

## Libros para estar al día

● Propuestas con las últimas tendencias en finanzas, economía y tecnología.



### Muestra tu talento

Autor: Purificación Paniagua  
Editorial: Empresa activa  
Un libro que te muestra qué es lo que los headhunters y buscadores de talento tienen en cuenta al momento de seleccionar para los mejores puestos ejecutivos. También trae un práctico

sistema para conseguir el trabajo que buscas, desde cómo hacer un CV hasta qué contestar en una entrevista. Ya sea que uno se encuentre en la búsqueda activa de trabajo o esté pensando en hacer una transición en su carrera profesional.

## 36 M€

### Avalis

Avalis de Catalunya ha cerrado el primer trimestre con una formalización de nuevas garantías a favor de autónomos y pymes por 36 millones en 727 operaciones.

## Legal

### ¿Es un buen momento para donar?



NURIA CABRÉ PLANA.  
Socia de Garrigues Abogados y Asesores Tributarios

La posibilidad de anticipar el traspaso de bienes o dinero a los hijos vía donación, sin necesidad de esperar al momento de la sucesión, es una cuestión que se suelen plantear muchas familias, llegada cierta edad de sus progenitores. Saber si ha llegado el momento idóneo para donar dependerá de las circunstancias personales y empresariales de cada familia, si bien hay aspectos fiscales que deberían tenerse en cuenta a la hora de abordar esta cuestión.

A las donaciones realizadas en Cataluña entre padres, hijos y cónyuges, siempre que las mismas se formalicen en escritura pública, les resultarán de aplicación los tipos reducidos del Impuesto sobre Donaciones, siendo la tributación mínima en estos casos del 5% y la máxima de un 9% (a partir de 600 mil euros). En caso de sucesión, los tipos de gravamen si sitúan entre un 7% y un 32% (a partir de 800 mil euros). A este respecto, hay que recordar que, en abril del año pasado, la Generalitat reintrodujo los denominados coeficientes correctores aplicables en función del patrimonio preexistente del heredero o donatario, incrementando tanto la cuota del Impuesto sobre Sucesiones o Donaciones, en transmisiones de padres a hijos, entre un 10 y un 20%, en el supuesto que el patrimonio preexistente del heredero o donatario supere los 500 mil euros. Por tanto, dependiendo del patrimonio preexistente de los herederos, el tipo máximo de tributación en supuesto de sucesión puede alcanzar el 38,4% frente al 10,8% en supuesto de donación.

Asimismo, hay que tener en cuenta que en supuesto de sucesión existen bonificaciones en la cuota por parentesco, siendo la más relevantes la del 99% aplicable a transmisiones entre cónyuges, y la aplicable a descendientes mayores de 21 años que puede alcanzar hasta el 60% de la cuota. No obstante, si entre los

bienes heredados, se encuentran participaciones de una sociedad, a la que resulte de aplicación el régimen fiscal de empresa familiar (reducción del 95%), tras la reforma del Impuesto aprobada en abril de 2020, ya no resultarán de aplicación las bonificaciones por parentesco para descendientes.

El citado régimen fiscal de empresa familiar también resulta de aplicación en supuesto de donación de participaciones de una sociedad, y resultará aplicable siempre y cuando, entre otros requisitos, el donante tenga al menos 65 años y en caso de venir ejerciendo funciones de dirección deje de ejercerlas y de percibir retribuciones por ello. Para aplicar la citada reducción, también resultará necesario que la sociedad no sea una sociedad de mera tenencia de bienes, entendiéndose cumplido este requisito, cuando más del cincuenta por ciento de su activo esté afecto a actividades económicas. Este requisito podría no cumplirse en aquellas sociedades que acumulen un alto volumen de tesorería, inversiones financieras, préstamos..., ya que la consideración de este tipo de activos como activos afectos a actividades económicas, viene siendo cuestionada por la Administración con carácter general, por lo que es una cuestión que conviene revisar con detenimiento al abordar la donación de una empresa familiar.

Por otra parte, al plantear una potencial donación de bienes, no hay que olvidar el potencial coste en el

### El coste fiscal de donar de padres a hijos, será inferior al coste fiscal en supuesto de sucesión

Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (IRPF) del donante, dado que a efectos fiscales la donación se asimila a una transmisión. No obstante, para facilitar la donación de las empresas familiares, la Ley del IRPF prevé que en supuesto de donaciones de sociedades a las que resulte aplicable la reducción del 95% en el Impuesto sobre Donaciones, no se entenderá sujeta a IRPF la ganancia patrimonial generada en el donante, subrogándose la personas que reciben la donación en el coste y la antigüedad fiscal del donante.

Atendiendo al actual marco normativo en Cataluña, con carácter general, el coste fiscal de donar de padres a hijos, será inferior al coste fiscal en supuesto de sucesión, por lo que, siempre que las circunstancias familiares lo aconsejen, puede ser un buen momento para plantear una potencial donación de padres a hijos.

