



Nuevo patrocinador de la Cátedra de Empresa Familiar

Iniciamos una nueva etapa de la mano del Banco Santander Central Hispano

El pasado mes de junio de 2006 tuvo lugar la firma del convenio de patrocinio de la Cátedra de Empresa Familiar de la Universidad de Jaén con el Grupo Santander-Central Hispano para los cursos académicos 2005/06, 2006/07 y 2007/08.

Todo el colectivo humano que formamos parte de esta realidad que es la Cátedra de Empresa Familiar de la UJA quisiera dar las gracias públicamente, tanto al nuevo patrocinador, Grupo Santander Central Hispano Universidades, como a los anteriores, Obra Social de la Caja Provincial de Ahorros de Jaén y Excm. Diputación Provincial de Jaén, por la confianza que han depositado en nuestro proyecto y en nosotros.

Desde nuestro punto de vista, el patrocinio de la Cátedra de la Empresa Familiar es una muestra más de la seria apuesta de Santander-Universidades por la provincia de Jaén, invirtiendo parte de sus fondos en divulgación del conocimiento, docencia e investigación en torno a la empresa familiar, que sin lugar a dudas constituye la fórmula organizativa del tejido empresarial de la provincia de Jaén por excelencia. Pero ¿por qué esta apuesta del Santander Universidades? A continuación os invitamos a conocer los detalles de este proyecto.



La relación entre Universidad y Empresa, una prioridad para Santander

Santander, desde la convicción de que las pequeñas y medianas empresas, en su mayoría familiares, son imprescindibles para el desarrollo del país, y de que la educación es también un factor fundamental para el progreso económico y social, trabaja con el objetivo de tender puentes entre ambos mundos, empresarial y universitario. En este marco, el apoyo de Santander a la Cátedra de Empresa Familiar de la Universidad de Jaén responde a la línea que el banco mantiene desde junio de 2006 con la Universidad de Jaén, el Instituto de Empresa Familiar y la Asociación Andaluza de Empresa Familiar.

Santander colabora en las actividades de este tipo de cátedras con la certeza de que sus actividades crearán nuevos espacios de colaboración de los que se beneficiará cada institución académica y su entorno empresarial. Es un acercamiento que fomentará el espíritu emprendedor entre los universitarios, al tiempo que promoverá la incorporación de nuevas materias al programa docente y de investigación de cada universidad, adecuadas a las demandas de las empresas que la rodean.

Por ello, Santander, a través de su programa Santander Universidades, apoya las actividades de otras cinco cátedras de Empresa Familiar -creadas por las universidades de Salamanca, Valladolid, Sevilla, Málaga y Granada- y de una cátedra dedicada a la pequeña y mediana empresa en la Universidad de Cantabria.

Es una colaboración que forma parte del compromiso de Santander con la Universidad y la educación superior, que ha cristalizado en el programa Santander Universidades, vertebrador del Plan de Responsabilidad Social Corporativa del banco, y a través del que la entidad financiera mantiene, desde hace ya diez años, una alianza estable con el mundo universitario. En el pasado ejercicio Santander destinó un 1,6% de su beneficio neto atribuido -66 millones de euros- al patrocinio de proyectos académicos, de investigación y tecnológicos en España, Portugal e Iberoamérica.

Santander colabora en la actualidad con 540 universidades, que representan a ocho millones de universitarios. Son acuerdos que implican, entre otros proyectos, la concesión anual de más de 10.000 becas de movilidad y de prácticas remuneradas, que suponen en muchas ocasiones el primer contacto de los universitarios con el mercado laboral.

(Continúa en la contraportada)

Sumario

	<u>Pag.</u>
Banco Santander patrocina la Cátedra de Empresa familiar de Jaén.....	1
Primeras Jornadas de Internacionalización de la Empresa Familiar.....	2
Otras actividades de la Cátedra de Empresa Familiar.....	3
Entrevista con Don Ildefonso Espinosa Jiménez, gerente de Aceites Espinosa	4
Fiscalidad de la Empresa Familiar.....	6
Banco Santander patrocina la Cátedra de Empresa Familiar de Jaén.....	8

I Jornadas de Internacionalización de la Empresa Familiar

“La Estrategia de Exportación en la Empresa Familiar”

Durante el curso académico 2006, dentro de las actividades académicas y docentes de la Cátedra de Empresa Familiar de la Universidad de Jaén, se han desarrollado las I Jornadas de Internacionalización de la Empresa Familiar bajo el título “La Estrategia de Exportación en la Empresa Familiar”.

