

## Oficina de Traspasos



## Guía para quién adquiere un negocio

# Presentación

La Federación de Empresarios de La Rioja en colaboración con el Ayuntamiento de Logroño, han firmado un convenio de colaboración con el objetivo de incentivar la promoción económica y el fomento del empleo en nuestra ciudad.

En concreto, el acuerdo se materializará en la puesta en marcha de la **Oficina de Traspasos**, que permite poner en contacto a las empresas, cuyos titulares por cualquier razón van a dejar de ejercer la actividad, con aquellos ciudadanos interesados en continuar la misma.

Esta Guía para quien Adquiere un Negocio pretende ser una herramienta que de una manera practica y sencilla oriente a potenciales emprendedores, empresarios, profesionales autónomos, titulares de un negocio o empresas, sea cual sea su actividad, que piensen o hayan pensado adquirir un negocio en marcha para guiarles desde un punto de vista legal-jurídico, fiscal y socio-laboral sobre los principales aspectos a considerar en su adquisición. Se ha desarrollado una herramienta sencilla que permita reflexionar al emprendedor sobre diferentes aspectos a considerar y valorar en todo Plan de Negocio, de tal forma que permita jerarquizar diferentes opciones que se puedan presentar.

Paralelamente se ha definido un método sencillo para realizar una valoración de negocio desde el punto de vista de comprador de un negocio.

La casuística de situaciones particulares que se pueden presentar en las transmisiones de negocios puede ser muy amplia, siendo por tanto un proceso complejo que exige un conocimiento muy especializado en diversas materias (fiscal, derecho civil-mercantil, finanzas, marketing, producción). Esta casuística se ve aumentada por la amplitud de sectores de actividad a los que va dirigida la presente guía. Por tanto conscientes de la complejidad de los temas a tratar y de la diversidad de casos que se pueden presentar, **la presente guía ha intentado aglutinar y explicar aquellas situaciones más comunes que se pueden presentar en la transmisión de negocios y ver sus implicaciones fiscales, civiles y mercantiles**

Igualmente desarrollar una herramienta o método de valoración sencillo y de fácil aplicación, sin perder de vista que no es lo mismo valor que precio.

En todo caso cualquier circunstancia especial o duda que se presente de situaciones muy concretas se debe acudir al profesional especializado que en estas materias anteriormente señaladas tenga reconocido su buen hacer.

Oficina de Traspasos  
Federación de Empresarios de La Rioja  
C/ Hnos. Moroy, nº 8-4ª planta  
26001.- Logroño

Contacto: David Ruiz Bacaicoa

Tfno. 941-271271 / [comercio@fer.es](mailto:comercio@fer.es)



# ÍNDICE

<b>1. PRESENTACIÓN.</b>	pág. 2
<b>2. EL CONCEPTO DE ADQUISICIÓN.</b>	pág. 7
2.1. CONCEPTO DE ADQUISICIÓN.	pág. 7
2.2. PORQUE ADQUIRIR.	pág. 7
2.3. PREPARAR LA ADQUISICIÓN Y DONDE BUSCAR.	pág. 7
2.4. PASOS A SEGUIR EN LA ADQUISICIÓN.	pág. 9
<b>3. TIPOS DE ADQUISICIÓN</b>	pág. 10
3.1. HERENCIA (Transmisión Lucrativa).	pág. 10
3.2. DONACIÓN (Transmisión Onerosa).	pág. 13
3.3. COMPRA-VENTA DE ACTIVOS Y FONDO DE COMERCIO (Transmisión Lucrativa).	pág. 16
3.4. TRASPASO DE LOCAL DE NEGOCIO O CESIÓN DEL CONTRATO (Transmisión Lucrativa).	pág. 19
3.5. ARRENDAMIENTO DE INDUSTRIA (Transmisión Lucrativa).	pág. 21
3.6. VENTA DE PARTICIPACIONES SOCIALES / ACCIONES (Transmisión Lucrativa).	pág. 24
3.7. TRANSMISIÓN ONEROSA. COMUNIDAD DE BIENES (Transmisión Lucrativa).	pág. 26
<b>4. ASPECTOS SOCIO-LABORALES COMUNES.</b>	pág. 29
4.1. EFECTOS DEL CAMBIO DE TITULARIDAD DEL NEGOCIO.	pág. 29
4.2. FUTURO DE LA PLANTILLA.	pág. 29
4.3. RETIRO O JUBILACIÓN DE LA PERSONA TITULAR.	pág. 30
<b>5. SELECCIÓN Y JERARQUIZACIÓN DE LAS EMPRESAS.</b>	pág. 32
5.1. VARIABLES PARA ANALIZAR LAS EMPRESAS CANDIDATAS.	pág. 32
5.2. PONDERACIÓN DE LAS EMPRESAS CANDIDATAS	pág. 32
<b>6. VALORACIÓN DE EMPRESAS</b>	pág. 38
6.1. INTRODUCCIÓN. MÉTODOS DE VALORACIÓN.	pág. 38
6.2. PROCESO DE OBTENCIÓN DEL PRECIO DE COMPRA INICIAL.	pág. 40
6.3 CONCEPTOS PREVIOS Y NECESARIOS PARA OBTENER UN VALOR DEL NEGOCIO.	pág. 40
6.4. DEL PRECIO AL VALOR PARA QUIEN COMPRA.	pág. 44
6.5. EL PROCESO DE NEGOCIACIÓN EN LA COMPRA. FACTORES A TENER EN CUENTA.	pág. 45
6.6. FORMALIDADES Y DOCUMENTACIÓN.	pág. 47

# ÍNDICE

<b>7. OPERACIONES ESPECIALES EN PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS.</b>	pág.48
<b>8.TIPOS DE EMPRESAS.</b>	pág. 49
<b>EJEMPLO DE VALORACIÓN PARA UN COMPRADOR.</b>	pág. 51

## 2. EL CONCEPTO DE ADQUISICIÓN

### 2.1. Concepto de Adquisición.

La adquisición de un negocio en marcha se manifiesta en un acto de compra-venta en el que se intercambia dinero por unos documentos jurídicos que atestiguan la transferencia de la propiedad de un derecho, que puede incluir bienes y también compromisos. Los aspectos jurídicos y financieros toman una gran relevancia, pero no son los únicos. La dimensión humana de una adquisición es decisoria, fundamentalmente por tres motivos.

- > **Primero** porque se necesita estar convencido uno mismo de que lo que se adquiere es lo que se buscaba. Esta decisión necesita de un análisis previo, pues adquirir algo en funcionamiento requiere capacidad de adaptación al negocio y capacidad de hacerlo crecer. Es una decisión a largo plazo que cambia un sistema de vida.
- > **Segundo** porque se debe de tratar de captar el máximo conocimiento del que transfiere el negocio y para ello necesita conocerle y captar su confianza.
- > **Tercero** porque necesita dirigir un equipo humano que lleva en funcionamiento un tiempo y éste no ha sido captado o reclutado directamente por el adquirente.

### 2.2. Porque Adquirir.

La adquisición de una empresa tiene una serie de ventajas con respecto a la creación de la misma:

La **primera ventaja** es el tiempo de creación, disponer de un personal formado, una red de clientes y proveedores y evitar el habitualmente y penoso proceso de crecimiento de una actividad que parte de cero.

La **segunda ventaja** es reducir la incertidumbre de lo nuevo, el disponer de unas ventas y de un salario sin esperar a la consolidación del mismo en el periodo de iniciación de una nueva empresa. Sin duda adquirir tiene menos riesgo que crear y por ello la búsqueda de financiación bancaria es más fácil.

Finalmente adquirir puede estar especialmente indicado para perfiles de técnicos y profesionales con experiencia que no ven posibilidades de desarrollo personal en la empresa en la que trabajan de asalariados, o incluso en personas de mas de 40 años que encuentran dificultades para entrar en el mercado laboral, pero que todavía tienen ganas de desarrollar sus capacidades personales.

Las motivaciones para adquirir pueden adoptar distintas formas y todas ellas requieren su tiempo y su calendario.

- > **Adquirir de una manera progresiva.** (La mayoría al principio para negociar a una fecha determinada el resto).
- > **Adquirir un negocio para conservarlo y desarrollarlo.**
- > **Adquirir un negocio para venderlo rápidamente y realizar plusvalías,** con objeto de reinvertir en otro proyecto.
- > **Adquirir algo con objeto de mejorar los ingresos de cara a la Jubilación** y compatibilizarlo con el trabajo por cuenta ajena.
- > **Asegurar la continuidad** de una empresa familiar.
- > **Adquirir una empresa para cederla a los hijos** y asegurar así su futuro.

### 2.3. Preparar la adquisición y donde buscar.

La adquisición de empresas o negocios es más cara que la creación desde cero. El tiempo se cobra tanto por el transmisor como por el que presta los fondos. Además la adquisición no está exenta de riesgos, el más importante las capacidades de manejar el negocio por el nuevo propietario, pues no ha tenido un tiempo de rodaje como el que parte de cero y se debe confiar en su capacidad profesional para mantener clientes, proveedores y equipo.

En general las ofertas de empresas en venta muestran empresas estancadas, incluso en declive, en mercados tradicionales, o ya saturados. Es necesario por tanto aplicar bien los filtros del diagnostico para decidir que empresa ad-

quirir, por tanto debemos dotarnos de herramientas que nos permitan realizar un análisis y una reflexión sobre el tipo de negocio a adquirir. **Esta guía nos ofrece una metodología de análisis y reflexión de forma que a través de un sistema sencillo de puntuación** nos ayuda a evaluar con un enfoque de marketing los diferentes aspectos a valorar en un nuevo negocio que se quiera adquirir.

Para ello debemos de definir previamente:



Recogidas las primeras informaciones sobre los negocios, es recomendable ponerse en contacto con los distintos dirigentes o propietarios de cara a obtener mayor información sobre el funcionamiento de los mismos y conocer los trámites y demás exigencias vinculadas a la actividad.