## Flash



### G. Gortázar CaixaBank

Gonzalo Gortázar, consejero delegado de CaixaBank, anunció esta semana que, tras la integración de Bankia, pretende recortar su plantilla en 8.291 personas, lo que supone un 18,67 % del total de empleados del banco, y cerrar 1.534 oficinas, el 27,2 % de la red, es decir, una de cada cuatro.



### John Hoffman GSMA

El consejero delegado de la GSMA, John Hoffman, cifró entre 100 y 200 millones de euros el impacto que dejará este año el Mobile World Congress, un 20 % de lo habitual. Hoffman lamentó que este año habrá un impacto económico mucho más pequeño, al participar menos empresas.



### M. J. Montero Hacienda

La ministra de Hacienda, María Jesús Montero, habló esta semana del objetivo de reducir el diferencial de recaudación entre España y la Unión Europea, diseñando una reforma tributaria con la que buscar elevar esa recaudación y acercarse a la media europea.

## Financiero

### Lecciones tras un año de pandemia



ANDREA CARRERAS CANDI  
Directora de EFPA España

### No hay que dejarse llevar por el pánico ni tomar decisiones precipitadas

Hace más de un año que el coronavirus irrumpió en nuestras vidas para cambiar por completo nuestra forma de relacionarnos, nuestro modo de trabajar, nuestro tiempo de ocio, así como los hábitos de consumo. Es muy complicado calibrar la duración y magnitud de la crisis económica derivada de la sanitaria, a la espera de ver cómo avanza el proceso de vacunación, pero en estos tiempos complicados podemos decir que hemos aprendido algunas lecciones financieras, aplicables tanto a los profesionales de la industria como para los clientes particulares, que atisban un horizonte de cierto optimismo para el futuro.

En primer lugar, esta crisis nos ha demostrado que no hay que dejarse llevar por el pánico ni tomar decisiones precipitadas fruto de la presión y el miedo. Con un año de perspectiva, observamos cómo los mercados han recuperado gran parte de las caídas que se produjeron durante esas fatídicas semanas del mes de marzo, donde parecía que todo se desmoronaba. Se ha vuelto a poner de manifiesto lo importante de planificar nuestros ahorros e inversiones pensando en el largo plazo, y más en un escenario como el de los últimos meses donde la volatilidad ha sido la verdadera protagonista de los mercados. Si revisamos los resultados del histórico en los mercados, a un horizonte de 20 años no se han producido caídas en Bolsa, salvo en el caso de Japón, por lo que en esta crisis ha corroborado que las caídas de los mercados en el corto plazo pueden provocar reacciones precipitadas en inversores particulares.

Otra enseñanza importante es la constatación de la importancia de aprender conocimientos básicos sobre finanzas, como pilar básico para

saber qué pasos seguir y a quién acudir antes de tomar decisiones relacionadas con la gestión de nuestros ahorros. La educación financiera sirve para entender con qué herramientas contamos, con quién debemos contrastar el aluvión de información a la que estamos expuestos en el mundo actual y saber qué elementos deben imperar a la hora de tomar decisiones de este calibre.

La crisis de 2008, surgida a raíz de la crisis hipotecaria en EE.UU. sacó a la luz la deficiente calidad de la cultura financiera en España, estimulando decisiones equivocadas que repercutieron de forma muy negativa en los ahorradores particular. Creo que los últimos meses se ha puesto de manifiesto el comportamiento mucho más maduro del inversor y ahorrador particular y la buena praxis generalizada de los profesionales, poniendo de manifiesto que ese esfuerzo compartido en los últimos años entre entidades, profesionales y los propios clientes por elevar la calidad del conocimiento en finanzas repercute de forma positiva en los resultados de las carteras de inversión de los clientes.

Pero es que, además, en esta ocasión, también en contraposición a otras crisis anteriores, no se puso en entredicho la solidez del sistema financiero de nuestro país, ni se llegó a plantear de forma generalizada que los clientes particulares pudieran perder los ahorros de toda su vida, más allá de las caídas a las que tuvieron que exponerse durante los peores días para los mercados. La formación financiera y el fortalecimiento del marco regulatorio llevado a cabo en los últimos años ha permitido forjar un sector financiero mucho más fuerte.

Por último, y no menos importante, la crisis de la Covid-19 ha visibilizado la imprescindible labor de los asesores financieros, que se convierten en un aliado de los inversores por su capacidad para ofrecer los consejos adecuados, mitigar las emociones del cliente y orientarle a la hora de tomar una decisión de inversión, en base a su perfil de riesgo, horizonte temporal y objetivos. En el asesoramiento de calidad es donde los particulares encuentran muchas respuestas a sus preguntas sobre la gestión de sus finanzas y para lograr el acceso a soluciones de ahorro e inversión que permitan preservar nuestro capital y obtener rentabilidad cuando los mercados acompañen.