Dichas Jornadas han sido organizadas en colaboración con la Agencia Andaluza de Promoción Exterior (EXTENDA), el Instituto “Conde de Campomanes” (Universidad Carlos III de Madrid) y la Cátedra de Empresa Familiar “Juan Ros” (Universidad de La Rioja).

Las jornadas han contado con la presencia de ponentes de gran nivel, tanto de carácter institucional como académico

Estas Jornadas han estado dirigidas a los alumnos de diversas titulaciones, tanto de la Facultad de Ciencias Sociales y Jurídicas como de la Escuela Politécnica Superior de Jaén, y a empresarios familiares de nuestra provincia. Dentro de este público objetivo, merece la pena destacar la asistencia y participación de diversos empresarios familiares, entre los que se encuentran los gerentes de las empresas Aceites Espinosa y Campos Garrido, S.L., interesados en desarrollar y ampliar la capacidad internacional de sus organizaciones.



D. M.ª Jesús Hernández Ortiz
Directora de la Cátedra de Empresa Familiar UJA

En el acto de apertura de las Jornadas, D.ª M.ª Jesús Hernández Ortiz, Directora de la Cátedra de Empresa Familiar de la Universidad de Jaén, explicó los objetivos y las líneas de actuación que desde sus orígenes en el año 2000, se vienen desarrollando en el seno de dicha Cátedra. Durante las Jornadas se impartieron tres conferencias relacionadas con la internacionalización de la empresa familiar, por personas de reconocido prestigio a nivel nacional tanto en el campo de la investigación y la docencia, como en el mundo de las empresas.

Así, en primer lugar, D. Jorge Orihuela Orellana, Jefe de Información y Formación de EXTENDA -Agencia Andaluza de Promoción Exterior, S.A.- impartió la conferencia titulada “Aprendiendo a Exportar”, explicando las distintas líneas de actuación desarrolladas por EXTENDA para el desarrollo y mejora de la capacidad internacional de las empresas andaluzas.



D. Jorge Orihuela Orellana
Jefe de Información y Formación de EXTENDA

A continuación, D. María Jesús Nieto Sánchez, Doctora en Economía y Profesora Titular de la Universidad Carlos III de Madrid, presentó un trabajo de investigación titulado “La Internacionalización de la Empresa Familiar”. En dicho estudio se analiza cómo las peculiaridades que caracterizan a estas empresas afectan a su expansión internacional. Estos aspectos se relacionan con la mayor aversión al riesgo, la falta de recursos financieros y la reticencia a la formación de alianzas estratégicas con otras compañías, entre otras cuestiones.

El interés del evento atrajo a un gran número de asistentes, tanto estudiantes como empresarios, que coparon todo el aforo disponible

Finalmente, D. Rubén Fernández Ortiz, Doctor Europeo en Economía y Profesor Colaborador de la Universidad de La Rioja, explicó los resultados obtenidos en un reciente trabajo de investigación titulado “La Exportación de la Pyme Familiar Española”. Este estudio se realizó con la participación de numerosas empresas (familiares y Pymes) de la comunidad de La Rioja. Entre las conclusiones más relevantes de este trabajo destaca la importancia de las características del equipo directivo de la compañía por su enorme influencia en el desarrollo y éxito alcanzado con la estrategia de internacionalización de las empresas.



*D.ª M.ª Jesús Nieto Sánchez
Doctora en Economía (Universidad Carlos III de Madrid)*

Al acto asistieron un total de 120 personas por lo que se completó el aforo. Entre los asistentes, los temas que más interés suscitaron fueron los referentes a:

- Los organismos públicos existentes en el ámbito nacional y autonómico que fomentan, forman y asesoran en comercio exterior a las Pymes.
- Los recursos y capacidades que presentan las empresas familiares españolas de cara al desarrollo de su estrategia internacional.
- La exportación como modo de entrada de las Pymes familiares españolas en un mercado extranjero.



*D. Rubén Fernández Ortiz
Doctor Europeo en Economía (Universidad de La Rioja)*

Ante el éxito de las Jornadas, ya se prepara para el próximo curso académico una nueva edición, tratando de profundizar en la problemática de la internacionalización de la empresa familiar

Dado el interés suscitado por estas I Jornadas y los resultados alcanzados en las mismas, está previsto organizar las II Jornadas de Internacionalización de la Empresa Familiar durante el curso académico 2006/07.

Si bien estas I Jornadas han estado focalizadas únicamente a la exportación como forma de entrada a mercados exteriores,

en las futuras se analizarán otras formas de entrada tales como la inversión directa en el extranjero o los acuerdos de cooperación.