## Donde Buscar.

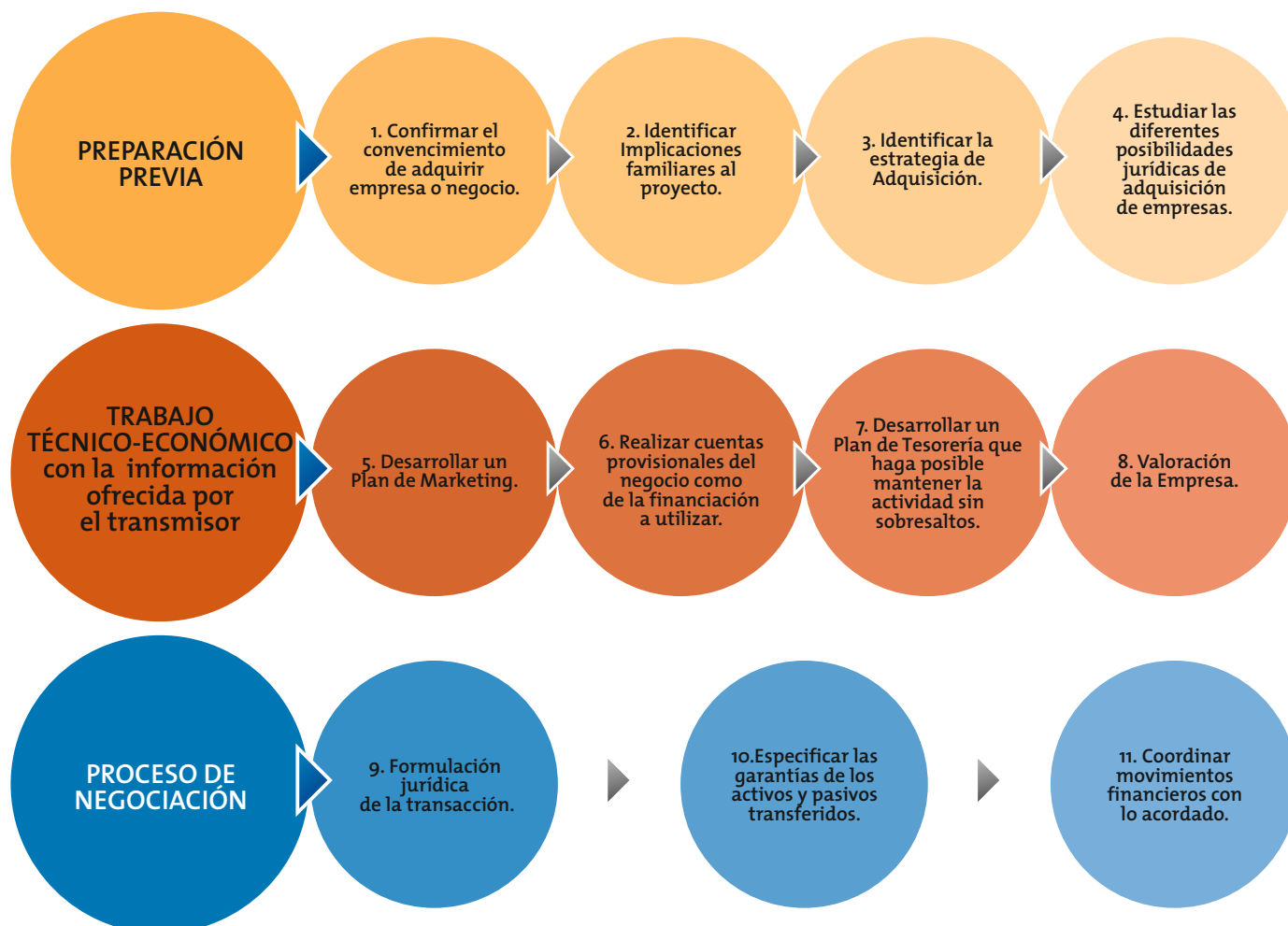
Una vez que el proyecto de adquirir algo en funcionamiento se tiene claro, y se ha definido incluso el tipo de actividad, el tamaño e incluso la localización, es necesario comenzar la búsqueda. Habitualmente habrá que dirigirse a las Asociaciones Sectoriales, Federaciones Empresariales, Cámaras de Comercio, Asociaciones locales..., algunas entidades financieras también disponen de información, pero en todo caso es necesario contar con la confidencialidad de la fuente.

Sin duda **el mercado de la transmisión no es un mercado transparente que este desarrollado** por motivos diversos (*desconfianza, miedo a la competencia, fiabilidad de clientes y proveedores...*) y por tanto no es fácil casar demanda y oferta.



## 2.4. Pasos a seguir en la Adquisición.

Para la adquisición de una empresa o negocio se deben de dar lo siguiente pasos previos que se pueden agrupar en tres grandes apartados:



## 3. TIPOS DE ADQUISICIÓN

### 3.1. Herencia (Transmisión Lucrativa)

#### Concepto Legal.

El negocio se transmite de una persona a otra u otras tras la muerte del titular y previa disolución del régimen económico matrimonial de estos.

Caben dos posibilidades:

1. **Si la persona titular del negocio NO otorga testamento** (no expresa su voluntad para después de su fallecimiento) sus bienes pasarán a sus herederos legítimos o forzosos.

En estos casos, debemos tener en cuenta los siguientes aspectos:

- Se necesita declaración de herederos del Juzgado. El Notario da fe de quienes son los herederos según se acredite y solo es posible si estos son ascendientes o descendientes.
- Todas las personas herederas reciben conforme a lo dispuesto en Código Civil.
- Y respecto al negocio (y en ausencia de esa expresión formal de la voluntad del difunto titular) podrán repartírselo, venderlo o cerrarlo.

2. **Si el dueño del negocio SI otorgó testamento, manifestará en él su voluntad sobre el destino del negocio y su continuidad. El testador-titular tiene total libertad para dejar la empresa a una sola persona o a varias en su caso.**

En el caso de dejar el negocio a más de una persona, cuestión que puede suscitar problemas entre los futuros dueños conviene establecer unas normas de actuación y de conducta para esos herederos nuevos titulares del negocio. Esas normas podrán regir tanto en lo que se refiere a la propiedad del negocio como a su gestión diaria: conservación de la propiedad en la familia, acceso de familiares a puestos de trabajo, política de dividendos, separación de propiedad y gestión, etc. Todas las nuevas y nuevos titulares y sus cónyuges, firmarán lo que se ha venido en llamar el protocolo familiar. (Ver Punto 6 de la Guía de Transmisión)

#### Formalización de la Herencia.

Como la atribución del negocio a uno o más herederos, y no a otros es un acto de voluntad específica, éste requiere **el otorgamiento de disposiciones testamentarias que así lo indiquen y la partición de la herencia** con arreglo a esas disposiciones.

**La partición es** el acto documentado de convertir en bienes concretos (dinero, valores, inmuebles) el porcentaje ideal que sobre el total de los bienes totales de la herencia tiene cada heredero. Requiere la conformidad de todos o en su caso que sea el Albacea designado por el testador quien la realice. Si el testador ha dispuesto que a tal o cual heredero se le entregue el negocio en pago de su parte en la herencia, así deberá cumplirse.

Tenemos por tanto que en la sucesión hereditaria el negocio se transmite por propia voluntad de su titular a un heredero (presumiblemente ya convenido) que conocía y estaba dispuesto a continuar con el negocio.

Como nuevo dueño, el heredero adquiere la plena responsabilidad sobre la empresa.

## Efectos fiscales de la Herencia.

### Efectos fiscales para el Transmitedente-Causante

El hecho en si de la transmisión del patrimonio empresarial por Herencia se trata de una **OPERACIÓN NO SUJETA A IVA** y por tanto no se puede realizar la repercusión del impuesto. (No hay que emitir factura ni repercutir IVA).

La "Transmisión Mortis Causa" es una operación no sujeta a IVA, se trate de una transmisión de la totalidad del patrimonio a un adquirente como de transmisiones parciales a varios adquirentes siempre que, en este último caso, se comprendan en cada una de ellas un conjunto de elementos con los que pueda desarrollar una actividad empresarial. Es irrelevante que el adquirente continúe o no con la misma actividad del transmitente. Nada concreta la Ley del IVA sobre el plazo mínimo que deberán estar afectos a la actividad sin perder el beneficio de no sujeción, por lo que deberán aplicarse criterios lógicos que permitan la intención del adquirente de mantener la afectación durante un plazo razonable.

### Efectos fiscales para el Heredero-Adquirente

Quien recibe el negocio en herencia o donación tiene una **reducción del 99% de la Base Imponible** del Impuesto sobre sucesiones y donaciones en las adquisiciones Mortis-Causa entre familiares de empresa individuales, negocio profesional o participaciones en entidades **siempre que el adquirente heredero** cumpla los siguientes **requisitos**:

- Que se mantenga la actividad durante los 5 ejercicios siguientes al fallecimiento de causante.
- Que la herencia la reciba el cónyuge, descendiente o adoptados, ascendientes y colaterales por consanguinidad hasta el tercer grado del fallecido.
- Que no se realicen actos de disposición que den lugar a una minoración del valor de adquisición del negocio.

**Adicionalmente** la transmisión de empresa individual, negocio profesional o participaciones en entidades del causante a sus descendientes o adoptados, cónyuge, ascendiente o adoptante del causante **tiene una bonificación en cuota del 99% del Impuesto sobre sucesiones y donaciones**.

**El esquema de liquidación del impuesto es el siguiente:**

= BASE IMPONIBLE - REDUCCIONES	= BASE LIQUIDABLE X TARIFA	= CUOTA INTEGRA X COEFICIENTES MULTIPLICADORES	= CUOTA TRIBUTARIA - DEDUCCIONES BONIFICACIONES	= CANTIDAD A PAGAR
--------------------------------------	----------------------------------	---	--	-----------------------

Constituye la Base imponible el Valor Neto de los bienes y derechos adquiridos. Se entiende como tal el valor real minorado por las cargas y deudas deducibles.

No obstante para tener derecho a esos beneficios fiscales (reducciones y bonificaciones) se deben de cumplir una serie de requisitos por parte del causante-fallecido:

Requisitos que ha de haber cumplido el causante en el caso de empresa individual o negocio profesional:

- Que el causante ejerza la actividad de forma habitual, personal y directa, y los ingresos procedentes de la actividad supongan al menos el 50% de la sumas de sus rendimientos de actividades económicas y del trabajo personal.

Requisitos que ha de haber cumplido la entidad en el caso de transmisión por herencia de participaciones en entidades:

- Que el domicilio fiscal y social de la entidad se encuentre en Castilla y León y se mantenga el domicilio en dicha territorio al menos durante los 5 años siguientes al fallecimiento del causante.
- Que la participación del causante sea, al menos, de un 5% del capital, computando de forma individual, o de un 20% conjuntamente con el cónyuge, ascendientes, descendientes o colaterales hasta cuarto grado de consanguinidad, afinidad o adopción.

- Que el causante, o alguno de los familiares anteriores, en caso de participación conjunta, ejerza efectivamente funciones de dirección en la entidad y la retribución que perciba por ello sea, al menos, el 50% de la sumas de sus rendimientos de actividades económicas y del trabajo personal.

La persona que recibe el negocio en herencia, deberá presentar y abonar (en caso de que le corresponda) el Impuesto de Sucesiones, cumplimentando el modelo de autoliquidación correspondiente de Hacienda de la Junta de Castilla y León.

La obtención de un negocio por herencia o donación, tiene también su repercusión en el IRPF del Heredero/Adquirente y del Causante/Transmitente.

No se entenderá que ha existido incremento o disminución patrimonial en las transmisiones lucrativas por causa de muerte en el IRPF ("Plusvalía del muerto") con independencia de quien sea el beneficiario de la sucesión.

Si tenemos en cuenta que las transmisiones lucrativas inter-vivos no pueden dar lugar a pérdidas patrimoniales, resulta que las transmisiones lucrativas sólo tributan en el IRPF del transmitente cuando tengan por causa actos inter-vivos y además generan ganancias patrimoniales.

Una vez este el negocio en marcha, las obligaciones correspondientes a la actividad empresarial realizada teniendo en cuenta las diferentes opciones de tributación que se pueden dar en IRPF.

