NEXTICA
LAW & TAX

GUÍA PRÁCTICA PARA PROPIETARIOS, FAMILIAS EMPRESARIAS Y RESPONSABLES DE LA CONTINUIDAD DEL NEGOCIO

Fiscalidad de la empresa familiar

Cómo planificar la sucesión, transmitir la propiedad y preparar el futuro de tu empresa

Índice

Introducción: la continuidad se prepara antes del relevo . . . 3
01 Qué hace que una empresa sea familiar . . . 4
02 Fiscalidad: tres impuestos que conviene analizar conjuntamente . . . 5
03 Qué requisitos pueden condicionar los beneficios fiscales . . . 6
04 Heredar o donar: dos vías distintas para organizar el relevo . . . 7
05 La normativa territorial puede cambiar el resultado . . . 8
06 Cómo preparar una sucesión empresarial ordenada . . . 9
07 El protocolo familiar: familia, propiedad y empresa . . . 10
08 Caso práctico: una empresa que se prepara para el relevo . . . 12
09 Hoja de ruta para planificar la empresa familiar . . . 13
10 Checklist: ¿está preparada tu empresa familiar? . . . 14
11 Preguntas frecuentes . . . 15
12 Cuándo conviene contar con asesoramiento . . . 16
Fuentes normativas y nota informativa . . . 17

La continuidad de una empresa se prepara antes del relevo

Una empresa familiar no es únicamente un negocio. También es patrimonio, un proyecto compartido y, en muchos casos, el resultado de años de esfuerzo de una o varias generaciones.

Cuando llega el momento de transmitirla, surgen preguntas que van mucho más allá de quién ocupará la dirección: ¿cómo se repartirán las participaciones?, ¿qué impuestos tendrá que asumir cada persona?, ¿se cumplen los requisitos para aplicar los beneficios fiscales previstos para la empresa familiar?, ¿cómo se protegerá la continuidad del negocio?, ¿qué ocurrirá si los miembros de la familia tienen expectativas distintas?

Estas decisiones están conectadas. Una transmisión fiscalmente eficiente puede generar dificultades de gobierno si no se organiza bien la propiedad. Del mismo modo, un acuerdo familiar puede quedarse corto si no se formaliza mediante los instrumentos jurídicos adecuados.

> *Planificar la sucesión significa coordinar fiscalidad, propiedad, gestión y relaciones familiares antes de que las circunstancias obliguen a decidir con prisas.*

Planificar con tiempo

Permite comparar alternativas, preparar a las personas implicadas, revisar los requisitos fiscales y evitar decisiones precipitadas.

Decidir con prisas

Una jubilación, una incapacidad, un fallecimiento o un conflicto familiar obligan a decidir antes de que todo esté preparado.

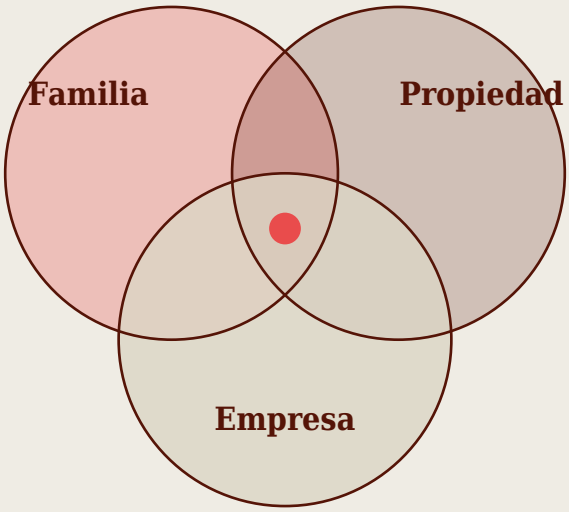
En esta guía encontrarás los principales aspectos que conviene analizar para preparar ese proceso y conocer cuándo es necesario contar con asesoramiento especializado.