Otras Actividades de la Cátedra de Empresa Familiar de Jaén

Además de las Jornadas descritas anteriormente, durante el pasado curso académico, la Cátedra de Empresa Familiar de la Universidad de Jaén ha desarrollado otras actividades relacionadas con la Estrategia de Internacionalización de la Empresa Familiar. Estas actividades se enmarcan dentro de distintos ámbitos: docencia, investigación y relaciones con los empresarios de la provincia de Jaén.

Entre estas actividades, algunas de las más recientes son las enumeradas a continuación:

Docencia en la asignatura: "Dirección Internacional y Relaciones Interorganizacionales". Licenciatura en Administración y Dirección de Empresas.

Encuentro con Empresarios Familiares: "El Reto de la Empresa Familiar ante la Globalización". D. Miguel Ángel Pérez (Mipelsa, S.A.U.).

Proyecto de Investigación: "Internacionalización de la Empresa Familiar". Promovido por el Instituto de la Empresa Familiar y Price WaterHouse Coopers.

Conferencia impartida: "La Estrategia de Internacionalización de la Empresa Familiar". Universidad de Ciencias Sociales y Empresariales de Buenos Aires (Argentina).

Defensa de la Tesis Doctoral: "La influencia del carácter familiar de la empresa en su estrategia de internacionalización: Una aplicación al sector vitivinícola con denominación de origen".

Publicación de Capítulo de Libro: "The role of IT in family firm internationalization through strategic alliances".

Presentación de Comunicación: "El papel de las alianzas estratégicas en la internacionalización de la empresa familiar". V Foro Mundial del Vino (Logroño).

Presentación de Comunicación: "Why internationalize? The case of the family business. (A comparative study)". 2nd Iberian International Business Conference (Toledo).

Si desea que le mantengamos informado sobre este tipo de iniciativas de la Cátedra de Empresa familiar de Jaén, indíquenoslo a través de nuestra web:

www.cefjaen.org

Entrevista con...

Ildefonso Espinosa Jiménez, gerente de Aceites Espinosa

La familia Espinosa lleva muchos años dedicada a la fabricación de aceite de oliva en el municipio jiennense de Pegalajar. La *Cátedra de Empresa Familiar de Jaén* ha entrevistado a D. Ildefonso Espinosa Jiménez, empresario inquieto, gerente de la empresa familiar Aceites Espinosa, quien nos da a conocer su propia empresa y nos enseña interesantes experiencias vividas en sus años de ejercicio profesional.

D. Ildefonso se incorporó a la empresa después de dejar la Universidad de Málaga donde cursó la carrera de Económicas, tres de sus cuatro hermanos trabajan en la empresa, y también dos de sus sobrinos. Sus hijos están fuera de la empresa, uno de ellos ha creado su propia compañía.

Aceites Espinosa se dedica a la fabricación de aceite de oliva y tiene una producción de dos a tres millones de Kg. de aceite, cuenta con puestos de recepción de aceituna con instalaciones propias en varios puntos de la provincia, y hace treinta años se incorporó la actividad de envasado.

D. Ildefonso es una persona que se plantea a menudo en su vida profesional cómo se puede hacer avanzar a las empresas familiares. Prueba de ello es que hace hincapié en sus puntos débiles y en cómo hacerles frente para superarlos.

¿Cuál ha sido la evolución de su empresa?

La nuestra es una empresa familiar, la típica y tónica empresa familiar que procede de nuestros abuelos y de una empresa que mantenía mi padre en unión con otro tío mío, que es la empresa de al lado de la cual nos escindimos en 1984. Estamos en la tercera generación y somos los que realmente ahora mismo llevamos todo el trabajo, la dirección, la gerencia y, en definitiva, el negocio. En la almazara estamos todos los herederos, mi madre y mis cuatro hermanos y todos trabajando aquí, excepto mi hermano el mayor. Nuestro padre cuando se murió dijo: como tengo cinco hijos, partes

iguales para todos, y se llevan la misma cantidad y ganamos todos lo mismo, tenemos todos el mismo sueldo, independientemente del puesto que ocupemos y de las horas de trabajo o la dedicación.

¿Su padre le designó a usted para que siguiese al frente del negocio?

