté exento del Impuesto sobre el Patrimonio (artículo 4.8.Uno de la Ley 19/1991) en el momento del fallecimiento o la donación. El resto de requisitos varían en función de si se trata de una transmisión *inter vivos* o *mortis causa*.



El régimen fiscal de las **transmisiones a título gratuito *inter vivos*** de empresas individuales, negocios profesionales o participaciones de empresas del que pueden beneficiarse el adquirente a favor del que se realice la donación se contiene en el artículo 20.6 de la Ley 29/1987. Los requisitos que deben cumplirse para que pueda aplicarse una reducción en la base imponible para determinar la base liquidable del 95 por ciento del valor de adquisición son, a grandes rasgos, los siguientes:

<sup>1</sup> Sobre este tema, *vid.*, en profundidad, ADAME MARTÍNEZ, F.: *Beneficios fiscales para la Empresa Familiar en los Impuestos sobre el Patrimonio y sobre Sucesiones y Donaciones*, Thomson Reuters, Cizur Menor (Navarra), 2014.

<sup>2</sup> Como sabemos, si la transmisión *inter vivos* tiene carácter oneroso resultará de aplicación el Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados o el Impuesto sobre el Valor Añadido (en adelante, IVA). La normativa del Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados prevé la exención de las transmisiones de valores, admitidos o no a negociación en un mercado secundario oficial. Por su parte, la normativa del IVA prevé una exención para las transmisiones de la totalidad del patrimonio empresarial.

<sup>3</sup> En particular, el artículo 4.8.Uno de la Ley 19/1991 declara exentos de dicho Impuesto a «los bienes y derechos de las personas físicas necesarios para el desarrollo de su actividad empresarial o profesional, siempre que ésta se ejerza de forma habitual, personal y directa por el sujeto pasivo y constituya su principal fuente de renta. A efectos del cálculo de la principal fuente de renta, no se computarán ni las remuneraciones de las funciones de dirección que se ejerzan en las entidades a que se refiere el número dos de este apartado, ni cualesquiera otras remuneraciones que traigan su causa de la participación en dichas entidades». Además, esta exención también se aplica a los bienes comunes al cónyuge que, aun no llevando a cabo una actividad empresarial, los afecte a la actividad del ejerciente.

<sup>4</sup> Limitaremos nuestro análisis a la normativa estatal aunque, como sabemos, las Comunidades Autónomas disponen de competencias normativas para mejorar las reducciones previstas en la normativa estatal y para establecer reducciones propias. En particular, en lo que a nosotros interesa, la Comunidad Autónoma de Andalucía introdujo una mejora en el régimen de la reducción estatal para la transmisión lucrativa de las empresas familiares y negocios profesionales. Así, el artículo 21 del Decreto Legislativo 1/2009, de 1 de septiembre, por el que se aprueba el Texto Refundido de las disposiciones dictadas por la Comunidad Autónoma de Andalucía en materia de tributos cedidos, con la finalidad de favorecer la transmisión del patrimonio empresarial o profesional, establece que los bienes adquiridos solo deberán mantenerse en el patrimonio del adquirente por un periodo de cinco años (frente a los diez años exigidos por la normativa nacional). Además, también en el artículo 21 del Decreto Legislativo 1/2009, se prevé una mejora en la reducción de la base imponible del 95 por ciento, previsto en la normativa nacional, al 99 por ciento.

- Los beneficiarios deben ser el cónyuge, descendientes o adoptados.
- Los bienes y derechos afectos o las participaciones en entidades que se donen deben tener derecho a la exención en el Impuesto sobre el Patrimonio del donante en el momento de la donación.
- El donante debe tener sesenta y cinco o más años o encontrarse en una situación de incapacidad permanente, en grado de absoluta o gran invalidez.
- Si el donante viene ejerciendo funciones de dirección debe dejar de ejercer y percibir remuneraciones por el ejercicio de dichas funciones desde el momento de la transmisión.
- El donatario debe mantener lo adquirido y tener derecho a la exención en el Impuesto sobre el Patrimonio durante los diez años siguientes a la fecha de la escritura pública de donación, salvo que falleciera dentro de este plazo.
- El donatario no puede realizar actos de disposición y operaciones societarias que, directa o indirectamente, puedan dar lugar a una minoración sustancial del valor de adquisición durante ese plazo de diez años.

