

¿Encaja una estructura holding en su empresa?

Una guía para separar riesgo y patrimonio, ordenar el grupo y formular las preguntas correctas antes de reestructurar.

La decisión que viene antes del organigrama

Una holding es una sociedad matriz que participa en una o varias sociedades. Puede servir para ordenar la propiedad, separar capas de riesgo y facilitar la reinversión dentro del grupo. Pero no es una solución automática ni se justifica solo por una expectativa de ahorro fiscal.

La pregunta no es “¿puedo crear una holding?”, sino “¿qué problema empresarial real resolvería y cómo se documentará?”

Señales de que merece estudiarse

- ☐ La sociedad operativa acumula tesorería o activos que no necesita para trabajar.
- ☐ Hay varios negocios o sociedades sin una lógica común de propiedad.
- ☐ Se prevé comprar otra empresa, incorporar socios o reinvertir beneficios.
- ☐ La familia quiere preparar el relevo generacional con reglas de gobierno.
- ☐ Los inmuebles o activos estratégicos comparten sociedad con la actividad de riesgo.

Qué puede ordenar —y qué no—

Separación de funciones

La operativa factura, contrata y asume el riesgo del negocio. La matriz conserva participaciones y puede centralizar decisiones. Una sociedad patrimonial puede albergar determinados activos cuando existe una razón real y contratos coherentes entre las partes.

Reinversión y fiscalidad

El régimen de dividendos y plusvalías entre sociedades puede reducir la tributación dentro del grupo si se cumplen sus requisitos. No elimina la tributación personal cuando el dinero termina en el socio y no convierte en válida una operación sin sustancia económica.

Lo que una holding no hace

- ☐ No borra avales personales ya firmados.
- ☐ No protege frente a una deuda o reclamación que ya existe.
- ☐ No sustituye contratos intragrupo, contabilidad separada ni precios de mercado.
- ☐ No arregla por sí sola un pacto de socios o una sucesión mal planificada.

El mapa mínimo antes de decidir

Antes de escoger una operación conviene dibujar la situación actual y la deseada. La calidad del diagnóstico suele importar más que la complejidad de la estructura.

Documentación que conviene reunir

- ☐ Escrituras y porcentajes de participación de todas las sociedades.
- ☐ Últimas cuentas anuales, balance reciente y detalle de tesorería.
- ☐ Relación de inmuebles, marcas, financiación y avales personales.
- ☐ Contratos entre sociedades o con socios y administradores.
- ☐ Plan de inversión, venta, entrada de socios o sucesión de los próximos cinco años.

Preguntas de diseño

- ☐ ¿Qué actividad genera el riesgo?
- ☐ ¿Qué activos deben permanecer fuera de ese perímetro?
- ☐ ¿Quién debe controlar el grupo y cómo cambiará en la siguiente generación?
- ☐ ¿Qué operación societaria permite llegar al esquema objetivo?
- ☐ ¿Qué motivo económico puede probarse con hechos anteriores y posteriores?

Lista de control para una implementación defendible

- ☐ Organigrama inicial y final comprensible.
- ☐ Valoraciones y ecuación de canje justificadas cuando corresponda.
- ☐ Acuerdos sociales, informes y escrituras coherentes entre sí.
- ☐ Memoria del motivo económico válido basada en hechos reales.
- ☐ Contratos intragrupo con objeto, precio y ejecución efectiva.
- ☐ Separación bancaria, contable y operativa entre sociedades.
- ☐ Revisión de financiación, garantías, licencias y contratos afectados.
- ☐ Calendario posterior de obligaciones y revisión anual.

Una reestructuración no termina con la inscripción registral: empieza a demostrarse en la forma en que el grupo actúa después.

Tres alertas

Desconfíe de una estructura que solo puede explicarse con impuestos, que se implanta cuando el conflicto ya está encima o que exige fingir servicios y flujos que no existen.

UNA CONVERSACIÓN ANTES DE DECIDIR

La estructura correcta no se elige con una plantilla.

Estas páginas sirven para ordenar preguntas, no para sustituir un diagnóstico jurídico, fiscal y patrimonial de su situación concreta. Si reconoce varios de estos puntos, una primera conversación permite decidir qué revisar primero.

Solicitar una primera conversación →

AVISO

Contenido divulgativo y general. No constituye asesoramiento jurídico ni fiscal, no contempla las circunstancias de un caso concreto y no garantiza resultados. La normativa y su interpretación pueden cambiar.

© 2026 Decuéllar Legal · Lozano-Cuéllar Grupo Empresarial, S.L. · decuellar.com