Mi padre me puso a mí porque consideró, en su momento, que yo era el más idóneo y depositó la confianza en mí, de los primeros ordenadores que se pusieron fue el mío y mi padre decía, lo que tu necesites, tira para adelante, el estaba ya previo a la jubilación, aunque murió firmando los talones con ochenta y dos años. Mi padre era una persona muy adelantada en el comercio, con una visión de futuro importante, una persona lista, inteligente, perspicaz y audaz que empezó de la nada. Fue de los primeros que montó un laboratorio de análisis de la aceituna, se expandió, compró aceituna en muchas provincias, tuvo hasta 24 prensas y era una de las fábricas más grandes que había, estábamos sesenta y tantas o setenta personas trabajando. Yo he vivido la empresa desde muy pequeño, porque me gustaba mucho también el tema, la verdad es que lo vives, igual que cuando tu padre es médico o magistrado, me lo paso bien, lo que hace falta es que disfrutes con tu profesión y entonces lo harás bien, en caso contrario no haces bien ningún trabajo.

¿Y la siguiente generación?

En cuanto a la siguiente generación, están trabajando aquí, los hijos de mi hermano Luis, uno está de conductor y el otro está en el envasado junto con mi hermano. Mis dos hijos no están en la empresa, mi hija está estudiando y el hijo ha montado su propio negocio, y le va muy bien.

Las empresas típicas familiares tienen sus ventajas e inconvenientes, para mi gusto más inconvenientes que ventajas.

¿Cuáles son esos inconvenientes?

Uno de los problemas de la empresa familiar está en la toma de decisiones,

en estas empresas se produce un cuello de botella, desde el momento en que la familia no la deja desarrollarse como una sociedad, en la que hay un capital propio o un capital ajeno y una dirección, digamos, más o menos profesionalizada, una gerencia, un Consejo de Administración, que hace la labor de gestión, la labor de crecimiento y de expansión de una forma mucho más profesional y sin el corsé de la familia, la familia condiciona los negocios. En la empresa familiar hay un Consejo de Familia y si un determinado miembro de la familia dice no a la expansión o al crecimiento, pues está mucho más condicionada.

Esto no ocurre sólo en las empresas industriales, sino también en todo tipo de empresas, y aquí en Jaén, se da mucho en las explotaciones agrícolas. Hasta que no muera el padre y el abuelo, no puedes quitar ni un olivo, ni poner el riego, ni comprar un tractor o hacer ningún tipo de mejora o planteamiento distinto a la concepción que hay de tres generaciones anteriores. Así se está hipotecando el crecimiento de la empresa.



Luego viene el problema de la sucesión. En la sucesión hay que dividir o partir las explotaciones agrarias, como normalmente no tienen una forma jurídica de sociedad, sino que son comunidades de bienes o herencias yacentes, entonces es muy difícil que tenga una continuidad, cuando acuerdas tienes una finca de tres o cinco hectáreas que no son económicamente rentables. Estamos “involucionando”.

Si no se racionalizan las explotaciones, formando sociedades y se hacen económicamente rentables, cuando no haya subvenciones no se va a poder competir con los aceites de Túnez, Marruecos o Turquía.

¿Cómo se pueden resolver estos problemas?

Hay que cambiar el concepto aunque es un problema cultural y de tiempo, hay que ir profesionalizando las empresas. Lo que falta es formación, y formación a los niveles de la toma de decisión, de la gerencia y de los cuadros intermedios y que se sustituyan a los familiares que no son aptos. Poner en valor toda la empresa para que sea competitiva y los individuos que realmente estén preparados y estén formados, pues esos son los que tienen que tener la dirección de las empresas y por supuesto que van a ser mucho más rentables esas mismas empresas familiares si están eficientemente gestionadas.

Creo que hay zonas de España, en el norte, donde la pequeña y mediana empresa ha evolucionado de otra forma porque hay otro tipo de cultura, y entonces, si en una empresa familiar, el gerente no tiene porque ser el hijo mayor del dueño, si no valen los hijos para ser gerentes, pues se pone un gerente profesional y el señor este pues puede hacer otra labor, es que aquí es casi hereditario, y claro hay gente que vale y hay gente que no vale. Aquí, es que tú eres propietario en primera persona, con voz, voto y decisión, que es distinto a un Consejo de Administración donde tú tienes un tanto por ciento de capital y tú votas sí o no, pero hay una gerencia que toma las decisiones, que está especializada perfectamente, lo que es la fórmula de una sociedad anónima o limitada.

¿Entonces no es un problema solamente de las empresas familiares sino un problema cultural?