Por su parte, el artículo 20.2.c) de la Ley 29/1987 regula la reducción del 95 por ciento en la base imponible del Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones para las **transmisiones mortis causa** de empresas individuales, negocios profesionales o participaciones en entidades. Los requisitos exigidos por la Ley para el disfrute de esta exención son los siguientes:

- Los beneficiarios deben ser el cónyuge, descendientes o adoptados de la persona fallecida<sup>5</sup>.
- Los bienes heredados deben tener previamente consolidada la exención en el Impuesto sobre el Patrimonio.
- Los herederos o legatarios deben mantener el valor de los bienes adquiridos durante un plazo de diez años desde el fallecimiento del causante, salvo que falleciera el adquirente dentro de dicho plazo.
- Los herederos o legatarios no pueden realizar actos de disposición u operaciones societarias.
- Los herederos o legatarios no pueden realizar actos de disposición y operaciones societarias que, directa o indirectamente, puedan dar lugar a una minoración sustancial del valor de adquisición durante ese plazo de diez años.

## Otras publicaciones de miembros de la Cátedra

- Cámara Barroso, María del Carmen: «Reforma del sistema tributario español y necesidad de adaptar la normativa interna a la jurisprudencia del TJUE», Impuestos. Revista de Doctrina, Legislación y Jurisprudencia, nº 11, 2014, págs. 61-76.
- Cámara Barroso, María del Carmen: «Imposición indirecta, Unión Europea y extrafiscalidad. El polémico “céntimo sanitario” español», Quincena Fiscal, nº 21, 2014, pp. 69-88.
- Cámara Barroso, María del Carmen: «La modernización del Derecho aduanero tras el Reglamento (UE) nº 952/2013 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 9 de octubre de 2013, por el que se establece el Código Aduanero de la Unión», Quincena Fiscal, nº 22, 2014, BIB 2014\4361.
- Cámara Barroso, María del Carmen: La armonización del Impuesto sobre Hidrocarburos en la Unión Europea, Dykinson, Madrid, 2014. ISBN: 978-84-9085-057-2.
- Vallejo Martos, M.C (2014). "Institutionalism and the influence of the cultural values of the family subsystem on the management of the small-medium family firms". Systems Research and Behavioral Sciences.
- Vallejo Martos, M.C. y Puentes Poyatos, R. (2014). "Family firms as incubators for ethical behavior: An exploratory study from the perspective of stewardship theory". Journal of Management and Organization, 20 (6), 784-807.

<sup>5</sup> Cuando no existan descendientes o adoptados, la reducción será de aplicación a las adquisiciones por ascendientes, adoptantes y colaterales, hasta el tercer grado. En todo caso, el cónyuge superviviente tendrá derecho a la reducción del 95 por ciento.

## Entrevista con...

### *Dña. María Fernández Catalán, promotora de MFC Asesores*

En esta ocasión la *Cátedra Santander de Empresa Familiar de Jaén* ha entrevistado a una joven empresaria de 28 años quien, a pesar de las circunstancias adversas de nuestro entorno económico provincial para emprender nuevos negocios, ha creado una empresa hace unos meses en Villacarrillo. Le hemos pedido que nos cuente su breve experiencia, con el objetivo de poder incitar a otros jóvenes, que como ella no han encontrado su sitio en el mercado laboral, a lanzarse a la aventura de convertirse en empresario y también resaltar los aspectos más significativos que pueden ayudar a generar nuevo emprendimiento.

Tras la charla con María Fernández y por los anteriores contactos que hemos tenido con ella como alumna de la Universidad de Jaén en diferentes etapas de su formación, hemos podido detectar grandes cualidades para el emprendimiento: tesón y constancia para conseguir los objetivos, capacidad de trabajo, ilusión, iniciativa y ganas de cambiar las cosas, cualidades que consideramos pueden ser importantes para que su empresa sobreviva durante mucho tiempo. Esta emprendedora ha recibido un apoyo importante de su familia, transmitiéndole el espíritu empresarial, pues su padre, también emprendedor, la ha apoyado en sus iniciativas, transmitiéndole el cariño por su tierra, lo que ha hecho que María piense en desarrollar un nuevo proyecto empresarial en la provincia de Jaén y diversificar a la vez la empresa de la familia.

Deseamos que María consiga lo que se propone y que su experiencia sirva de impulso para muchos jóvenes de nuestra provincia tan necesitada de nuevos emprendimientos para su desarrollo.