01 Qué hace que una empresa sea familiar

No existe una única estructura de empresa familiar. Puede tratarse de un negocio individual, una sociedad limitada, una sociedad anónima o un grupo de sociedades en el que la familia conserva la propiedad o una influencia relevante en las decisiones.

Para planificar su continuidad, conviene distinguir tres dimensiones:

Tres planos relacionados, pero no intercambiables



Familia
Las personas que participan en el proyecto, sus expectativas, sus vínculos y sus posibles responsabilidades futuras.

Propiedad
Quién es titular del negocio o de las participaciones, cómo se distribuyen los derechos económicos y políticos y qué sucedería si se transmiten o heredan.

Empresa
La actividad, el equipo, los activos, la dirección, la estrategia y las decisiones necesarias para que el negocio siga funcionando.

Estos tres ámbitos están relacionados, pero no son intercambiables. Ser familiar de la persona fundadora no implica necesariamente trabajar en la empresa, dirigirla o tener la capacidad profesional para hacerlo.

Por eso, antes de abordar una sucesión, conviene responder a una pregunta fundamental:

> *¿Qué queremos transmitir y qué queremos preservar?*

Puede que la prioridad sea mantener la empresa bajo control familiar. En otros casos, el objetivo será garantizar su viabilidad, aunque la dirección recaiga en profesionales externos. También puede ser necesario ordenar la propiedad para evitar bloqueos entre varias ramas familiares.

Definir el objetivo ayuda a elegir los instrumentos jurídicos y fiscales adecuados.

02 La fiscalidad de la empresa familiar: tres impuestos que conviene analizar conjuntamente

La transmisión de un negocio o de participaciones puede tener consecuencias en distintos impuestos. Analizarlos por separado, sin estudiar cómo se relacionan, puede llevar a decisiones incompletas.

Impuesto	Cuándo puede ser relevante	Qué revisar
Impuesto sobre el Patrimonio	Titularidad de participaciones y patrimonio	Requisitos de la exención aplicable
Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones	Herencia o donación	Reducciones, condiciones y normativa territorial
IRPF	Transmisiones y determinadas operaciones	Posibles ganancias patrimoniales y reglas especiales

Tabla orientativa: el tratamiento concreto dependerá de la operación y de las circunstancias aplicables.

Impuesto sobre el Patrimonio (IP)

La normativa estatal contempla una exención para determinados bienes y derechos afectos a actividades económicas y para participaciones en entidades que cumplan los requisitos legales.

En el caso de las participaciones, entre otros aspectos, deben examinarse la actividad de la entidad, el porcentaje de participación, las funciones de dirección y la remuneración correspondiente. También es necesario determinar qué parte del valor puede beneficiarse de la exención.

No basta, por tanto, con que una sociedad pertenezca a una familia. Su estructura, actividad y composición patrimonial son relevantes para comprobar si se cumplen las condiciones exigidas.

Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones (ISD)

Este impuesto grava, entre otras operaciones, la adquisición de bienes y derechos por herencia o donación.

La normativa estatal establece reducciones para determinadas adquisiciones de empresas individuales, negocios profesionales y participaciones en entidades que cumplan los requisitos previstos. Las comunidades autónomas pueden regular sus propias reducciones y mejoras, por lo que el resultado puede variar significativamente según la normativa aplicable.

La planificación debe comprobar tanto los requisitos para acceder al beneficio fiscal como las obligaciones que se mantienen después de la transmisión.

Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (IRPF)

La transmisión también puede tener consecuencias en el IRPF de quien transmite.

En determinadas donaciones de empresas o participaciones que cumplan las condiciones previstas en la normativa del ISD, la Ley del IRPF establece que no se computa ganancia o pérdida patrimonial en los términos del artículo 33.3.c.

Esta regla no debe interpretarse como una exención automática para cualquier donación. Es necesario comprobar que la operación encaja en el supuesto legal y que se cumplen los requisitos correspondientes.

En una herencia, la transmisión por causa de muerte tiene su propio tratamiento en el IRPF del causante. La situación fiscal de quien recibe los bienes deberá analizarse por separado.