Sí, ellos se consideran superiores porque ellos son los dueños, porque la propiedad, el capital se impone al sentido común y a la lógica económica. ¡Yo soy el dueño y soy el que manda!, y claro, ante esto se deja descolgada a la gente más competitiva. A veces me pregunto porque Jaén es una de las últimas en renta per capita y por qué se

venden el aceite en cisternas a granel a otras provincias y no se vende envasado en grandes cantidades, yo después de alguna reflexión, la respuesta a la que llego es que hay un “absentismo capitalista”, que la gente dice, oiga usted, es que yo no quiero más dinero que yo ya he cogido mi cosecha y yo vivo como un señor y no quiero más dinero y no quiero más problemas. En otros sitios no pasa esto, la gente inventa, se mete en Internet, empieza a vender de todas las formas habidas y por haber y empiezan a crear riqueza.

¿Cuál cree que será el futuro de esta empresa?

Uno se puede llegar a quemar. Cuando llevas veinticinco o treinta años trabajando y constantemente te cortan las alas. Cuando se propone cualquier iniciativa, hacer publicidad, hacer una línea nueva de envasado o meterse en el comercio internacional, para ganar más y para expandirse, cada uno tiene su forma de ser y de ver y opina exactamente igual que tú porque es dueño, generalmente la contestación es negativa. ¡Yo no tengo problemas yo no tengo hijos! ¡Si aquí nos conocen bien para que vamos a gastar en publicidad!.

¿Sé está preparando a la siguiente generación para incorporarse a la gestión de la empresa?

No, porque yo ya como lo he sufrido en mis carnes, no quiero que se vuelva a repetir. En este tipo de empresas se trabaja mucho, en una misma persona se concentra la dirección de marketing, la dirección financiera, la de producción, todas las direcciones, entonces son doce horas todos los días de la semana y contra esto todas las multinacionales se estrellan, es difícil que nos tiren por el suelo pero tampoco podemos tirarlos a ellos porque no podemos crecer. Además, está el problema de la autofinanciación, la principal fuente de financiación suele ser recursos propios porque es el capital de toda la familia, pero lo que ocurre con ella es que se va guardando el dinero aquí, como falta dinero, no se cobra muchos meses para comprar maquinaria o hacer cualquier otra inversión, estás generando patrimonio, sí, pero lo que ocurre es que no estás viviendo.

Yo le he dado a mi hijo una herramienta nueva, que él se la ha buscado desde el principio, apoyándolo financieramente, porque la Administración, aunque lo promete, no ayuda a los nuevos empresarios. El día de mañana esto será lo que Dios quiera

¿Vende su empresa fuera de España?

La empresa familiar, al tener una financiación muy restringida, se tiene que asegurar los pagos al mil por cien. Tenemos pedidos de otros países, pero como al contratar una póliza de crédito de garantía de pago no nos aseguran todo, y no podemos soportarlo perdemos los pedidos. Vendemos casos puntuales, pero como los mercados están muy igualados, preferimos vender aquí, cobrar al contado y cobrar la totalidad, y por eso no nos hemos metido en ese tema. A parte de la intervención de la familia. Además, sí que haría falta un departamento de exportación. Y da pena porque me entran todos los días correos electrónicos de demandas, en inglés, en japonés, etc. en la Europágina y yo la veo y pienso que podría ser de otra forma si los jóvenes se hiciesen cargo de esta actividad.

Lo que hay que incidir es en las personas, en el cambio de mentalidad, en el cambio de cultura, ir borrando la tradición familiar, que si la madre tiene setenta años, pues no puede estar mandando hasta los noventa que puede ser la vida media, porque ya en una persona que ha perdido facultades... y sin embargo sigue siendo la dueña. Se le dice, oiga usted, señor o señora, usted ya cumplió su función, vaya se usted a la costa del Sol, que tiene usted capital para irse y dejar a su hijo o a un gerente que le rentabilice y que le gane más dinero. Porque en definitiva lo que va a hacer la formación y la cultura es para darnos calidad de vida y bienestar. En la Universidad no se saben estas cosas que he contado, y deben de saberlo de primera mano, y lo mismo que hay que sesiones médicas en donde se cuentan las historias, también en la Universidad se debe tener información sobre la empresa familiar, por eso yo pierdo el tiempo con la gente, no lo pierdo, sino que lo cuento porque considero que hay que hacerlo así.

La fiscalidad facilita la transmisión de la empresa familiar.

¿Se beneficia la empresa por ser familiar?

Los diversos estudios que se han realizado sobre empresa familiar, nos ponen de relieve la importancia que para una economía como la europea, tiene este tejido empresarial. Por ello, se han ido adoptando una serie de medidas que conducen a conformar un complejo entramado legislativo, que, mediante los instrumentos fiscales disponibles, busca potenciar el desarrollo de este tipo de organizaciones. En esta dirección, la Administración Central y Autonómica deben ir introduciendo nuevas mejoras en estos tributos que flexibilicen las condiciones actuales e incorporen nuevos incentivos.