#### **¿Puedes describirnos brevemente tu currículum?**

Soy Licenciada en Administración y Dirección de Empresas por la Universidad de Jaén, he realizado un Máster de la misma especialidad (MBA) y el camino hasta llegar a aquí ha sido complicado.

Después de realizar un Ciclo Formativo de Grado Medio de Auxiliar Administrativo y un Ciclo Formativo de Grado Superior en Administración y Finanzas, pude incorporarme al mundo laboral a través de la Entidad Financiera de Caja Granada, en la que permanecí unos 6 meses hasta mi decisión de continuar con mis estudios.

Fue entonces cuando inicié mi carrera universitaria, con el acceso a la Diplomatura de Ciencias Empresariales, la cual me ayudó a volver a trabajar de nuevo en una entidad financiera (CajaSur), está vez por un periodo más largo, pero que se vio truncado a causa del desgarro financiero sufrido en España y la absorción de la entidad por el Banco Bilbao Bizkaia Kutxa, con la que se produjeron cientos de despidos.

Mi situación de desempleo me lleva de nuevo a la universidad, esta vez para cursar la Licenciatura de Administración y Dirección de Empresas. Acabada ésta, comienza una ardua búsqueda de empleo que se convierte en una complicada tarea llena de impedimentos. Uno de ellos el Inglés, por lo que dediqué un año a la obtención del nivel que requiere el mercado en este idioma (B2).

Y después de una completa formación académica, el nivel de inglés requerido y más de dos años de experiencia relacionada con mi profesión, he podido comprobar por mi misma el gran problema que sufre el país respecto a la empleabilidad de personas jóvenes, sólo he podido impartir clases sobre materias que conozco a la perfección, iniciando así mi actividad emprendedora, pero no he tenido la posibilidad de poder desempeñar ningún puesto de trabajo que se ajuste a mi formación.

#### **¿Cuál ha sido la trayectoria de tu padre como emprendedor y por qué has querido seguir el camino del emprendimiento?**

Mi padre trabajaba por cuenta ajena para una empresa de distribución de productos químicos como agente y distribuidor exclusivo para la provincia de Jaén. Cuando ésta le propuso que actuara en nombre propio para la venta de sus productos y de forma autónoma adquiriera todo el margen de las ventas, inició este camino en 1994, dándose de alta en el régimen de trabajadores autónomos y asumiendo la inversión necesaria en productos para iniciar su actividad.

Durante los primeros años de actividad trabajaba de forma exclusiva para esta empresa, pero con el paso del tiempo y las exigencias del mercado, tuvo que recurrir a otros proveedores para el suministro de mercancías que eran demandadas. De esta forma, se amplía su mercado a la vez que se incrementa el volumen del negocio.

Pasaron más de veinte años en los que la empresa individual de mi padre no sufrió ninguna modificación extraordinaria, pero llegada la crisis económica y al sufrir, como todas las Pymes, un descenso de las ventas e incremento de deudas de clientes, se replantea el negocio con el estudio de otra forma de distribución a través de un establecimiento de venta. Esta idea me surgió cuando colaboré unos meses con mayor intensidad en la empresa familiar.

Formar parte de esta mejora del negocio tradicional de mi familia, me ha ayudado a ver que existen todas las posibilidades que se quieran crear. Llevo más de cuatro años inmersa en una continua búsqueda de empleo que no ha dado ningún fruto, tengo la cualificación necesaria, pero sobre todo tengo ganas de poder desarrollar mis conocimientos y habilidades sin que nadie pueda juzgar mi currículum. ¿Por qué no darme una oportunidad a mi misma?



### ¿Qué has aprendido de tu padre?

Siempre he pensado que tener un negocio propio tiene sus aspectos positivos y negativos, pero nunca hubiera pensado poder estar yo en esa situación. Ver a mi padre durante más de veinticinco años luchar por su empresa, sufrir las caídas y asumir las derrotas, hacía que mi actitud fuera reacia a adoptar esta opción.

Pero al involucrarme en el negocio e intentar ayudar aplicando los conocimientos adquiridos en la gestión de empresas, he descubierto los puntos positivos que hacen que lo demás no sea tan importante. Cuando eres el propietario lo haces todo para ti y los tuyos, luchas porque está en juego algo que has creado con tus propias manos, sufres porque has apostado todo y afrontas los cambios para poder seguir adelante.