> LA IDEA CLAVE
> Una operación puede tener un tratamiento favorable en un impuesto y, aun así, requerir comprobaciones adicionales en los demás.

03 Qué requisitos pueden condicionar los beneficios fiscales

Los beneficios fiscales vinculados a la empresa familiar están sujetos a condiciones. La comprobación debe realizarse sobre la actividad y la estructura reales del negocio, no únicamente sobre su denominación o titularidad familiar.

En función del tipo de transmisión y de la norma aplicable, conviene revisar los siguientes aspectos:

Aspecto que debe comprobarse	Qué conviene analizar
Actividad económica	Si el negocio desarrolla una actividad que cumple las condiciones legales y cómo se acredita.
Composición del patrimonio	Qué activos están afectos a la actividad y cuáles podrían considerarse no afectos.
Participación en la entidad	Los porcentajes de participación individual y, cuando proceda, del grupo familiar.
Funciones de dirección	Quién las ejerce efectivamente y cómo se acredita.
Remuneración	Si se cumplen los requisitos legales relativos a la remuneración por funciones de dirección.
Parentesco	Qué relación debe existir entre transmitente y adquirente según el beneficio fiscal.
Mantenimiento posterior	Durante cuánto tiempo deben conservarse los bienes o participaciones y qué obligaciones deben mantenerse.
Normativa territorial	Qué regulación estatal, autonómica o foral resulta aplicable a la operación.

No todos estos requisitos se aplican de la misma forma en todos los supuestos. Por ejemplo, la transmisión de un negocio individual no es idéntica a la donación de participaciones de una sociedad, y los requisitos de una donación pueden diferir de los de una adquisición hereditaria.

La importancia del mantenimiento posterior

La planificación no termina cuando se firma la escritura.

Algunas reducciones exigen conservar los bienes adquiridos o mantener determinadas condiciones durante un plazo concreto. Incumplirlas puede obligar a regularizar el impuesto y abonar intereses de demora, según la normativa aplicable.

Antes de transmitir

Identificar las obligaciones posteriores, asignar responsabilidades para su seguimiento y evaluar si el plan previsto seguirá siendo viable en los años siguientes.

En el momento

Preparar la documentación jurídica, adoptar los acuerdos societarios necesarios y cumplir las obligaciones tributarias correspondientes.

Después de transmitir

Revisar que se respeten los plazos, los requisitos de mantenimiento y los compromisos acordados, y actualizar el plan si cambian la estructura, la familia o la normativa.

ATENCIÓN

Cumplir los requisitos iniciales no significa que todas las obligaciones posteriores estén resueltas.

04 Heredar o donar: dos vías distintas para organizar el relevo

No existe una respuesta universal a la pregunta de si conviene transmitir la empresa en vida o esperar a la sucesión hereditaria. Ambas opciones pueden ser adecuadas, pero responden a situaciones diferentes.

Comparativa inicial

Cuestión	Transmisión por herencia	Transmisión por donación
Momento	Se produce por causa de muerte.	Se realiza en vida del titular.
Preparación del relevo	Puede organizarse previamente mediante testamento y otras medidas.	Permite preparar y ejecutar el relevo con el transmitente vivo.
Control del transmitente	Se mantiene hasta el fallecimiento, dentro de los límites legales aplicables.	Debe definirse qué propiedad, derechos y funciones se transmiten y cuáles se conservan.
Fiscalidad	Depende del ISD, de la normativa territorial y de los requisitos que se cumplan.	Depende del ISD, de la normativa territorial y, cuando corresponda, del tratamiento en el IRPF del donante.
Continuidad de la gestión	Conviene prever quién dirigirá el negocio cuando falte la persona titular.	Puede facilitar una transición progresiva si se estructura adecuadamente.
Riesgos de planificación	Conflictos entre herederos, falta de liquidez o dificultades para gestionar la empresa.	Pérdida anticipada de control, desequilibrios familiares o falta de preparación de quien recibe.