**Efectos fiscales en el IRPF para el Transmimente-Causante**  
**Efectos fiscales en el IRPF para el Heredero-Adquirente**

TRANSMISIÓN POR HERENCIA	Concepto	El negocio se transmite a sus herederos y herederas por fallecimiento de su titular.
	Objeto de a transmisión	Se pueden heredar: ➤ <b>Bienes muebles.</b> ➤ <b>Bienes inmuebles.</b>
	Requisitos Formales	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ <b>Sin testamento (Abintestato)</b>, es necesaria la Declaración de herederos del Juzgado. El Notario da fe de quienes son los herederos según se acredite y solo es posible si estos son ascendientes o descendientes. <ul style="list-style-type: none"> <li>● Respecto al negocio pondrán repartírselo, venderlo o cerrarlo.</li> </ul> </li> <li>➤ <b>Con testamento</b>, es necesario: <ul style="list-style-type: none"> <li>● Declaración de herederos.</li> <li>● Partición de la herencia. (Si el testador dispone a que heredero deja el negocio. Como nuevo heredero adquiere la plena responsabilidad sobre la empresa).</li> </ul> </li> </ul>
	Fiscalidad del transmitente (Donante-Causante)	<p>Se considera operación no sujeta a IVA (No factura; No IVA)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Transmisión Mortis Causa. Es una operación No sujeta a IVA Se trate de una transmisión de la totalidad del patrimonio a un adquirente como de transmisiones parciales a varios adquirentes de manera que, en este último caso, con lo adquirido se pueda desarrollar una actividad empresarial. Es irrelevante que el adquirente continúe o no con la misma actividad del transmitente.</li> </ul>
	Fiscalidad del (Adquirente- Heredero)	<p>La persona que recibe el negocio en herencia o donación debe pagar el Impuesto de Sucesiones y Donaciones.</p> <p>Tienen una <b>Reducción del 99% de la B. Imponible</b> del Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones para el donatario las siguientes adquisiciones Mortis-Causa entre familiares de empresas individuales o Negocios profesionales. Requisitos: (1º.- Que se mantenga la actividad durante los 5 ejercicios siguientes al fallecimiento de causante; 2º.- Que la herencia la reciba el cónyuge, descendientes o adoptados, ascendientes o colaterales por consanguinidad hasta el tercer grado; 3º.- Que no se realicen actos de disposición que den lugar a una minoración del valor de adquisición del negocio).</p> <p>Adicionalmente se puede tener una <b>Bonificación del 99% en la cuota del Impuesto sobre Sucesiones</b> si la donación se realiza a su cónyuge, descendientes o adoptados.</p>

## 3.2. Donación (Transmisión Onerosa)

### Concepto Legal.

La donación como dice la ley es un acto de liberalidad, un regalo, que hace una persona "donante" y que tiene que ser aceptada por quien la recibe "donatario".

**El negocio se transmite de una persona a otra sin recibir nada a cambio.**

Es posible pero muy poco usual dejársela a un empleado o empleada o a personas ajenas al círculo social o familiar del titular de la empresa. Lo más frecuente es donársela a un hijo/a o descendiente.

Puede ocurrir que el negocio a transmitir constituya la mayor parte del patrimonio de la persona donante, por ello conviene tener en cuenta que quien transmite tiene que reservarse siempre lo necesario para vivir según sus circunstancias sociales.

Si lo que se transmite es una empresa fundada **durante el matrimonio** de dos personas en régimen de conquistas o **sociedad de bienes gananciales** (el régimen matrimonial más usual), **deben ser los dos cónyuges los que intervengan en todo** lo referente a su transmisión, sea por donación, compraventa, etc.

### Formalización.

En cuanto a su forma, siempre y cuando la donación no sea de inmuebles, puede hacerse incluso verbalmente y no requiere más formalidad que la entrega material de los bienes donados.

Si no se entregan los bienes en el mismo acto en que la donación se efectúa, deberá constar por escrito junto con la aceptación de quien los recibe.

En este escrito "siempre aconsejable y conveniente" de carácter privado (no se requiere Escritura Pública excepto si se regalan inmuebles) basta con:

- Identificar las personas que intervienen.
- Detallar y valorar (a efectos fiscales y contables) los bienes que se donan.
- Fijar la fecha efectiva y firmar.

Esos bienes que se donan serán naturalmente los del negocio en sí: activos materiales (maquinaria, mobiliario, géneros) y el fondo de comercio (derecho de traspaso, clientela, nombre o rótulo comercial) como luego veremos.

Una vez recibido el negocio, y cumplidas las formalidades administrativas y fiscales que correspondan a la nueva persona titular, ésta puede continuar la actividad con plena propiedad sobre la misma y asumiendo todos los derechos y obligaciones.

La donación debe ser aceptada y puede ser revocada si después de efectuada el donante tiene hijos aunque sean póstumos y puede ser revocada a instancia del donante.

El donatario se subroga en todos los derechos y acciones que puedan corresponder, en caso de evicción (vicio oculto de la cosa donada), al donante y este no responde del saneamiento de negocio.

## Efectos Fiscales de la Donación.

El hecho en si de la transmisión por Donación tiene unos efectos fiscales que detallamos a continuación:

### Efectos fiscales para el Transmitednte-Donante

Se considera una **OPERACIÓN NO SUJETA A IVA** y por tanto no se puede realizar la repercusión del impuesto. No hay que emitir factura ni repercutir el IVA (Impuesto sobre el Valor Añadido).

A efectos de IVA se considera una Operación no Sujeta, se trate de una transmisión de la totalidad del patrimonio a un adquirente, como de transmisiones parciales a varios adquirentes siempre que, en este último caso, se comprendan en cada una de ellas un conjunto de elementos con los que pueda desarrollar una actividad empresarial. Es irrelevante el hecho de que el adquirente continúe o no con la misma actividad del transmitente. Nada concreta la Ley IVA sobre el plazo mínimo que deberán estar afectos a la actividad sin perder el beneficio de no sujeción, por lo que deberán aplicarse criterios lógicos que permitan la intención del adquirente de mantener la afectación durante un plazo razonable.

Si bien la operación es NO sujeta a IVA, las entregas de bienes inmuebles que estén incluidas en la transmisión global del patrimonio están sujetas al impuesto de transmisiones Patrimoniales y tributan al 7%.

### Efectos fiscales para el Donatario-Adquiriente

La persona que recibe el negocio en herencia o donación, deberá abonar el correspondiente Impuesto sobre Sucesiones o Donaciones, deberá cumplimentar los impresos al efecto y liquidar el tributo en las oficinas liquidadoras de la Junta de Castilla y León.

En cualquier caso en Castilla y León tienen una reducción del 95% de la Base Imponible del Impuesto sobre sucesiones y donaciones para el donatario las siguientes adquisiciones lucrativas-intervivos entre familiares de participaciones en empresas individuales o negocios profesionales y en entidades exentas en IP.

Requisitos:

- Que el donatario sea cónyuge, descendiente o adoptado del donante y se formalice la donación en documento público.
- El donatario debe mantener lo adquirido y el derecho a la exención en el IP durante 10 años y esta obligado a no realizar actos ni operaciones que impliquen una disminución sustancial del valor de adquisición.
- El donante ha de tener 65 años, o hallarse en situación de incapacidad permanente.
- Si el donante venia ejerciendo funciones de dirección ha de dejar de ejercerlas y de percibir remuneraciones por esta causa desde la transmisión.

**Adicionalmente la donación** de empresa individual, negocio profesional o participaciones en entidades del donante a su cónyuge, descendientes o adoptados tiene **una bonificación en cuota del 99%** del Impuesto sobre sucesiones y donaciones.

**El esquema de liquidación del impuesto es el siguiente:**

<b>= BASE IMPONIBLE - REDUCCIONES</b>	<b>= BASE LIQUIDABLE X TARIFA</b>	<b>= CUOTA INTEGRAL X COEFICIENTES MULTIPLICADORES</b>	<b>= CUOTA TRIBUTARIA - DEDUCCIONES BONIFICACIONES</b>	<b>= CANTIDAD A PAGAR</b>
---	---	--	--	-------------------------------

Constituye la **Base imponible el Valor Neto de los bienes y derechos adquiridos**. Se entiende como tal el valor real minorado por las cargas y deudas deducibles.

La obtención de un negocio por herencia o donación, tiene también su repercusión en el IRPF del Donatario/Adquiriente y del Donante/Transmitednte.

Una vez este el negocio en marcha, las obligaciones correspondientes a la actividad empresarial realizada teniendo en cuenta las diferentes opciones de tributación que se pueden dar en IRPF.

### Efectos fiscales en el IRPF para el Donatario-Adquiriente

# Efectos fiscales en el IRPF para el Donante-Transmitente

Si tenemos en cuenta que las transmisiones lucrativas inter-vivos no pueden dar lugar a pérdidas patrimoniales, resulta que las transmisiones lucrativas sólo tributan en el IRPF del transmitente cuando tengan por causa actos inter-vivos y además generan ganancias patrimoniales.

No tributan en el IRPF del donante las ganancias patrimoniales que se deriven de las transmisiones lucrativas de empresas individuales o participaciones cuando el donatario pueda beneficiarse de la reducción del 95% en Castilla y León de la B.Imponible del Impuesto de Sucesiones, cumpliendo todas las condiciones exigidas en ISD y además que los elementos patrimoniales hayan estado afectos ininterrumpidamente durante los 5 años anteriores a la actividad del negocio. Las condiciones exigidas son las siguientes:

- Que el adquirente sea cónyuge, descendiente o adoptado del donante y se formalice la donación en documento público.
- El donante ha de tener 65 años, o hallarse en situación de incapacidad permanente.
- Si el donante venia ejerciendo funciones de dirección ha de dejar de ejercerlas y percibir remuneraciones por esta causa desde la transmisión.
- El Donatario debe mantener lo adquirido durante 10 años y esta obligado a no realizar actos ni operaciones que impliquen una disminución sustancial del valor de adquisición.

TRANSMISIÓN POR DONACIÓN	Concepto	Quien transmite el negocio no recibe nada a cambio.
	Objeto de la transmisión	Se pueden donar: <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ <b>Bienes muebles.</b></li> <li>➤ <b>Bienes inmuebles.</b></li> </ul>
	Forma	Se puede hacer verbalmente excepto en los siguientes casos: <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Cuando se entregan bienes inmuebles.</li> <li>➤ Cuando no se entregan los bienes (muebles o inmuebles) en el mismo momento en el que se efectúa la donación.</li> <li>➤ La donación debe ser aceptada y puede ser revocada si después de efectuada el donante tiene hijos aunque sean póstumos y puede ser revocada a instancia del donante.</li> <li>➤ El donatario se subroga en todos los derechos y acciones que puedan corresponder, en caso de evicción, al donante y este no responde del saneamiento de negocio.</li> </ul>
	Requisitos Formales	<b>Escrito privado</b> cuando no se entregan los bienes en el mismo momento en el que se efectúa la donación. (Identificar personas intervinientes, detallar y valorar los bienes que se donan, poner fecha y firma).  <b>Escritura pública</b> siempre que se entreguen bienes inmuebles.
	Fiscalidad del transmitente (Donante-Causante)	Se considera operación no sujeta a IVA (no factura; no IVA).  A efectos de IVA se considera operación No sujeta la <b>Transmisión Gratuita “inter-vivos”</b> se trate de una <b>transmisión de la totalidad</b> del patrimonio a un adquirente <b>como de transmisiones parciales</b> a varios adquirentes de manera que con lo adquirido se pueda desarrollar una actividad empresarial. Es irrelevante que el adquirente continúe o no con la misma actividad del transmitente.
	Fiscalidad del (Donante-Heredero)	La persona que recibe el negocio en herencia o donación debe pagar el Impuesto de Sucesiones y Donaciones.  Tiene una reducción del 95% de la B.Imponible del impuesto sobre sucesiones y donaciones para el donatario. Requisitos: (1º.- Que se realice a favor del cónyuge, descendientes o adoptados del donante; 2º.- Que el donatario debe mantener lo adquirido y el derecho a la exención en el IP durante 10 años; 3º.- Que el donante tenga 65 años o mas o hallarse en situación de incapacidad permanente, o incapacidad judicial; 4º.- Que si el donante venia ejerciendo funciones de Dirección ha de dejar de ejercerlas).  Adicionalmente se puede tener una <b>Bonificación del 99% en la cuota del Impuesto sobre Sucesiones</b> si la donación se realiza a su cónyuge, descendientes o adoptados.

### 3.3. Compra-Venta de activos y fondo de comercio (Transmisión Lucrativa)

#### Concepto Legal.

Consiste en un contrato de compraventa en el que a cambio de un precio, el titular del negocio cede a quien lo compra todos sus activos y su fondo de comercio.