Analizando el caso español, destacamos la importancia del Impuesto de Sucesiones y Donaciones dentro del ámbito de empresa familiar. Este tributo es el que recoge más número de medidas específicas para empresas familiares, y lo consideramos como estratégico dentro de nuestro estudio. Por ello, buena parte de este análisis gira en torno a este tributo. Su gestión corresponde a la Junta de Andalucía, por lo que desde aquí reclamamos la introducción de nuevos aspectos que mejoren la tributación de las empresas familiares y al menos nos equiparen a otras Comunidades más favorables para la empresa familiar.

Introduciéndonos en el panorama empresarial actual, observamos que la economía de nuestro país ha sufrido numerosos cambios en los últimos años. Uno de ellos es el elevado crecimiento del precio de los bienes inmuebles. Cuando se transmite una empresa familiar, una buena parte de los impuestos los soportan este tipo de bienes. Su revalorización ha ocasionado el aumento de los costes fiscales relativos a la transmisión de una generación a otra. Ello nos lleva a prestar mayor atención a estos tributos debiendo modificar nuestros antiguos criterios en relación con la importancia de determinados impuestos. Si hasta ahora el Impuesto de Sociedades y el Impuesto de la Renta de las Personas Físicas eran los más analizados para encontrar el ahorro fiscal, ahora con los cambios en el panorama económico hay una serie de tributos a los que no se les presta toda la atención debida y que se han convertido en estratégicos a la hora de planificar la fiscalidad de la empresa

familiar, como son el Impuesto sobre el patrimonio y el Impuestos sobre Sucesiones y Donaciones (ISD).

Por este motivo en este trabajo, vamos a revisar diversas cuestiones relativas a las transmisiones de empresas familiares, sus bienes y participaciones y que afectan a los tributos que hemos mencionado enlazando con el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas.

El Impuesto sobre el Patrimonio

Este tributo poco conocido, grava la mera tenencia de bienes. De manera resumida para su liquidación, sumaríamos la totalidad del patrimonio del declarante, deduciéndose de esa base liquidable el mínimo exento y sobre la resultante se aplicaría la escala de gravamen.

La importancia de este impuesto, además del ahorro por la propia exención, radica en que uno de los requisitos para poder obtener una reducción el ISD, es que los bienes han de estar exentos en el Impuesto sobre el Patrimonio.

En el caso de las empresas familiares, los bienes y derechos que destinen a su actividad, o sus participaciones en empresas familiares, pueden acogerse a la exención en este impuesto, siempre y cuando se cumplan algunos requisitos:

Para que los bienes y derechos resulten exentos en el Impuesto sobre el Patrimonio, éstos han de ser necesarios para el desarrollo de la actividad empresarial familiar y además:

- a. La actividad se ha de ejercer de manera personal, habitual y directa por el sujeto pasivo.
- b. La actividad debe ser la principal fuente de renta del contribuyente.

Estarán exentas las participaciones en empresas familiares, siempre que cumplan las siguientes condiciones:

1. Que la actividad que desarrolle la sociedad participada no sea la mera tenencia de bienes, sino que su actividad principal sea de carácter económico. Si la entidad participada es un holding, se considera que no se dedica a la mera tenencia de bienes si tiene al menos un 5% de los derechos de voto y dirige y gestiona su participación en la misma.
2. La participación ha de ser al menos de un 5% si es un solo titular, o el 20% si se gestiona la misma de manera conjunta con familiares de hasta segundo grado.
3. El sujeto propietario de las participaciones desarrolla tareas de dirección en la participada y su remuneración por la misma ha de representar al menos el 50% de sus ingresos.

Una vez que la empresa familiar cumple estas condiciones sus bienes y participaciones resultarán exentos de este impuesto y además cumplirá con uno de los requisitos

indispensables para lograr la exención en el Impuesto de Sucesiones y Donaciones que veremos a continuación.

El Impuesto de Sucesiones y Donaciones

Cuando llega el momento de la sucesión de la empresa familiar, podemos encontrarnos con dos casos, bien una transmisión *inter vivos*, mediante una donación o una compraventa, o bien una transmisión *mortis causa* mediante una herencia. En nuestro trabajo vamos a analizar el caso de la donación y el de la herencia que son los que recogen una serie de peculiaridades que afectan a la empresa familiar.