Antes de elegir, hay que responder a cinco preguntas

- ¿La persona titular quiere retirarse progresivamente o mantener la dirección?
- ¿Quién está preparado para asumir la gestión y con qué responsabilidades?
- ¿Cómo se distribuirá la propiedad entre los miembros de la familia?
- ¿Qué necesidades económicas tendrá quien transmite y qué liquidez necesitará quien recibe?
- ¿Qué consecuencias fiscales y jurídicas tendría cada alternativa?

La respuesta debe partir de la situación familiar, empresarial y patrimonial real. Comparar únicamente el porcentaje de una reducción fiscal no es suficiente para determinar qué opción resulta más conveniente.

05 La normativa territorial puede cambiar el resultado

Uno de los errores más habituales al analizar la fiscalidad de la empresa familiar es aplicar una cifra o un requisito sin comprobar qué normativa corresponde al caso.

La normativa estatal del ISD contempla, bajo determinadas condiciones, una reducción del 95 % para ciertas adquisiciones hereditarias de empresa familiar y una reducción del 95 % para determinadas donaciones. En el supuesto estatal de adquisición hereditaria, la ley prevé, con carácter general, un mantenimiento durante diez años, con las condiciones y excepciones establecidas legalmente. La donación tiene sus propios requisitos.

Sin embargo, las comunidades autónomas pueden regular reducciones propias o mejorar las estatales.

Cataluña: una regulación que debe analizarse específicamente

En Cataluña existen reducciones propias para determinados supuestos de transmisión de negocios y participaciones en entidades. La regulación contempla, entre otros casos, reducciones del 95 % cuando se cumplen los requisitos legales y de parentesco correspondientes.

En determinados supuestos, el plazo de mantenimiento previsto por la normativa catalana es de cinco años. No debe trasladarse automáticamente este plazo a otras comunidades ni aplicarse a cualquier operación sin revisar sus condiciones específicas.

Consulta la información oficial de la Agencia Tributaria de Cataluña sobre reducciones en el ISD y la normativa sobre donaciones.

Madrid: cambios normativos en 2026

La Comunidad de Madrid ha aprobado la Ley 3/2026, de 30 de junio, de Apoyo a la Empresa Familiar, publicada en el BOE en julio de 2026. La norma introduce reducciones propias que pueden alcanzar el 99 % en determinados supuestos de adquisición de empresas familiares, tanto por sucesión como por donación, sujetas a sus requisitos específicos.

Este ejemplo muestra por qué es importante comprobar la normativa vigente y aplicable en la fecha de cada operación. La regulación madrileña no puede utilizarse como regla general para el resto de España.

Texto oficial: Ley 3/2026, de Apoyo a la Empresa Familiar.

¿Qué normativa corresponde a tu caso?

La respuesta exige comprobar:

1. Reglas de conexión territorial aplicables al impuesto
2. Residencia de las personas implicadas
3. Tipo de transmisión
4. Localización de los bienes o derechos, cuando corresponda

En los territorios forales, además, debe estudiarse su normativa específica.

> ANTES DE HACER NÚMEROS
> Hay que identificar correctamente la norma aplicable.

06 Cómo preparar una sucesión empresarial ordenada

La sucesión no consiste únicamente en cambiar el nombre de la persona titular. Requiere coordinar la propiedad, la dirección y las decisiones estratégicas para que la actividad pueda continuar.

Paso 1 · Analizar la situación actual

El primer paso es conocer cómo está organizada la empresa y qué elementos pueden condicionar la transmisión. Conviene reunir, al menos:

- Escrituras, estatutos sociales y estructura de participaciones.
- Información económica y financiera actualizada.
- Identificación de activos afectos a la actividad y de activos no afectos.
- Situación fiscal de la empresa y de sus titulares.
- Contratos relevantes, financiación y posibles garantías.
- Testamentos, pactos y acuerdos familiares existentes, cuando los haya.

Esta revisión permite detectar riesgos antes de adoptar decisiones difíciles de revertir.