#### a) Que se vende o transmite

En este caso, podemos estar transmitiendo:

> **Los activos.** Se incluyen todos los elementos materiales utilizados en la explotación del negocio y desarrollo de la actividad, tales como:

- Infraestructuras (instalaciones eléctricas, energía, obra civil, decoraciones...).
- Maquinaria.
- Herramienta.
- Equipos de oficina, sistemas informáticos, mobiliario...

Estos activos deben detallarse en lo posible.

No se incluirán aquí los bienes adquiridos en leasing o cedidos en renting.

> **Las existencias o stocks** incluye las mercaderías, género, materias primas, etc, en almacén.

> **El Fondo de comercio** es un concepto inmaterial que comprende el buen nombre del empresario su clientela potencial, el rótulo del establecimiento..., y a veces otros derechos como el de traspaso del local, licencias o franquicias.

#### b) Que no se vende o transmite

Como queda dicho se trata de una cesión de activos, no del pasivo, por tanto, los créditos y las deudas no se transmiten (salvo conformidad del acreedor).

Tampoco se transmiten aquellos contratos en los que no se haya previsto una subrogación o cesión del contrato, tales como los de suministro de energía eléctrica, gas... que deberán ser suscritos de nuevo por la persona que adquiere el negocio.

En su caso sí podrán ser objeto de novación, es decir de cambio en la persona de uno de los contratantes, y aceptados por la nueva persona titular del negocio, los contratos de abastecimiento de género y los concertados con los proveedores habituales.

**Y lo mismo con los contratos de leasing o renting;** el nuevo titular del negocio podrá seguir disfrutando y haciendo uso de los bienes cedidos o arrendados en esas modalidades contractuales siempre y cuando lo pacte así no solo con la anterior persona titular sino que, debe prestar también su conformidad la empresa de renting o leasing.

#### c) Aspectos a los que hay que prestar especial atención.

**Cuidado con el rótulo del establecimiento** ("Electrónica X", "Tejidos Z", "Comercial Y"). El cedente debe estar al día en los pagos de las tasas municipales correspondientes que permiten su utilización. Dependiendo de la fecha de su concesión y renovación:

- > Podrá ser utilizado siete años más (si estando ya en vigor fue renovado dentro de los seis meses siguientes a la entrada en vigor de la Ley de Marcas, esto es entre el 31 de julio de 2002 y el 31 de enero del 2003).
- > Bien por 10/20 años más (rótulos registrados o en tramite de registro a la entrada en vigor de la Ley de Marcas dependiendo de para cuanto tiempo fue concedido o por cuanto tiempo fue renovado por última vez).



En todo caso la protección y defensa del rótulo del local, negocio o taller, ya no está amparada por la Ley de Marcas sino por la de Competencia Desleal y si otro empresario lo copiase constituiría un acto de confusión o de aprovechamiento indebido de la reputación ajena.

También conviene poner atención en aquellas actividades o profesiones que necesitan un permiso administrativo o carné homologado para su realización. Naturalmente esto no se incluye en el fondo de comercio y el adquirente deberá reunir las condiciones reglamentarias para ejercer esa actividad.

## Forma del contrato.

En principio puede llamar la atención que la compraventa de todo un negocio en marcha no requiera ninguna forma especial, ni siquiera que conste por escrito. Naturalmente es aconsejable **redactar un contrato por escrito que recoja todo lo convenido entre las partes**: activos que se transmiten, fondo de comercio, condiciones.

Solo en el caso de transmitir algún inmueble se precisa el otorgamiento de escritura pública.

En todo caso sí se requiere una factura donde conste el precio del contrato, y **una carta de pago o recibo por escrito**, que acredita el cumplimiento de esa obligación de pago. Ambos documentos debe emitirlos y firmarlos quien vende o transmite.

Y si el precio a pagar está calculado con arreglo al cash-flow o a beneficios, acompañar los documentos correspondientes (balances, extractos bancarios, declaraciones del IVA....). En estos casos puede que quien compra pida una garantía, o retenga parte del precio para asegurar la autenticidad de las cifras aportadas por quien vende.

En el contrato se deberá hacer constar unos mínimos exigibles:

- 1. La identificación de comprador/a y vendedor/a.** En el caso de tratarse de personas casadas su régimen económico matrimonial. En todo caso basta con que concurra uno solo de los cónyuges.
- 2. El objeto del contrato.** Especificar con exactitud qué se compra y qué se vende: negocio completo, instalaciones, fondo de comercio, mobiliario, maquinaria, géneros y detallar su estado de uso para no dar lugar a futuras reclamaciones.
- 3. Precio.** Determinar su cuantía y su forma de pago; al contado o con pagos parciales a cuenta; fijo o dependiendo de las ventas futuras o de las cifras del negocio, o a resultas de una auditoría, ...
- 4. Otras condiciones:** asistencia o colaboración del vendedor/a durante un tiempo tras la venta para facilitar a la persona que adquiere su adaptación; o la presentación y comunicación personal del cambio a los clientes y proveedores, ...
- 5. Fijar una fecha** para el traspaso efectivo de la gestión, fecha que podrá o no coincidir con la de la firma del documento de transmisión. Acordar sobre los trabajos o ventas en curso, obligaciones y créditos pendientes, pagos y cobros inmediatos.
- 6. Garantías.** Para el caso de pagos aplazados o precio sujeto a condiciones futuras, podrá acordarse la retención de un porcentaje sobre el importe total por el comprador o una garantía bancaria por el vendedor.
- 7. Documentación adjunta.** Enumerar los documentos a que se haya hecho referencia en el contrato y adjuntarlos: relación de géneros, lista de clientes, balances....
- 8. Fecha y firma.** El contrato deberá extenderse en dos ejemplares al menos. Los contratantes firmarán en todas sus hojas y en los documentos adjuntos.

Una vez concluido el documento de acuerdo no se requiere una especial formalidad ni inscribirlo en el Registro Mercantil.

La inscripción de comerciantes o empresarios individuales en este Registro es potestativa.

## Efectos Fiscales.

En este caso nos estamos refiriendo a la venta de bienes muebles, bienes inmuebles y el fondo de comercio.

Analizamos los efectos fiscales para quien vende y para quien adquiere.

Efectos fiscales para  
quien **Vende**

Se trata de una **OPERACIÓN NO SUJETA A IVA** y por tanto no se puede realizar la repercusión del impuesto. (No IVA si Factura). El hecho de que la operación no esté sujeta a IVA no implica que quien vende no deba emitir factura por el precio convenido, en este caso la factura simplemente no llevara IVA repercutido.

A efectos de IVA se trata de una operación no sujeta ya se trate de una transmisión de la totalidad del patrimonio a un adquirente, como de transmisiones parciales a varios adquirentes (una o varias ramas de actividad) siempre que, en este último caso, se comprendan en cada una de ellas un conjunto de elementos con los que pueda desarrollar una actividad empresarial.

Es irrelevante que el adquirente continúe o no con la misma actividad del transmitente. Nada concreta la Ley IVA sobre el plazo mínimo que deberán estar afectos a la actividad sin perder el beneficio de no sujeción, por lo que deberán aplicarse criterios lógicos que permitan la intención del adquirente de mantener la afectación durante un plazo razonable.

VENTA DE ACTIVOS Y DEL FONDO DE COMERCIO	Concepto	Consiste en un contrato de compraventa en el que a cambio de un precio, el/la titular del negocio cede a quien lo compra todos sus activos y su fondo de comercio.
	Objeto de a transmisión	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Activos materiales (Infraestructuras, maquinaria, equipos de oficina, mobiliario...)</li> <li>➤ Existencias o stocks.</li> <li>➤ Fondo de comercio.</li> <li>➤ No se incluyen los bienes adquiridos en leasing.</li> </ul>
	Aspectos a tener en cuenta	<p>Salvo pactos en contra, no se transmiten:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Los créditos y deudas.</li> <li>➤ Los contratos de suministros (Luz, Gas, Renting...) en estos casos realizar contratos de Novación.</li> <li>➤ Los contratos con proveedores.</li> <li>➤ Muy importante antes de la transmisión es concretar la forma de transmisión del local de negocio.</li> </ul>
	Requisitos Formales	<p>Si no se transmiten bienes inmuebles, no es necesario documento escrito, pero sí recomendable.</p> <p>Si se transmiten inmuebles escritura publica ante notario.</p> <p>El contrato debe recoger todo lo convenido entre las partes (Identificación de las personas que venden y adquieren - Objeto del contrato activos que se transmiten - Fondo comercio - Precio a pagar y forma - Fecha efectiva del traspaso - Garantías de comprador y vendedor - Documentación adjunta - Otras condiciones - Fecha y firma).</p>
	Fiscalidad del Transmitente	Se considera <b>operación no sujeta a IVA</b> (No IVA; SI Factura) Quien Vende no debe repercutir IVA en el precio de venta de la operación ya se trate de una <b>transmisión de la totalidad</b> del patrimonio a un adquirente <b>como de transmisiones parciales</b> a varios adquirentes de manera que con lo adquirido se pueda desarrollar una actividad empresarial. Es irrelevante que el adquirente continúe o no con la misma actividad del transmitente.
	Fiscalidad del Adquiriente	Al tratarse de una venta no Sujeta a IVA el comprador deberá de pagar el correspondiente <b>impuesto sobre transmisiones</b> patrimoniales <b>solamente sobre los inmuebles incluidos en la transmisión.</b>

Con posterioridad  
a la transmisión  
y a efectos de IRPF

Pudiera ponerse de manifiesto una ganancia patrimonial. Como norma general la ganancia o pérdida patrimonial se determina por la diferencia entre los valores de transmisión o enajenación y el de adquisición del elemento patrimonial que se transmite.

- > **Valor de Transmisión** será el importe real por el que la enajenación se hubiese efectuado. De este valor se deducirán los gastos y tributos inherentes a la transmisión, en cuanto resulten satisfechos por el transmitente.
- > **Valor de Adquisición** será el valor contable minorado por las amortizaciones que hubieran sido fiscalmente deducibles. Se puede computar, en todo caso, la amortización mínima de acuerdo con el periodo máximo de amortización o el porcentaje fijo que corresponda.

Los coeficientes de actualización aplicables a la transmisión de bienes inmuebles son los previstos en el Impuesto de Sociedades.

Efectos fiscales para  
quien **Adquiere**

Si bien la operación es NO sujeta a IVA, las entregas de bienes inmuebles que estén incluidas en la transmisión global del patrimonio están sujetas al impuesto de transmisiones Patrimoniales y tributan al 7%.

El nuevo adquirente se podrá deducir la factura emitida por el vendedor como gasto deducible de su nueva actividad.

Una vez tenga el nuevo negocio en marcha el nuevo adquirente tendrá que cumplir desde el punto de vista del IVA las obligaciones correspondientes a la actividad empresarial realizada teniendo en cuenta las diferentes opciones y regímenes de tributación que se pueden dar en el Impuesto sobre el Valor Añadido (especialmente Régimen Simplificado y Recargo de Equivalencia).

## 3.4. Traspaso del local de negocio o cesión del contrato (Transmisión Lucrativa)

### Concepto Legal.

Aunque se ha conservado en el lenguaje usual el concepto de "traspaso", ya la ley de arrendamientos urbanos no se refiere a esta figura jurídica con dicha denominación sino que simplemente le llama "cesión del contrato".

El traspaso es pues la cesión del contrato de arrendamiento en vigor sobre un local de negocio, oficina, bajera industrial, ...

Una persona empresaria, comerciante o autónomo arrendatario (que es inquilino de un local en alquiler) puede traspasar el contrato sus derechos y obligaciones sobre ese local a otro empresario, comerciante, autónomo, ... Esta segunda persona pasará a ocupar el local como nuevo arrendatario, asumiendo las obligaciones contractuales del primitivo titular y por el tiempo que reste de contrato.