En el caso de la **donación**, la empresa podrá obtener un importante ahorro, mediante la reducción del 95% de la base imponible en el Impuesto de Sucesiones y Donaciones. Para ello ha de cumplir una serie de requisitos.

a. *Relativos al donante,*

- a. Ha de tener al menos 65 años ó hallarse en situación de invalidez permanente absoluta o gran invalidez.
- b. Ha de cesar en el ejercicio de las funciones de dirección y de percibir remuneraciones por este concepto.

b. *Relativos al donatario.*

- a. Sólo puede beneficiarse de la reducción si es el cónyuge, descendientes o adoptados.
- b. Debe mantener al menos durante 10 años la actividad y el derecho a exención en el Impuesto sobre el Patrimonio.

En el supuesto de la transmisión *mortis causa*, la reducción afecta al 95% de la base imponible en el Impuesto de Sucesiones y Donaciones, siempre que cumpla las siguientes condiciones:

- a. Que los negocios o participaciones que se transmitan estén exentos del Impuesto sobre el Patrimonio.
- b. Que el heredero tenga un vínculo familiar con el fallecido hasta el tercer grado como máximo y mantenga durante 10 años la actividad o participaciones transmitidas.

Debemos indicar igualmente, que procede la reducción aun cuando el resultado de la transmisión sea un fraccionamiento de la empresa en varias individuales, a favor de distintos hijos.

En relación al panorama existente en nuestra Comunidad Autónoma, se prevé un aumento en la exención del Impuesto de Sucesiones del 95% al 99%, que se recogerá en sus presupuestos generales para el próximo ejercicio 2007. No obstante se observa un tratamiento más favorable para la empresa familiar en otras comunidades autónomas, como Cantabria, La Rioja, País Vasco, Navarra, Madrid, Valencia etc. lo que ha llevado consigo en algunas ocasiones, al cambio de domicilio fiscal de las empresas en busca de una tributación más favorable.

Hay otros aspectos a mejorar en este apartado, como es reducir el plazo de 10 a 5 años en el que debe mantenerse al frente de la empresa los sucesores, como ocurre ya en la mayoría de Comunidades Autónomas y ampliar hasta el

cuarto grado de vínculo familiar la exención del Impuesto de Sucesiones y Donaciones, como ya realizan Castilla León, La Rioja y Murcia.

Consideraciones sobre el IRPF

Cuando la empresa familiar o sus participaciones se traspasan a la siguiente generación, se ponen de manifiesto variaciones patrimoniales que afectan al Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas. Vamos a analizar las peculiaridades de la empresa familiar en relación a este tributo.

Indicar en primer lugar que no tributan en IRPF las ganancias patrimoniales puestas de manifiesto con ocasión de donaciones de **empresas individuales o participaciones**, cuando el donatario tenga derecho a beneficiarse del 95% de reducción en el Impuesto de Sucesiones y Donaciones. Tenemos que realizar dos consideraciones:

1. Si se trata de elementos que hayan sido afectados a la actividad empresarial desde el patrimonio personal, estos han de permanecer afectos durante los últimos cinco años. A las participaciones no le afecta este requisito adicional de afectación.
2. En la realidad se trata de un diferimiento de la tributación, pues el donatario conserva los valores y fecha de adquisición de la transmisión original. Bien es cierto que con nuestro variable sistema fiscal, nadie sabe qué pasará dentro de unos años.

En segundo lugar, vemos que no tributan las adjudicaciones entre cónyuges por causa de disolución de la sociedad de gananciales. Por ello si la variación en la empresa familiar es debida a una separación del matrimonio, las ganancias patrimoniales puestas de manifiesto no van a resultar sujetas al IRPF.

Con este resumido análisis hemos querido, por un lado mostrar como una correcta planificación fiscal puede ayudar de manera muy importante a que el traspaso generacional de las empresas familiares se lleve a cabo con éxito y garantice así su supervivencia. Por otro sensibilizar a la Administración Andaluza para que flexibilice la carga impositiva a las empresas familiares, como ocurre en otras comunidades autónomas. Se trata de un tejido empresarial de vital importancia y debe tener las mejores condiciones posibles de desarrollo, evitando así su migración a otras regiones.

Pedro Núñez-Cacho Utrilla

Profesor Asociado de la Universidad de Jaén, miembro de la Cátedra de Empresa Familiar.

Economista y Gestor Administrativo de Núñez-Cacho Gestión & Asesoramiento.

Visite nuestra página web:

www.cefjaen.org

Diseño y mantenimiento realizados por NetDev, S.L.