Paso 2 · Definir quién hará qué

No todas las personas que reciben participaciones tienen que gestionar la empresa. Es posible separar la propiedad de la dirección, siempre que la estructura jurídica y societaria elegida lo permita.

La familia debe decidir quién asumirá las funciones ejecutivas, cómo se seleccionará a las personas responsables y qué mecanismos se utilizarán para supervisar la gestión.

Si ninguna persona de la familia está preparada para dirigir el negocio, conviene valorar alternativas profesionales antes de que la sucesión sea urgente.

Paso 3 · Diseñar la estructura de transmisión

Con los objetivos definidos, puede estudiarse qué instrumentos encajan mejor en el caso concreto:

- Testamento y planificación sucesoria.
- Donación de participaciones o de activos empresariales.
- Compraventa, cuando proceda.
- Reorganización societaria, si está justificada y se analiza su fiscalidad.
- Pactos entre socios y modificaciones estatutarias.
- Otros instrumentos de organización patrimonial que resulten adecuados.

Cada alternativa tiene requisitos, consecuencias y límites propios. No debe elegirse una estructura únicamente porque parezca fiscalmente ventajosa.

Paso 4 · Evaluar el impacto fiscal y financiero

Antes de ejecutar la operación, es recomendable comparar escenarios y estimar:

- Impuestos para cada persona implicada.
- Costes de formalización y asesoramiento.
- Liquidez disponible para atender las obligaciones tributarias.
- Consecuencias para el control de la empresa.
- Obligaciones posteriores para conservar los beneficios fiscales.
- Efectos sobre la continuidad del negocio y el equilibrio familiar.

Paso 5 · Formalizar, ejecutar y revisar

Una vez definida la operación, habrá que preparar la documentación jurídica, adoptar los acuerdos societarios necesarios y cumplir las obligaciones tributarias correspondientes.

Después, es importante revisar que se respeten los plazos, requisitos de mantenimiento y compromisos acordados.

La planificación debe mantenerse actualizada cuando cambien la estructura de la empresa, la situación familiar o la normativa aplicable.

07 El protocolo familiar: ordenar las relaciones entre familia, propiedad y empresa

El protocolo familiar es un instrumento para construir acuerdos sobre la relación de la familia con la empresa y preparar su continuidad a largo plazo.

Puede abordar cuestiones que, si no se tratan con antelación, generan conflictos: la incorporación de familiares, el acceso a puestos directivos, la transmisión de participaciones, la distribución de dividendos, la resolución de desacuerdos o la preparación de la siguiente generación.

No es una solución idéntica para todas las familias. Su contenido debe adaptarse al tamaño de la empresa, al número de socios, a las generaciones implicadas y a los objetivos de continuidad.

Qué puede incluir

Participación de familiares

Criterios para incorporarse al negocio, requisitos profesionales y condiciones de acceso a puestos de responsabilidad.

Gobierno y toma de decisiones

Cómo se adoptarán las decisiones importantes, qué órganos intervendrán y cómo se resolverán los bloqueos.

Propiedad y transmisión

Criterios para ordenar la transmisión de participaciones y las relaciones entre socios.

Retribución y dividendos

Principios para diferenciar la remuneración por trabajar en la empresa de los derechos económicos derivados de la propiedad.

Sucesión

Preparación del relevo, identificación de posibles sucesores y medidas para asegurar la continuidad de la gestión.

Gestión de conflictos

Procedimientos de diálogo, mediación u otros mecanismos acordados para abordar desacuerdos.

Protocolo familiar, estatutos y testamento: no son lo mismo

Instrumento	Función principal
Protocolo familiar	Recoge acuerdos y criterios de relación entre familia, propiedad y empresa.
Estatutos sociales	Regulan la organización societaria dentro del marco legal aplicable.
Pactos entre socios	Pueden regular compromisos entre quienes los suscriben, dentro de sus límites jurídicos.
Testamento	Ordena la sucesión mortis causa de la persona otorgante conforme a la ley aplicable.