Por lo general, siempre que no exista cláusula en el contrato que lo impida, pueden cederse todos los contratos de arrendamientos llevados a cabo **con posterioridad al 9 de mayo de 1985**.

**Para contratos de arrendamientos anteriores** conviene contar con asesoramiento profesional pues aunque el traspaso es siempre posible, su duración (y por tanto su valor) depende de diversas circunstancias y resulta tremendamente complicado.

- > Así, si el que traspasa es una persona física podrá traspasar por un mínimo de diez años o por el número de años que quedaran desde el momento en que se realice el traspaso hasta computar veinte años a contar desde que se aprobó la ley (1994), pero si en los diez años anteriores (es decir desde 1984) se hubiera ya traspasado el local el plazo anterior se aumentará en cinco años.
- > En caso de que quien traspasa es una persona jurídica o sociedad mercantil y si en el local se ejerce una actividad comercial, el contrato, y por tanto el traspaso, se extinguirá en el año 2014. Pero en el caso de actividades no comerciales su duración (insistimos, y por tanto la posibilidad de acceder a un traspaso o no y el valor de este) de-

pende de la tarifa del Impuesto sobre Actividades Económicas que satisfaga el arrendatario que desea traspasar. En estos casos esa duración va desde 20 años (con una tarifa anual de IAE de unos 500€) a cinco años si la tarifa del Impuesto es de unos 1.000€.

Todos estos plazos, se cuentan desde 1994 que es la fecha de promulgación de la Ley.

Siempre que no exista cláusula en contra, el **traspaso o cesión puede llevarse a cabo aún en contra de la voluntad del dueño del local. Éste deberá ser notificado de la cesión obligatoriamente y podrá aumentar la renta hasta un 20%. Si el traspaso es parcial —subarriendo— solo se aumentará un 10%.**

Tenemos entonces que, quien ocupa un local alquilado, puede traspasarlo a otra persona. El valor del traspaso del local que ocupa, valdrá más o menos en función de las condiciones del contrato de arrendamiento y las calidades del local. Si es amplio, con una buena situación, renta baja y por larga duración, que duda cabe que tendrá un gran valor. Todo lo contrario que si ya al contrato de arrendamiento le falta poco para finalizar o la renta es muy elevada o está situado en una zona poco comercial.

Pueden traspasarse locales destinados a comercios o establecimientos de hostelería urbanos, así como bajeras, lonjas, almacenes, naves o edificios industriales y pisos de oficinas.

Por tanto la persona arrendataria de un local podrá encontrarse con dos situaciones:

### 1. Traspasar el local incluido en su negocio como un activo más.

En este caso no hay más que **reseñar en contrato que entre los activos que se venden se incluye este derecho de traspaso**, e incluir así mismo el contrato de arrendamiento original entre los documentos que acompañan al contrato de compraventa del negocio (ver apartado anterior); y notificar al propietario del local del negocio en debida forma el cambio de titular del contrato dentro del mes siguiente.

Esto es lo que llamaríamos la transmisión propia de un negocio.

Sus formalidades y condiciones son las mismas que en la venta de activos que vimos antes.

Añadir aquí el poner buen cuidado de que el contrato de arrendamiento esté en vigor sin litigio alguno pendiente, la renta al día, y los demás gastos a cargo de la persona arrendataria (gastos de comunidad de la finca, IBI) estén igualmente al corriente.

### 2. Vender su negocio (en la forma que antes vimos de compraventa de activos) y traspasar el local en forma separada.

En el caso de **la sola cesión o traspaso del local de negocio (sin el negocio)** el empresario puede decidir trasladar su negocio a otro sitio por ampliación o por compra de otro local o por recibir una buena oferta por el simple traspaso. Por tanto vende el derecho al uso del local que abandona. **No estamos ante una forma de transmisión de la empresa sino ante la venta de un activo concreto.**

## Concepto Fiscal.

Efectos  
fiscales para  
quien **Vende**

Operación sujeta y Gravada. Los traspasos de locales de negocio se consideran prestaciones de servicios y están sujetos a IVA tipo impositivo 18%.

Se considera que el arrendatario (no propietario del local) presta un servicio a un tercero al cederle su fondo de comercio y por este motivo se trata de una operación sujeta a IVA (tipo 18%). Por tanto quien vende deberá emitir factura y repercutir el impuesto.

Con posterioridad  
a la transmisión  
y a efectos de IRPF

Pudiera ponerse de manifiesto una ganancia patrimonial. Como norma general la ganancia o pérdida patrimonial se determina por la diferencia entre los valores de transmisión o enajenación y el de adquisición del elemento patrimonial que se transmite.

A la ganancia patrimonial derivada de los locales de negocios, adquiridos antes del 31/12/1994, y transmitidos tres años después del cese de la actividad por el transmitente, le será de aplicación los coeficientes reductores, si bien solo resultarán de aplicación a la parte de las ganancias patrimoniales obtenidas antes del 20/01/2006.

Efectos  
fiscales para  
quien Adquiere

Quien adquiere el derecho de traspaso deberá de soportar el IVA correspondiente. Este IVA será deducible y podrá ser compensado con la repercusión de cuotas por el desarrollo de la actividad.

Una vez este el negocio en marcha, las obligaciones correspondientes a la actividad empresarial realizada teniendo en cuenta las diferentes opciones y regímenes de tributación que se pueden dar en el Impuesto sobre el Valor Añadido (especialmente Régimen Simplificado y Recargo de Equivalencia).

TRASPASO DE LOCAL DE NEGOCIO O CESIÓN DE CONTRATO	Concepto	<p>Consiste en la cesión del contrato de arrendamiento en vigor sobre un local de negocio, oficina, bajera industrial,...</p> <p>Una persona empresaria, comerciante o autónomo arrendatario (que es inquilino en un local de alquiler) puede traspasar el contrato (sus derechos y obligaciones) sobre ese local a otro empresario comerciante autónomo. Esta segunda persona pasará a ocupar el local como nuevo arrendatario asumiendo las obligaciones contractuales del primitivo titular por el tiempo que reste de contrato.</p>
	Objeto de transmisión	<p>Se pueden dar dos situaciones</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. El contrato de alquiler se transmite junto con la venta de activos y fondo de comercio.</li> <li>2. El contrato de alquiler se transmite de forma separada: Venta del derecho al uso del local (sin el negocio).</li> </ol>
	Aspectos a tener en cuenta	<p>Comunicar al propietario/a del local, la cesión del contrato dentro del mes siguiente. Siempre que no exista cláusula en contra, el traspaso o cesión puede llevarse a cabo aún en contra de la voluntad del dueño del local. Este deberá ser notificado de la cesión obligatoriamente y podrá aumentar la renta hasta un 20%. Si se trata de un subarriendo un 10%.</p>
	Requisitos Formales	<p>No es necesario documento escrito pero si recomendable.</p> <p>En las dos situaciones que nos podemos encontrar:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. El contrato de alquiler se transmite junto con la venta de activos y fondo de comercio. Mismo contrato que venta de activos y fondo comercio donde reseñaremos entre los activos el valor del derecho de traspaso (incluir contrato de arrendamiento entre los documentos que acompañan contrato).</li> <li>2. El contrato de alquiler se transmite de forma separada: Venta del derecho al uso del local (sin el negocio). No estamos ante una forma de transmisión de negocio o empresa, sino ante la venta de un activo concreto.</li> </ol>
	Fiscalidad del Transmitente	<p>En los traspasos de locales de negocios se considera que el arrendatario (no propietario del local) presta un servicio a un tercero al cederle su fondo de comercio y por tanto se trata de una <b>operación sujeta a IVA (tipo 18%)</b>.</p>
	Fiscalidad del Adquiriente	<p>Quien adquiere el derecho de traspaso deberá soportar el IVA correspondiente. Este IVA será deducible y podrá ser compensado con la repercusión de cuotas por el desarrollo de la actividad.</p>

## 3.5. Arrendamiento Industrial (Transmisión Lucrativa)

### Concepto Legal.

Es una forma de transmisión temporal del negocio. Es decir, **se transmite por un tiempo convenido el use y disfrute de todo el activo y pasivo del negocio, su fondo de comercio, y el uso y disfrute del local** (sea como arrendatario o como subarrendatario dependiendo de si el cedente es propietario o no) a cambio de un pago en concepto de arrendamiento.

**Siempre este pago se efectuará al dueño del negocio, no al propietario del local** donde el negocio se ubica, si está arrendado, quien podrá solo aumentar la renta (hasta un 10 % como antes vimos) en caso de subarriendo.

El nuevo titular ejercita la actividad económica de forma totalmente independiente y por su cuenta y riesgo viniendo sólo obligado a satisfacer la renta pactada.

Por ello conviene preparar la redacción de este contrato con sumo cuidado. No en vano se cede un negocio en marcha que si es mal gestionado por la persona arrendataria (la que recibe el negocio y paga la renta) se pondrá el negocio en peligro y la persona arrendadora (la antigua titular que percibe la renta) corre el riesgo de perder el negocio y la renta.

**En todo caso esta forma de transmisión tiene sus ventajas:**

- La persona titular de un negocio en funcionamiento que por enfermedad o por causas diversas no puede o no desea seguir explotándolo, sigue conservando su propiedad, recibe una renta y puede recuperarlo pasado un tiempo.
- Por su parte a la nueva persona titular le permite "ponerse por su cuenta" en forma inmediata y sin tener que haber hecho frente a los gastos, a veces cuantiosos, que conlleva el inicio de una actividad económica (alquiler de local, compra de maquinaria, mobiliario, mercancías....).

El contrato suele convenirse de una duración determinada y el importe de la renta o bien es una cantidad fija o bien referenciada a los beneficios o a los ingresos por caja. En este último caso es obligado pactar que el arrendador (el dueño del negocio) quedará facultado para conocer la contabilidad del arrendatario.

Conviene también tener en cuenta, como antes quedó expuesto, que para algunas actividades es necesaria una titulación o carné profesional o una autorización administrativa. Estas son condiciones de carácter personal que no se transmitirían con esta forma de contrato.

En cualquiera de estos casos de transmisión a título oneroso, habría que comprobar, acudiendo al Registro, que no existe carga alguna sobre los bienes a adquirir.

## Efectos Fiscales.

Efectos  
fiscales para  
quien **Vende**

Cedido el arrendamiento del negocio o industria, la persona arrendadora deberá de facturar periódicamente según lo acordado (mensual, bimensual...) el importe correspondiente al alquiler aplicando el IVA al tipo impositivo del 18%.

Posteriormente y  
a efectos del IRPF

los ingresos obtenidos por el arrendador tienen consideración de Rendimientos de Capital Mobiliario y se ingresarán en la base Imponible del IRPF los rendimientos netos obtenidos por el arrendamiento de industria.



En particular, se considerarán incluidos entre los gastos deducibles necesarios:

- Intereses de capitales ajenos invertidos en la adquisición o mejora del bien arrendado.
- Los tributos y recargos que no correspondan a la CFN o estado, cualesquiera que sea su denominación, siempre que incidan sobre los rendimientos computados.
- Cantidades devengadas por terceros en contraprestación directa o indirecta.
- De asesoría, de defensa jurídica.
- De conservación y reparación.
- Primas de seguros, de responsabilidad civil, incendio, robo u otros de naturaleza análoga sobre bienes o derechos productores de rendimientos.
- Servicios o suministros.
- Amortizaciones.
- Sobre este Rendimiento Neto se aplica una reducción del 40% obteniéndose así el R.Netto reducido que es importe que tributara en IRPF. Solamente en rendimientos que tengan un periodo de generación superior a dos años.