(Viene de la portada)

La labor de Santander Universidades pretende servir de apoyo al desarrollo de un amplio grupo de iniciativas de muy diversa índole, en el ámbito de la colaboración entre la entidad y el mundo Universitario

Entre las líneas de actuación que desarrolla Santander Universidades destaca la promoción de canales de cooperación entre la universidad y la empresa, y el fomento de actividades para la transferencia del conocimiento desde la universidad y los centros de investigación hacia el mundo empresarial.

En este área de actuación se encuadra el apoyo del banco a la creación de las cátedras de empresa familiar y pequeña y mediana empresa antes mencionadas, pero también su colaboración en programas formativos para emprendedores universitarios, como Uniemprendia; su participación en fondos de capital-riesgo promovidos por la Universidad, como UNIFONDO I+D; la concesión anual de premios a la Innovación Empresarial en Argentina, Brasil y México; la colaboración en el desarrollo de 380 iniciativas de innovación tecnológica; la ayuda a la puesta en marcha de nueve parques científicos y tecnológicos de tres países, y la participación en 17 proyectos de incubación de empresas en cinco países distintos, entre otras iniciativas.

De la mano de Universia –la red de universidades más grande del mundo, promovida por Santander a través de Santander Universidades– el banco desarrolla otras iniciativas que ayudan a que ambos mundos –universidad y empresa– se encuentren cada vez más cerca. Destacan en este sentido proyectos como CERTICAP Universia, un sistema de acreditación de competencias, conocimientos y habilidades en áreas relacionadas con las tecnologías de la información, idiomas y las competencias transversales que cuenta con el reconocimiento de más de 200 empresas españolas y en el que por el momento participan 25 universidades españolas, entre ellas, las diez andaluzas.

Universia ha puesto en marcha asimismo el “Proyecto Forma PYME” para ayudar a pequeñas y medianas empresas clientes de Santander. La iniciativa, que ofrece a los empresarios un espacio virtual con herramientas de gestión adaptadas a sus necesidades, nació en Brasil y funciona además en Argentina, Chile, España y Puerto Rico. El objetivo es implantarlo en los once países donde Universia está presente (Argentina, Brasil, Colombia, Chile, España, México, Perú, Portugal, Puerto Rico, Uruguay y Venezuela). Por otra parte, el Portal de Empleo de Universia ha facilitado a 23.000 estudiantes el acceso a su primer trabajo.

Si quiere realizar alguna consulta, aportar alguna información, o solicitar el envío de este boletín a su domicilio, puede hacerlo a través de nuestra web:

<http://www.cefjaen.org>

Editado por la Cátedra de Empresa Familiar de la Universidad de Jaén
Abril de 2007

Depósito legal: -----

8

ISSN: en tramitación



El área de empresas de Santander ofrece a las compañías, familiares o no, un amplio conjunto de servicios de índole financiera, para simplificar el desarrollo de sus actividades y gestión a todos los niveles

Los lazos con los que Santander intenta unir universidad y empresa se complementan con su especial consideración hacia la empresa familiar desde un punto de vista financiero. Una red de oficinas y equipos especializados en este segmento empresarial ofrece productos y servicios *-leasing, renting, factoring, confirming...-*, específicamente diseñados para satisfacer sus necesidades. El banco ayuda igualmente a la internacionalización de estas empresas mediante la firma de acuerdos con otras entidades (como el Convenio ICO Internacionalización 2006, entre otras iniciativas) y los servicios que resulten de ellos.

El banco pone a disposición de estas empresas ofertas en condiciones muy ventajosas, así como otras derivadas de la firma de acuerdos que fortalecen las actividades productivas de los diferentes sectores, y de los suscritos con las Cámaras de Comercio.

La red Universia, promovida por Santander, pretende acercar los a menudo demasiado distantes mundos de la Universidad y la empresa, y promover un encuentro que sin duda será fructífero para ambas partes

Pensando en estas empresas, el banco ha lanzado una línea de financiación para proyectos de inversión en energías renovables, y ha firmado convenios como el de colaboración de las Líneas ICO en apoyo a las empresas españolas, que ha dado lugar a la Línea ICO Pyme 2006, la Línea ICO Crecimiento Empresarial 2006, la Línea ICO Emprendedores 2006, la Línea ICO Internacionalización 2006 y la Línea ICO Plan Avanza 2006. Por último, el Crédito IDi Santander, puesto en marcha con el apoyo de las empresas, tiene como objetivo el desarrollo de proyectos de innovación tecnológica.