Un protocolo familiar no sustituye automáticamente a los estatutos, a los pactos entre socios ni al testamento. Para que determinadas decisiones produzcan los efectos jurídicos deseados, puede ser necesario formalizarlas en los instrumentos correspondientes.

El Real Decreto 171/2007 regula la publicidad de los protocolos familiares de las sociedades mercantiles no cotizadas y establece que esa publicidad es voluntaria.

> *Un buen protocolo no elimina todos los desacuerdos. Ayuda a tratarlos antes de que pongan en riesgo la empresa o las relaciones familiares.*

08 Caso práctico: una empresa que se prepara para el relevo

Imaginemos una sociedad familiar cuyo fundador quiere reducir progresivamente su dedicación. Tiene dos hijos adultos: uno trabaja en la empresa y conoce la actividad; el otro desarrolla su carrera profesional fuera del negocio.

La familia quiere mantener la continuidad de la empresa, pero todavía no ha decidido cómo distribuir la propiedad ni quién debe asumir la dirección.

EL PROBLEMA

Si la transmisión se organiza únicamente para repartir las participaciones, pueden surgir dificultades posteriores: diferencias de criterio sobre la gestión, expectativas económicas distintas o desacuerdos sobre la reinversión de beneficios.

Además, no se ha comprobado si la estructura actual cumple los requisitos necesarios para aplicar los beneficios fiscales previstos para la empresa familiar.

Cómo podría abordarse

1 **Diagnóstico jurídico y fiscal**

Revisar la estructura societaria, la actividad, los activos, la participación de cada persona y los requisitos fiscales relevantes.

2 **Definición de objetivos**

Acordar si la prioridad es mantener la propiedad familiar, asegurar una dirección profesional o combinar ambas metas.

3 **Comparación de alternativas**

Estudiar una posible donación, la planificación hereditaria u otras opciones, teniendo en cuenta sus consecuencias fiscales y patrimoniales.

4 **Organización del gobierno**

Definir qué funciones asumirá cada persona, cómo se adoptarán las decisiones y qué derechos corresponderán a los socios.

5 **Formalización y seguimiento**

Preparar los documentos necesarios y establecer controles para cumplir las obligaciones posteriores a la transmisión.

QUÉ DEBE APRENDERSE DEL CASO

No se puede afirmar, sin analizar los datos concretos, que una donación sea mejor que una herencia ni que una determinada estructura permita aplicar una reducción fiscal.

La decisión adecuada será la que responda a los objetivos familiares y empresariales y resulte viable desde los puntos de vista jurídico, fiscal y financiero.

Este supuesto es ilustrativo. No constituye una simulación fiscal ni una recomendación aplicable automáticamente a un caso real.

09 Hoja de ruta para planificar la empresa familiar

La planificación resulta más manejable si se divide en etapas y se asignan responsabilidades.

	FASE	ACTUACIÓN	RESULTADO ESPERADO
1	**Diagnóstico**	Revisar la empresa, el patrimonio, la familia y la estructura societaria.	Conocer la situación de partida y detectar riesgos.
2	**Objetivos**	Definir qué se quiere preservar y cómo se organizará el relevo.	Establecer criterios compartidos.
3	**Alternativas**	Comparar las opciones jurídicas y fiscales disponibles.	Identificar las estructuras viables.
4	**Diseño**	Preparar la estrategia sucesoria, societaria y familiar.	Disponer de un plan coherente.
5	**Formalización**	Otorgar los documentos y adoptar los acuerdos necesarios.	Ejecutar la operación con las garantías adecuadas.
6	**Seguimiento**	Controlar plazos, requisitos y cambios relevantes.	Reducir el riesgo de perder beneficios o incumplir compromisos.

No todas las empresas necesitan los mismos instrumentos ni deben seguir idénticos plazos. La hoja de ruta debe ajustarse a su complejidad y a las circunstancias de la familia.