Efectos  
fiscales para  
quien **Adquiere**

La nueva persona titular del negocio (arrendatario) pagará periódicamente las facturas de arrendamiento con IVA incluido y lo compensará en su caso con el IVA devengado en su facturación periódica. Dicho gasto tendrá carácter de deducible en el régimen fiscal en el que se encuentre.

El arrendatario tiene la obligación de practicar retención del 19% sobre estas rentas satisfechas en concepto de arrendamiento e ingresar posteriormente y con carácter trimestral dichas retenciones practicadas en la Hacienda Publica.

TRANSMISIÓN POR ARRENDAMIENTO DE INDUSTRIA	Concepto	Se transmite por un tiempo convenido el use y disfrute de todo el activo y pasivo del negocio, su fondo de comercio y el uso y disfrute del local a cambio de un pago en concepto de arrendamiento. El nuevo titular ejercita la actividad económica por su cuenta y riesgo estando solo obligado a satisfacer la renta pactada.
	Aspectos a tener en cuenta	<p><b>Riesgos:</b> Ceder un negocio en marcha si esta mal gestionado por la persona arrendataria puede poner el negocio en peligro y la persona arrendadora (antiguo titular) riesgo perder negocio y renta.</p> <p><b>Ventajas:</b> La nueva persona titular le permite ponerse por su cuenta de forma inmediata y sin tener que hacer frente a gastos e inversiones propias de un inicio de activad. Permite a la persona titular del negocio que por (motivos personales, enfermedad...) no puede seguir explotándolo percibir una renta y poder volver a recuperar el negocio pasado un tiempo.</p> <p>Si no somos propietarios del local donde radica el negocio, <b>comunicar al propietario/a del local</b>, el subarriendo del local dentro del mes siguiente y podrá aumentar la renta hasta un 10%.</p>
	Requisitos Formales	Realizar contrato normalmente de duración determinada y el importe de la renta normalmente es o una cantidad fija o bien referenciada a los beneficios o ingresos por caja. (supone conocer la contabilidad del arrendatario).
	Fiscalidad del Transmitente	Cedido el arrendamiento del negocio o industria, la persona arrendadora deberá <b>facturar periódicamente</b> (mensual, bimensual...) el importe correspondiente al alquiler aplicando el IVA al tipo impositivo del 18%.
	Fiscalidad del Adquiriente	La nueva persona titular del negocio (arrendatario) pagará periódicamente las facturas de arrendamiento con IVA y lo compensará en su caso con el IVA devengado en su facturación periódica.

## 3.6. Venta de participaciones sociales / acciones (Transmisión Lucrativa)

### Concepto Legal.

Otra forma de transmitir un negocio es la venta de las participaciones sociales (o acciones) en el caso de que la titularidad del negocio la ostente una sociedad mercantil.

Las sociedades mercantiles se constituyen mediante Escritura Pública notarial y se inscriben en el Registro Mercantil. En este Registro, que es público y por tanto puede obtenerse fácilmente la información que recoge, se inscriben en la Hoja de cada sociedad los datos de su constitución, estatutos, apoderados...y sus sucesivas modificaciones. **No se anotan en el Registro Mercantil los cambios de titularidad de las acciones o participaciones sociales** por lo que allí solo figurarán los socios fundadores de la sociedad.

Cuando hablamos de sociedades limitadas, lo que se transmiten son participaciones sociales. Si hablamos de sociedades anónimas, lo que se transmiten son acciones.

Podemos encontrarnos con las siguientes circunstancias:

#### 1. Que se transmitan todas las acciones o participaciones de la sociedad.

Los vendedores acuden ante Notario junto con el comprador o compradora para transmitir las acciones o participaciones. Los vendedores acreditarán ante el Notario que son los actuales dueños de las acciones (y de la sociedad) aportando las correspondientes Escrituras Públicas.

Con la transmisión de acciones o participaciones sociales se transfiere todo el patrimonio de la sociedad y todas sus obligaciones contractuales. Es decir se transmite todo el pasivo y el activo.

Conviene por tanto conocer muy bien el valor de cada partida y en su caso **efectuar previamente auditorías de cuentas (Due Diligence) y/o pactar garantías en caso de que aparecieran pasivos no previstos.**

Naturalmente **la persona adquirente se constituye en el nuevo dueño** de la sociedad, podrá ser su administrador, despedir o contratar personal, incluso cambiarle el nombre, ahora bien quien ejerce la actividad económica objeto del negocio sigue siendo la sociedad mercantil. Por tanto **la persona jurídica es la misma**, tiene el mismo número de identificación fiscal, los mismos datos registrales.

#### 2. Que sólo se transmitan una parte de las acciones o participaciones de la sociedad..

En el caso de que no se cedieran la totalidad de las acciones o participaciones sociales conviene asesorarse con profesionales. **Las sociedades de responsabilidad limitada forzosamente, y las anónimas frecuentemente tienen cláusulas estatutarias que limitan la venta** de acciones y participaciones a terceros ajenos a la sociedad estableciendo un derecho preferente entre los socios ya existentes.

Por ejemplo, es cada vez mas frecuente encontrarse con acciones o participaciones sociales ligadas a la condición de ser familiar del fundador de la sociedad. Se trata de sociedades familiares en las que sus socios pretenden mantener la empresa vinculada a sus descendientes directos (ver referencia al protocolo familiar en la adquisición de empresa por herencia). Podemos tener mayoría en el capital Social (51%) pero tener problemas con los socios minoritarios familiares.

Las acciones o participaciones son privativas del empresario o empresaria (no dentro del régimen de conquistas/ gananciales) y excepto que se adquiriera el 100% de la sociedad puede haber problemas con los otros socios aunque sean minoritarios debido a esa pertenencia forzosa al círculo familiar.

#### 3. Que se adquieran participaciones de una Sociedad Limitada Nueva empresa.

Las Sociedades Limitadas Nueva Empresa SLNE están pensadas para proyectos empresariales más pequeño y más concretamente para facilitar su constitución y puesta en marcha. Para una mayor flexibilidad el objeto social suele ser amplio para permitir a los emprendedores variar de actividad. En las SLNE no se pueden modificar los estatutos sociales excepto el nombre, domicilio y capital social. No se puede por tanto en las SLNE cambiar de actividad u objeto social, pues no se pueden cambiar estos en los estatutos sociales.



Resaltar como ya dijimos anteriormente que por la sola compra de un paquete de acciones o participaciones la persona adquirente no deviene empresario o titular de negocio alguno. Tendría que ser un paquete mayoritario (51%) y así poder tomar decisiones como administrador único para gestionar el negocio. Otros porcentajes de participación en el capital social sin negociar la entrada en la empresa no constituirían lo que aquí estamos tratando de "transmisión de la empresa".

## Forma.

La venta de acciones o participaciones deben obligatoriamente ser transcritas en el libro de acciones o accionistas de la Sociedad, ya que la Ley solo computa como accionista o socio a quien esté inscrito en dicho libro. Podría valer un certificado del Secretario aludiendo a la titularidad de las acciones para comparecer ante Notario y vender.

Opcionalmente vendedores y compradores acuden al Notario para realizar la compra-venta. Los vendedores deben aportar escritura pública de titularidad de las acciones.

## Concepto Fiscal.

Efectos  
fiscales para  
quien **Adquiere**

La transmisión de acciones (sociedad anónima) o participaciones (sociedad de responsabilidad limitada) está **sujeta y exenta del pago del Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales**. Es lo mismo que se transmitan todas o solamente algunas de las acciones o participaciones.

Solamente tributaria en Transmisiones Patrimoniales cuando:

Los valores transmitidos representen participaciones de entidades cuyo activo esté constituido al menos en un 50% por inmuebles, siempre que, como resultado de dicha transmisión, el adquirente obtenga la titularidad total de este patrimonio o, al menos, una posición tal que les permita ejercer el control sobre tales entidades.

TRANSMISIÓN POR VENTA DE PARTICIPACIONES SOCIALES	Concepto	<p>Consiste en la venta de participaciones sociales (S.L) (SLNE) o acciones (S.A) en el caso de que la titularidad del negocio la ostente una sociedad mercantil.</p> <p>Las Sociedades Mercantiles se inscriben en el Registro Mercantil pero allí no se anotan los cambios de titularidad de las acciones o participaciones sociales, solo figuran los socios fundadores.</p>
	Fórmulas	<p>Se pueden dar las siguientes situaciones:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li><b>Venta de todas las participaciones o acciones</b> de la Sociedad. A tener en cuenta: <ul style="list-style-type: none"> <li>Con la transmisión de todas las acciones se transfiere todo el patrimonio de la sociedad y todas sus obligaciones contractuales.</li> <li>Conviene tener previa auditoria de cuentas (Due Diligence) y/o pactar garantías en caso de aparecer pasivos no previstos.</li> <li>El nuevo adquirente es el nuevo dueño podrá se su administrador, pero la persona jurídica es la misma (fiscalmente, registralmente).</li> </ul> </li> <li><b>Venta de parte de las participaciones o acciones</b> de la Sociedad. A tener en cuenta: <ul style="list-style-type: none"> <li>Las S. Anónimas y S. Limitadas pueden tener cláusulas estatutarias que limitan la venta de participaciones a terceros ajenos a la sociedad estableciendo un derecho preferente entre socios ya existentes.</li> <li>Podemos tener mayoría de Capital Social (51%) pero tener problemas con los socios minoritarios familiares.</li> </ul> </li> <li><b>Venta de participaciones de SLNE</b> (Sociedad Limitd Nueva Empresa). A tener en cuenta: <ul style="list-style-type: none"> <li>En éstas sociedades no se pueden modificar los estatutos sociales, excepto, nombre, domicilio y capital social. No puede cambiarse de actividad si el objeto social no es muy amplio.</li> </ul> </li> </ol>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>Se deber tener un 51% de las acciones para poder considerarse transmisión de negocio y ser administrador para gestionar el negocio.</li> </ul>
Forma	<p>La venta de acciones o participaciones debe obligatoriamente ser transcritas en el libro de acciones o accionistas de la Sociedad, ya que la Ley solo computa como accionista o socio a quien esté inscrito en dicho libro. Podría valer un certificado del Secretario aludiendo a la titularidad de las acciones para comparecer ante Notario y vender.</p> <p>Opcionalmente vendedores y compradores acuden al Notario para realizar la compra-venta. Los vendedores deben aportar escritura pública de titularidad de las acciones.</p>
Fiscalidad del transmitente	Ninguna.
Fiscalidad del adquirente	<p>Impuesto sobre transmisiones patrimoniales (AJD).</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>&gt; Tipo impositivo 7% si el 50% del patrimonio de la empresa cuyas participaciones se transmite está constituido por bienes inmuebles, y el adquirente adquiere el control de la sociedad.</li> <li>&gt; Exenta en los restantes casos.</li> </ul>

### 3.7. Transmisión onerosa. Comunidad de bienes (Transmisión Lucrativa)

#### Concepto Legal.

La comunidad de bienes **no es una persona jurídica, no es una sociedad**. Hay comunidad cuando la propiedad de una cosa pertenece a varias personas.

La comunidad de bienes no está regulada como un pacto asociativo, es decir como una aportación de bienes o capitales entre varias personas para ejercer una actividad (lo que sería una sociedad mercantil), **sino que se contempla como una situación de hecho no creada por voluntad de los comuneros** (herencia yacente) o instituida legalmente (régimen matrimonial, edificio de pisos en propiedad horizontal...).

Sin embargo las siglas CB detrás de cualquier nombre comercial han proliferado entre gremios, autónomos, talleres y pequeñas industrias. Ello es la consecuencia de la legislación fiscal que así lo permite.