Cuando eres el propietario, eres el jefe y nadie te va a decir lo que tienes que hacer, porque simplemente lo haces. La satisfacción del trabajo bien hecho tiene más valor y la recompensa es mucho mayor.

He aprendido a luchar por lo que realmente se desea, no basta con querer hacerlo, hay que ponerse manos a la obra y ser perseverante. Él me ha enseñado a perseguir mis objetivos y alcanzar mis metas, cueste lo que cueste.

### ¿Cuál es tu idea de negocio actualmente y como la quieres desarrollar?

Llevo años estudiando la forma de desarrollo y evolución de las empresas, la manera en que deben afrontar los problemas y resolver situaciones de conflicto o problemas económicos-financieros. Pero el país está repleto de empresas, la mayoría pymes sin grandes directivos al cargo, que intentan sobrevivir en el mercado pero en muchas ocasiones sin medios y sin saber cómo actuar.

Quiero crear una asesoría que ayude a esas pequeñas empresas regentadas por los propios promotores, que además trabajan y luchan para mantenerla activa sin pensar demasiado en los resultados. Y para llevar a cabo el asesoramiento lo fundamental es que el cliente al salir de la oficina sienta que realmente existe una solución a su problema o simplemente sienta que su negocio se está gestionando de la mejor forma.

Pero si limitamos el asesoramiento al ámbito fiscal, laboral y contable, esta asesoría será una “calcomanía” del resto. Se llevarán a cabo planes de marketing y publicidad, ya que muchas empresas se limitan a ejercer su actividad sin dar importancia a este aspecto tan relevante.

Para las ya “empresas familiares” se mantendrá un asesoramiento más personalizado, con el que se ayude a mejorar la filosofía interna de la empresa estableciendo un protocolo familiar que permita regirse por unas normas pactadas por familiares.

Realizar un asesoramiento para nuevas empresas es esencial, sobre todo en el estudio de viabilidad económica y financiera, necesario antes de emprender una aventura de este tipo, ya que por mucha ilusión que tengamos o muy fantástica que nos parezca la idea, si no es viable o no tenemos posibilidades, debemos contar con ello desde el principio.

A grandes rasgos se ofrecerán todo tipo de seguros, adaptados a cada usuario, y la compañía debe responder con sus garantías y coberturas realmente a lo que el cliente necesita, nadie lee las pólizas que contrata, no sabemos que firmamos y ni siquiera con que coberturas contamos. No venderé seguros, protegeré a mis clientes ante los riesgos a los que nos enfrentamos en el día a día. Fuera y dentro de la empresa, particulares e incluso profesionales autónomos que temen que un accidente les impida trabajar.

En principio contaré con un gestor externo que me proporciona la posibilidad de ofrecer también la gestión de trámites administrativos ante cualquier Administración Pública.

### **¿De qué te ha servido la formación que has adquirido?**

Mi formación académica ha estado enfocada en todo momento a la gestión empresarial, desde mis inicios con Administración y Gestión en los Ciclos Formativos hasta acabar con la Dirección Empresarial del Máster.

Gracias a esto, ahora puedo ofrecer a las empresas un servicio completo de asesoramiento, no sólo de gestión contable o fiscal, sino un asesoramiento más personalizado en la forma de gestión de las empresas, marketing....

Además, todos mis conocimientos me ayudan también en la gestión de mi propia empresa, que es la que debe mostrar el ejemplo que quiero dar a mis clientes.

### **¿Qué personas y cosas te han ayudado en tu camino para formar una empresa?**

Para poner en marcha la idea lo fundamental era contar con la confianza de las personas que tengo a mi alrededor. Una de las cosas que más me han ayudado a seguir adelante una vez planteada la idea ha sido el apoyo que me han dado mis familiares y amigos a la hora de llevar a cabo esta actividad. Que crean en ti es importante.

### **¿Por qué en tu provincia y cerca de tu pueblo?**

Considerando que nunca antes me había planteado esta opción, a la hora de establecer la asesoría me inclino por la zona que rodea a mi localidad, ya que los contactos en este caso son de gran importancia para el inicio de la actividad.

No es un negocio en el que entren a comprar o un bar en el que entran y salen clientes. Esta actividad requiere de un largo proceso de captación de clientes con los que posteriormente poder contar durante diversos periodos. El problema es que la aversión al cambio por parte de los clientes, me obliga a recurrir a conocidos y familiares en primer lugar, para poder fomentar después la llegada de clientes potenciales cercanos.