10 Checklist: ¿está preparada tu empresa familiar para el relevo?

Utiliza esta lista como primera revisión. Marcar una casilla no sustituye la comprobación jurídica o fiscal, pero puede ayudarte a identificar los asuntos pendientes.

Propiedad y estructura

- ☐ Tenemos identificada la titularidad de la empresa y de sus participaciones.
- ☐ Conocemos los estatutos, pactos y acuerdos que pueden afectar a la transmisión.
- ☐ Hemos revisado los activos empresariales y los que no están afectos a la actividad.
- ☐ Sabemos qué ocurriría con la propiedad si fallece una persona titular.

Fiscalidad

- ☐ Hemos comprobado si se cumplen los requisitos para los beneficios fiscales de empresa familiar.
- ☐ Hemos identificado la normativa estatal, autonómica o foral aplicable.
- ☐ Hemos comparado las consecuencias de una posible herencia y de una donación.
- ☐ Conocemos las obligaciones de mantenimiento posteriores a la transmisión.
- ☐ Hemos evaluado la liquidez necesaria para atender los impuestos y demás costes.

Gestión y continuidad

- ☐ Está definido quién podría asumir la dirección.
- ☐ Hemos previsto cómo se tomarán las decisiones estratégicas.
- ☐ Existe un plan para preparar a la siguiente generación o incorporar dirección profesional.
- ☐ Hemos identificado posibles conflictos de interés entre familiares y socios.

Acuerdos familiares

- ☐ Hemos hablado sobre las expectativas de quienes participan en la empresa.
- ☐ Tenemos criterios para la incorporación de familiares al negocio.
- ☐ Hemos valorado la utilidad de un protocolo familiar.
- ☐ Sabemos qué acuerdos deben formalizarse mediante estatutos, pactos u otros documentos.

SI HAY VARIOS PUNTOS PENDIENTES

Puede ser un buen momento para iniciar una revisión ordenada antes de realizar cualquier transmisión.

11 Preguntas frecuentes sobre la fiscalidad de la empresa familiar

¿Todas las empresas familiares pueden beneficiarse de reducciones fiscales?

No. La condición de empresa familiar, por sí sola, no garantiza la aplicación de un beneficio fiscal. Deben comprobarse los requisitos relativos a la actividad, la participación, las funciones de dirección, la composición del patrimonio, el parentesco y las condiciones específicas de la transmisión.

¿Qué porcentaje se puede reducir en el Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones?

Depende del supuesto y de la normativa aplicable. La normativa estatal contempla reducciones del 95 % para determinadas adquisiciones de empresa familiar. Algunas comunidades autónomas han aprobado reducciones propias o mejoras. Es necesario comprobar la regulación vigente correspondiente al caso.

¿Es mejor donar la empresa en vida o transmitirla por herencia?

No existe una respuesta universal. La donación puede permitir organizar el relevo antes del fallecimiento, mientras que la herencia responde a la sucesión mortis causa. Ambas opciones tienen implicaciones fiscales, patrimoniales y de control que deben compararse antes de decidir.

¿Una donación de participaciones genera siempre una ganancia patrimonial en el IRPF del donante?

No siempre. El artículo 33.3.c de la Ley del IRPF establece un supuesto en el que no se computa ganancia o pérdida patrimonial para determinadas transmisiones lucrativas de empresas o participaciones que cumplen las condiciones del artículo 20.6 de la Ley del ISD. Debe comprobarse que la operación reúne todos los requisitos exigidos.

¿Cuánto tiempo hay que mantener la empresa después de la transmisión?

El plazo depende de la normativa y del beneficio fiscal aplicable. La regulación estatal contempla, con carácter general, diez años para determinados supuestos hereditarios. En Cataluña existen reglas propias que prevén cinco años en determinados casos. No debe aplicarse un plazo sin identificar antes la norma y el supuesto concreto.

¿Es obligatorio tener un protocolo familiar?