Las comunidades de bienes se constituyen presentando un documento de contrato de comunidad de bienes en la Hacienda Estatal y ésta les atribuye un Número de Identificación Fiscal.

Pero la Comunidad de Bienes no puede como tal realizar actividad económica alguna. **Son las personas físicas** que las componen quienes todas de común acuerdo, o bien confiriéndose poderes recíprocamente, realizan la actividad y llevan a cabo todas las operaciones comerciales o industriales que requiera el negocio.

Pero los titulares de los derechos y obligaciones son cada uno de los comuneros, que son copropietarios de los bienes adquiridos en comunidad, y son responsables personalmente de las deudas contraídas.

**Otra forma de transmitir un negocio es la venta de las participaciones en el caso de que la titularidad del negocio la ostente una comunidad de bienes.**

En el caso de que se transmita un negocio así constituido conviene distinguir dos situaciones:

- 1. Que todos los comuneros transfieren su parte de la cuota a un adquirente.** En este caso el negocio es similar al ya examinado de venta de activos y de fondo de comercio, solo que esta vez hay que identificar bien a todos los socios que forman la comunidad y la parte de cada uno.
- 2. Que no todos los comuneros vendan su parte.** En el caso de venta de solo una parte, la persona vendedora deberá ofrecerla primero a los restantes comuneros quienes gozan de derecho preferente.

Repetimos lo dicho respecto a la sociedad mercantil y los socios minoritarios: aquí igual que en aquella rige el principio de la mayoría para la administración del negocio en común por lo que el adquirente no podrá ejercitar actividad económica alguna mas que con el acuerdo de los demás

## Forma.

La forma de esta transmisión es igual que en la venta de activos. Basta un documento privado siempre que no se transmitan inmuebles.

Cuidado en el caso de que la CB, mejor dicho las personas físicas que la forman, sean arrendatarias (ocupen en alquiler) de un local de negocio. El cambio de uno de los arrendatarios sin consentimiento del dueño podría considerarse un traspaso.

## Efectos Fiscales.

Efectos fiscales  
para los  
Transmisioneros

En el caso de que todos los comuneros transfieran su parte de la cuota a un único adquirente. Se considera operación no sujeta a IVA (No IVA; SI Factura). El hecho de que no esté sujeta a IVA no implica que quien vende no deba emitir factura por el precio convenido, en este caso la factura simplemente no llevará IVA. Quien vende no debe repercutir IVA en el precio de venta de la operación ya se trate de una transmisión de la totalidad del patrimonio a un adquirente como de transmisiones parciales a varios adquirentes de manera que con lo adquirido se pueda desarrollar una actividad empresarial. Es irrelevante que el adquirente continúe o no con la misma actividad del transmitente.

Efectos fiscales  
para los  
Adquirientes

Si bien la operación es NO sujeta a IVA, las entregas de bienes inmuebles que estén incluidas en la transmisión global del patrimonio están sujetas al impuesto de transmisiones Patrimoniales y tributan al 7%.

El nuevo adquirente se podrá deducir la factura emitida por el vendedor como gasto deducible de su nueva actividad.

TRANSMISIÓN POR COMUNIDAD DE BIENES	Concepto	<p>Consiste en la venta de participaciones que corresponden a una Comunidad de Bienes. La comunidad de Bienes no es una persona Jurídica, no es una sociedad mercantil.</p> <p>La CB no puede realizar actividad económica alguna son las personal físicas que las componen las que realizan las actividades comerciales, industriales...</p> <p>Los titulares de la CB copropietarios de los bienes adquiridos son los responsables personalmente de las deudas contraídas.</p>
	Fórmulas	<p>Se pueden dar las siguientes situaciones:</p> <p>Todos los comuneros transmiten todas las participaciones. El caso es similar al encontrarlos en la situación (3) Venta de activos y fondo de comercio, solo que ahora hay que identificar bien a todos los socios que forman la comunidad y el % de participación de cada uno.</p> <p>No todos los comuneros transmiten su parte. La persona vendedora deberán ofrecer las participaciones primero a los restantes comuneros que tendrán derecho preferente.</p> <p>A tener en cuenta:</p> <p>Rige el principio de mayoría para administrar el negocio y el socio minoritario solo podrá ejercer actividad económica con el acuerdo de los demás.</p>
	Forma	<p>Se puede formalizar mediante un documento privado siempre que no se transmitan inmuebles. (Identificación de las personas intervinientes, objeto, precio, fecha del traspaso efectivo, garantías, documentación adjunta del contrato).</p>

Fiscalidad del transmitente	Se considera operación no sujeta a IVA (No IVA; SI Factura) Quien Vende no debe repercutir IVA en el precio de venta de la operación ya se trate de una transmisión de la totalidad del patrimonio a un adquirente como de transmisiones parciales a varios adquirentes de manera que con lo adquirido se pueda desarrollar una actividad empresarial. Es irrelevante que el adquirente continúe o no con la misma actividad del transmitente.
Fiscalidad del adquirente	Al tratarse de una venta no Sujeta a IVA el comprador deberá de pagar el correspondiente impuesto sobre transmisiones patrimoniales solamente sobre los inmuebles incluidos en la transmisión.

## 4. ASPECTOS SOCIO-LABORALES COMUNES

En la cesión o transmisión del negocio en lo referido al aspecto socio- laboral hay que examinar tres cuestiones principales:

1. Efectos del cambio de titularidad de un negocio.
2. Que ocurre con el personal empleado de la empresa.
3. Que ocurre con el titular del negocio, en caso de que se jubile.

### 4.1. Efectos del cambio de titularidad del negocio

La relación laboral no se extingue por el cambio de titularidad en el negocio. El nuevo empresario se subroga en los derechos y obligaciones del empresario anterior. Los trabajadores no tienen derecho a permanecer en la empresa cedente si el empresario cumple con los requisitos establecidos para la sucesión empresarial -comunicación a los trabajadores- pasando a ser nuevos empleados de la empresa cesionaria.

### 4.2. Futuro de la plantilla

Las posibilidades de continuación de la plantilla de un negocio, son distintas si, se ha realizado una venta, cesión, traspaso, arrendamiento de industria, es decir, se ha realizado un **"acto inter vivos"**, o la actividad empresarial cesa por **"actos mortis causa", jubilación o incapacidad** de la persona titular de la actividad. Veamos las dos situaciones:

**"Actos inter vivos" Venta, donación, arrendamiento de industria o transmisión de la empresa.**

El empresario estará obligado a notificar a los representantes de los trabajadores la sucesión empresarial.

- > Fechas previstas para la transmisión.
- > Consecuencias jurídicas de la transmisión.
- > Nuevo/a titular del negocio.
- > Medidas previstas respecto a los trabajadores/as (si existen, resulta obligado iniciar con la suficiente antelación un periodo de consultas con éstos).
- > Motivos y causas de la venta o cesión del negocio (entra dentro del ámbito privado de las partes y pudieran no manifestarse).

Dentro de esta situación podemos encontrarnos dos casos:

Nos estamos refiriendo a transmisiones del negocio por acto intervivos (compraventa de activos, traspaso... etc). Quien adquiere se subroga en las obligaciones laborales y de Seguridad Social de todos los empleados.

Así mismo se deben mantener todos los compromisos sobre pensiones o complementos de pensiones, y las obligaciones en materia de protección social complementaria que hubiera contraído y asumido quien cede antes de la transmisión, salvo nueva negociación con la plantilla o sus representantes que alterasen lo convenido por el anterior propietario/a del negocio.

Quien cede o transmite, responde solidariamente junto con quien adquiere, durante los tres años siguientes a la transmisión de:

- > Todas las obligaciones laborales precedentemente detalladas, nacidas con anterioridad a la transmisión y que no hayan sido satisfechas.
- > Los pagos de las prestaciones nacidas con anterioridad a la transmisión y que no han sido satisfechas.

Quien compra, conserva los puestos de trabajo.

Quien compra no desea conservar los puestos de trabajo.

Adoptada la decisión de transmitir el negocio, debe procederse a informar con la suficiente antelación a los representantes de los trabajadores o a los mismos trabajadores afectados si no hubiera representantes, sobre la sucesión empresarial como hemos señalado al inicio.

Como comentábamos, en el caso en que se vayan a adoptar medidas laborales que vayan a afectar a los trabajadores, resulta obligado igualmente iniciar con la suficiente antelación un período de consultas con los y las representantes de los empleados, caso de existir, o con los propios empleados afectados, sobre las medidas previstas y sus consecuencias para las personas empleadas.

Siempre es recomendable negociar de buena fe con vistas a conseguir un acuerdo favorable para todos y todas.

En caso de no alcanzarse un acuerdo el nuevo o el antiguo titular podría acudir, en su caso, a los **procedimientos legalmente previstos en materia de regulación de empleo o a la extinción de los contratos por causas objetivas** siempre y cuando concurrieran las causas legales para ello y abonándose en estos casos **la correspondiente indemnización**.

"Actos Mortis Causa" o Cese en el negocio por Jubilación o incapacidad del titular el mismo.

Si se transmite la empresa por sucesión hereditaria mortis causa, pueden darse dos supuestos:

1. Que los **herederos NO continúen** en el ejercicio de las actividades empresariales.
  - Obligación de indemnizar con un mes de salario a cada trabajador.
  - Los trabajadores cuyos contratos se rescindan por esta causa tienen derecho a la prestación por desempleo.
2. Que los **herederos SI continúen** en el ejercicio de las actividades empresariales.

Efectos de la subrogación "Intervivos" señalada anteriormente a excepción de la responsabilidad solidaria de las deudas y obligaciones si los herederos aceptan la herencia a beneficio de inventario, en cuyo caso estarán a lo que resulte de la normativa civil.

Si se cesa en el negocio por **-Incapacidad, Jubilación del empresario-** en este caso no hay transmisión del negocio y éste se extingue con la jubilación de la persona titular.

- Únicamente tiene la obligación de indemnizar a cada empleado o empleada con una cantidad equivalente a un mes de su salario.

## 4.3. Retiro o Jubilación de la persona titular

Otra cuestión de capital importancia en la transmisión del negocio es la situación económica y social de la persona titular del negocio que se jubila o retira.

Se produce la extinción de la relación laboral cuando la Seguridad Social reconoce al empresario la condición de jubilado.

El empresario pasa de percibir unos ingresos por su actividad industrial o comercial a cesar en dicha actividad y por tanto a no percibir ya ingreso alguno. Al mismo tiempo pasa de cotizar en el R.E.T.A. (Régimen Especial de Trabajadores Autónomos) como trabajador por cuenta propia, a recibir la pensión correspondiente a su nueva situación de retiro o jubilación.

Este paso tan importante, pero que llega con el mero transcurso del tiempo, debe prepararse bien a fin de conocer cuándo se puede jubilar un empresario y cuánto va a percibir como prestación económica periódica por esa jubilación.

Es muy conveniente conocer con anterioridad suficiente:

- El montante total de las cotizaciones efectuadas a lo largo de la vida laboral. Bastará para ello dirigirse al INSS (Instituto Nacional de la Seguridad Social) y solicitar un certificado sobre la vida laboral.
- El importe al que puede ascender la pensión de jubilación. La pensión de Jubilación se calcula en función de la suma de las bases reguladoras sobre las que se haya cotizado mensualmente. Se actualizan mensualmente esas bases reguladoras históricas de los últimos 15 años con el IPC correspondiente a cada periodo y se suman las mismas. El resultado de esta suma se divide entre 210 (15 años x 14 pagas anuales) obteniéndose así el importe de la

Base Reguladora de la Pensión (BRP). El importe de la pensión se obtiene aplicando a la Base Reguladora anteriormente obtenida un porcentaje en función de los años cotizados. Así con 15 años cotizados se aplica el 50% (BRP) y con 35 años cotizados se aplica el 100% (BRP).