Pero tampoco considero favorable instalarme en mi localidad natal, ya que la competencia directa sería más problemática. Por lo que he decidido ubicar la oficina en la localidad vecina, en la que ya he trabajado (CajaSur) y en la que muchos clientes de mi padre me conocen, para evitar la competencia directa con los conocidos y conseguir mayor cuota de mercado, ya que cuento con clientes de Villanueva y de Villacarrillo como potenciales.

### **¿Cómo proyectas el futuro?**

Apenas llevo un mes de actividad y no puedo estimar con claridad el futuro, pero la pequeña inversión que ha requerido la puesta en marcha de esta idea me invita a correr riesgos. Sé que tengo capacidad para desarrollar el trabajo descrito y dar a mis clientes un asesoramiento personalizado. Y como ya he comentado, esta asesoría no se limita al “papeleo”, quiero llegar más allá, poder proporcionar a las empresas esperanza cuando se pierde.

Ahora MFC Asesores es real, abro mis puertas cada mañana y cuando cierro después de que hayan bajado sus persianas el resto de comercios sé que podré lograrlo, costará trabajo y esfuerzo, pero estoy lo suficientemente motivada para hacerlo.

Simplemente daré tiempo al tiempo y espero que mi ilusión y ganas de trabajar me ayuden a que esta nueva aventura que acabo de emprender aporte a mi vida aquello que he perseguido durante años.

¡Suerte María!

## Celebrado el VIII Foro Jiennense de la Empresa Familiar *Responsabilidad, régimen fiscal y laboral de socios y administradores*

La Cátedra Santander de Empresa Familiar de la Universidad de Jaén celebró el jueves 6 de febrero de 2014 su VIII Foro Jiennense de la Empresa Familiar, un encuentro dirigido a responsables de empresas familiares de la provincia de Jaén.

La inauguración corrió a cargo de la Vicedecana de la Facultad de Ciencias Sociales de la UJA, María Isabel Ortega, y el decano del Colegio de Abogados de Jaén, Vicente Oya.

Posteriormente, los ponentes de dicho encuentro Nicolás Molina, Javier Martín y Carlos Galiana, pertenecientes a la prestigiosa firma PwC, ofrecieron una ponencia en la que abordaron temas como la responsabilidad ante terceros, el régimen laboral y de seguridad social de administrativos, directivos y socios, así como el régimen fiscal de los mismos.

En primer lugar, Nicolás Molina trató el régimen de responsabilidad frente a terceros de socios y administradores, destacando aspectos referentes a la responsabilidad por deudas sociales, en la que señaló las causas de disolución de la sociedad y la obligación de los administradores, la responsabilidad concursal y la responsabilidad penal de las personas jurídicas, donde se hizo gran hincapié en los delitos cometidos por el administrador, los subordinados, así como las penas aplicables a las personas jurídicas.



A continuación, Javier Martín abordó el régimen laboral y de seguridad social de socios y administradores, destacando principalmente los aspectos jurídico-laborales como el contrato de trabajo, la presunción de no laboralidad de los trabajos familiares y la extinción de contratos de trabajo con empresarios individuales. Por otro lado, en relación al encuadramiento en la seguridad social de trabajadores de empresas familiares, informó sobre todos los aspectos referentes al régimen de la Seguridad Social, las diferencias entre los distintos regímenes, el encuadramiento y la pensión de jubilación.

Por último, Carlos Galiana hizo referencia al régimen fiscal de socios y administradores, tratando el Impuesto sobre Sociedades y el Impuesto sobre Patrimonio.

El acto tuvo una gran acogida por parte de numerosos empresarios de Jaén y provincia, destacando un gran interés por la temática tratada en dicha ocasión.

### Ofrecemos los siguientes Servicios Profesionales:

- Protocolo y Gobierno
- Reestructuración Empresarial
- Fiscalidad y Gestión Patrimonial
- Relevo Familia-Empresa
- Gestión de Conflictos

Más Información:

<http://www.catedraempresafamiliar.es>

[cefjaen@cefjaen.org](mailto:cefjaen@cefjaen.org)



Csef Cátedra Santander de Empresa Familiar de la Universidad de Jaén



@CSEFJaen



Editado por la Cátedra Santander de Empresa Familiar de la Universidad de Jaén  
Febrero de 2015

Depósito legal: J-268-2007 ISSN: 1888-0398

ISSN: 1888-0398