No existe una obligación general de disponer de uno por el mero hecho de ser una empresa familiar. Puede resultar útil para ordenar acuerdos, expectativas y mecanismos de decisión. Su contenido debe coordinarse con los estatutos, los pactos entre socios y los instrumentos sucesorios que correspondan.

¿El protocolo familiar garantiza que no habrá conflictos?

No. Su utilidad consiste en anticipar cuestiones sensibles y establecer criterios para abordarlas. Para que determinados acuerdos tengan los efectos jurídicos deseados, puede ser necesario trasladarlos a documentos societarios o sucesorios específicos.

¿Cuándo conviene empezar a planificar la sucesión?

Antes de que exista una necesidad inmediata de transmitir. Anticiparse permite comparar alternativas, preparar a las personas implicadas, revisar los requisitos fiscales y evitar decisiones precipitadas.

12 Cuándo conviene contar con asesoramiento especializado

La planificación de una empresa familiar combina cuestiones que se influyen mutuamente. Una decisión sobre la titularidad puede tener consecuencias fiscales; una modificación societaria puede afectar al control; y un acuerdo familiar puede necesitar una formalización específica para ser eficaz.

Conviene estudiar el caso de forma coordinada, especialmente cuando:

- Se está valorando una donación o una sucesión de participaciones.
- La empresa tiene activos relevantes que no están directamente afectos a la actividad.
- Existen varias ramas familiares o posibles sucesores.
- La propiedad y la dirección recaen en personas diferentes.
- Se pretende aplicar una reducción fiscal sujeta a requisitos de mantenimiento.
- Hay sociedades holding, participaciones cruzadas o activos en distintos territorios.
- Existen elementos internacionales o dudas sobre la normativa aplicable.
- Se quiere preparar un protocolo familiar y coordinarlo con los estatutos y la planificación sucesoria.

La revisión previa permite detectar riesgos, comparar opciones y documentar las decisiones antes de ejecutarlas.

Fuentes normativas y oficiales para ampliar información

- **Ley 19/1991, de 6 de junio, del Impuesto sobre el Patrimonio**, especialmente el artículo 4.Ocho, relativo a determinadas exenciones de bienes afectos y participaciones en entidades. Consultar en el BOE.
- **Ley 29/1987, de 18 de diciembre, del Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones**, especialmente el artículo 20, relativo a reducciones en la base imponible. Consultar en el BOE.
- **Ley 35/2006, de 28 de noviembre, del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas**, especialmente el artículo 33.3.c. Consultar en el BOE.
- **Real Decreto 171/2007, de 9 de febrero**, por el que se regula la publicidad de los protocolos familiares. Consultar en el BOE.
- **Agencia Tributaria de Cataluña:** información oficial sobre las reducciones en el ISD por herencia y donación. Herencias · Donaciones.
- **Ley 3/2026, de 30 de junio, de Apoyo a la Empresa Familiar de la Comunidad de Madrid.** Consultar en el BOE.

NOTA INFORMATIVA

Esta guía tiene carácter general y divulgativo. No constituye asesoramiento jurídico ni fiscal individualizado. La aplicación de los beneficios fiscales depende de las circunstancias de cada operación, de los requisitos legales y de la normativa vigente que resulte aplicable. Antes de realizar una transmisión, debe comprobarse la regulación correspondiente y analizarse el caso concreto.

NEXTICA

Prepara hoy la continuidad de tu empresa

La continuidad de una empresa familiar no depende de una única decisión. Requiere coordinar la fiscalidad, la propiedad, la gestión y los acuerdos entre las personas implicadas.

Anticiparse permite estudiar las alternativas con tiempo, valorar sus consecuencias y preparar una transición coherente con los objetivos de la familia y las necesidades del negocio.

En NEXTICA LAW & TAX podemos ayudarte a analizar la situación de tu empresa familiar y estudiar las opciones jurídicas y fiscales para preparar su continuidad.

SIGUIENTE PASO

Primera consulta

Revisemos tu situación, identifiquemos los aspectos que requieren atención y definamos los próximos pasos para planificar el relevo.