## Solicitud.

La pensión de jubilación debe de ser expresamente solicitada, y debe solicitarse por escrito, en impreso oficial y ante las Direcciones Provinciales del Instituto Nacional de la Seguridad Social.

Puede presentarse la solicitud, desde los tres meses anteriores a la fecha de cese en el trabajo o dentro de los tres meses siguientes del cese efectivo. En ambos supuestos, los efectos económicos, se producen a partir del día siguiente a la fecha en que se cesó en la actividad.

## Requisitos.

La edad para devengar la pensión de Jubilación está establecida en 65 años.

Se exige un periodo mínimo de 15 años, de los cuales al menos dos deben estar comprendidos dentro de los quince años anteriores al hecho causante.

Destacamos también los cambios producidos con la reforma de las Pensiones (Enero 2011) que aunque no son de aplicación inmediata si pueden servir como base de cálculo a determinados empresarios, que tienen en mente a medio plazo Jubilarse y cesar en la actividad del negocio:

- Los cambios introducidos en la reforma de las pensiones implican que la extensión de la edad de jubilación comenzará en 2013, año a partir del cual aumentará un mes la edad necesaria para jubilarse hasta 2021, y a partir de allí aumentará a razón de dos meses por años, hasta llegar al 2027 donde habrá que tener 67 años cumplidos para poder Jubilarse.
- Por otro lado también se elevará los años de cotización necesarios para obtener el 100% de la pensión, que pasará de 35 años a 37 años, también se elevará de forma gradual hasta alcanzar el requisito de 37 años dentro de 10 años. Mientras que los años de cotización mínima se mantendrán en 15.
- Otro cambio significativo será la forma de calcular la pensión, que pasará de considerar los 15 años actuales, a 25 años. Este cambio también será progresivo, y se llegará a 2023 con el cálculo de los 25 años.

## Observaciones.

Si bien en otros regímenes, como el General, de la Seguridad Social está regulada la Jubilación anticipada, no así para los empresarios autónomos.

En el régimen de autónomos, no es factible la jubilación anticipada, a partir de los 60 años, aun cuando se tuviera la condición de mutualista antes del 01/01/1967.

Dos excepciones:

- La excepción es que la cuarta parte de las cotizaciones totalizadas a lo largo de la vida laboral del profesional autónomo se hayan efectuado a regímenes que reconozcan la jubilación anticipada (por ejemplo el régimen general de trabajadores por cuenta ajena).
- Si el total de años de cotizaciones a lo largo de la vida laboral es de treinta o mas, será suficiente con acreditar cinco años de cotización a dichos regímenes (régimen general de S.Social) para poder tener derecho a Jubilación anticipada.

## Posibles ventajas en la jubilación.

Se puede negociar con el comprador del negocio la continuidad en la empresa durante unos meses, para acceder a condiciones más ventajosas de jubilación.

Para el año 2011 la pensión máxima de Jubilación esta fijada en 2.497,91 € mensuales.

## 5. SELECCIÓN Y JERARQUIZACIÓN DE LAS EMPRESAS

### 5.1. Variables para analizar las empresas candidatas.

Una vez comentadas las cuestiones legales, fiscales y socio-laborales, y como paso previo a la valoración del negocio, se trata de jerarquizar, ordenar, las candidatas mediante un sencillo sistema de puntuación.

El sistema o método empleado en este estudio se basa en una serie de indicadores para las distintas empresas candidatas, que se irán puntuando de uno a diez puntos, para llegar a determinar la mejor de ellas.

El análisis debe de realizarse para cada negocio respondiendo a las cuestiones que se plantean poniéndose en su lugar. Las diferentes preguntas son muchas de las que se debieran de resolver al realizar el Plan de Marketing de cualquier tipo de negocio y que hemos englobado en los siguientes cuatro apartados:

#### 1. **Análisis Externo.** Factores externos al negocio que afectan a su evolución.

- Entorno Socio-Económico.
- Atractivo del Sector (5 Fuerzas de Porter).
  - Poder de Negociación con clientes.
  - Poder de Negociación con proveedores.
  - Barreras de entrada de Nuevos competidores.
  - Rivalidad de la competencia.
  - Productos sustitutivos.
- Situación de los Clientes.

#### 2. **Análisis Interno.** Factores organizativos internos del negocio que afectan a su evolución.

- Adecuación de la estrategia.
- Gestión Comercial.
- Gestión de compras y almacenes.
- Gestión de la producción.
- Gestión de la Calidad.
- Capacidad Tecnológica.

#### 3. **Perfil Innovador.** Capacidad para captar las señales del mercado y adecuar la oferta. Las señales del mercado se emiten por la clientela y por la competencia y por ello es relevante conocer los sistemas de información establecidos formalmente por la empresa así como la actitud y preparación del equipo humano. Si la empresa destina funcionalmente recursos económicos y humanos al análisis del producto o servicio ofrecido puede considerarse que realiza un esfuerzo por promover la innovación en la empresa.

- Sistemas de información y comunicación.
- Recursos Humanos.
- Mejoras de producto o proceso.

#### 4. **Situación Medioambiental.** Determinar el impacto medioambiental de la actividad; vertidos, emisiones, ruidos, y comprobación de si la empresa/negocio a recibido sanciones o infracciones por tales motivos.

- Impacto medioambiental.
- Cumplimiento de la legislación vigente.

### 5.2. Ponderación de las empresas candidatas.

El cuestionario propuesto como método de análisis de las empresas candidatas como hemos visto en el punto anterior consta de cuatro grandes apartados cada uno de los cuales esta ponderado en función de la importancia o peso que se ha dado en cada uno de los apartados.

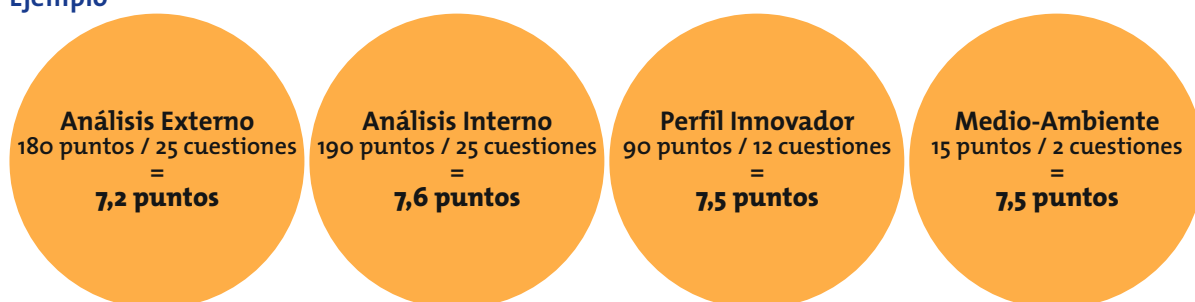


Cada apartado tiene un número de preguntas, la puntuación obtenida en cada apartado debe dividirse por el número de cuestiones planteadas obteniéndose así la media.

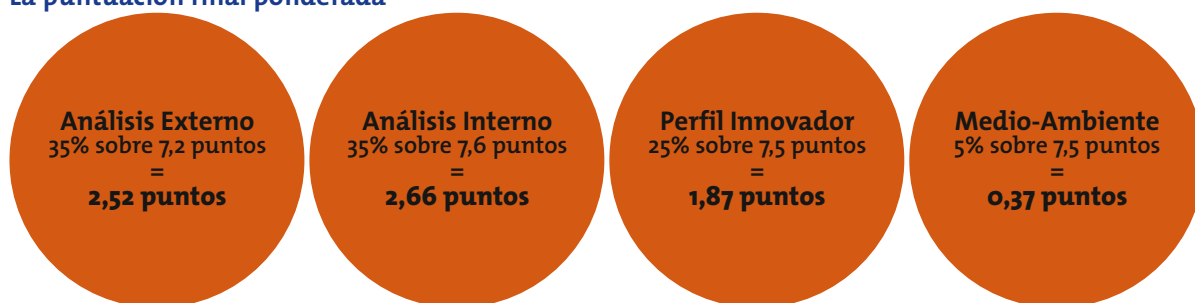
La puntuación máxima por cada cuestión así como la puntuación máxima de la media es de 10 Puntos.

Al final del proceso debe de seleccionarse la empresa candidata con mayor puntuación total ponderada, pero reflexionando también sobre todos y cada uno de los aspectos valorados en las empresas/negocios candidatos.

### Ejemplo



### La puntuación final ponderada



**TOTAL PUNTUACIÓN PONDERADA: 7,42 puntos**

# HERRAMIENTA DE VALORACIÓN DE LAS EMPRESAS CANDIDATAS

Este cuestionario te ayudará a valorar los diferentes negocios candidatos y por lo tanto a tomar una importante decisión: qué negocio adquirir en venta o traspaso. Con la cumplimentación de este cuestionario esperamos ayudarte a reflexionar y a que no olvides los diferentes aspectos que hay que tener en cuenta a la hora de valorar un negocio.

El cuestionario, dividido en 4 apartados, proporciona una serie de indicadores a tener en cuenta y para cada uno de ellos dos interpretaciones totalmente opuestas y extremas. Ahora te proponemos que, utilizando la ficha, puntúes el negocio para cada indicador, según se aproxime a un extremo u otro (1-10). Lo puedes ver en el ejemplo.

Repite esta operación con cada una de las empresas candidatas y selecciona el negocio que mayor puntuación final obtenga.

### Ejemplo: empresa con gran riesgo de pérdida de las inversiones

INDICADOR	INTERPRETACIÓN	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	INTERPRETACIÓN
Garantía de las Inversiones	Elevado riesgo de pérdida de las inversiones											Ningún riesgo de pérdida de las inversiones

EMPRESA CANDIDATA:

## 1. Análisis Externo (Factores externos al negocio que afectan a su evolución)

### 1.1. Entorno Socioeconómico

INDICADOR	INTERPRETACIÓN	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	INTERPRETACIÓN
Condiciones generales del entorno	Las buenas previsiones Macroeconómicas del entorno (Inflación, Crecimiento, Tipos Interés, Consumo) NO favorecen el desarrollo de nuevos negocios.											Las buenas previsiones Macroeconómicas del entorno (Inflación, Crecimiento, Tipos Interés, Consumo) favorecen el desarrollo de nuevos negocios.
Factores Políticos del Entorno	La Política de Gasto publico mediante ayudas / Subvenciones / Regulación / Desregulación NO favorece el desarrollo de nuevos negocios.											La Política de Gasto publico mediante ayudas / Subvenciones / Regulación / Desregulación favorece el desarrollo de nuevos negocios.
Factores Sociales	El entorno demográfico pirámide de edades es Desfavorable al desarrollo de nuevas iniciativas empresariales y de negocios.											El entorno demográfico pirámide de edades es favorable al desarrollo de nuevas iniciativas empresariales y de negocios.
Factores Tecnológicos	El impacto de las nuevas tectologías sobre el negocio es muy importante y puede hacer cambiar significativamente el mismo a corto/medio plazo.											El impacto de las nuevas tecnologías sobre el negocio es muy importante y puede hacer cambiar significativamente el mismo a corto/medio plazo.

### 1.2. Atractivo del sector (5 Fuerzas de Porter)

INDICADOR	INTERPRETACIÓN	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	INTERPRETACIÓN
Barreras de entrada de nuevos competidores	Economías de escala											Economías de escala muy elevadas para nuevos competidores que deseen introducirse en el sector.
	Diferenciación del producto											Producto plenamente diferenciado.
	Requerimientos de capital											Deben realizarse importantes inversiones.
	Acceso a la distribución											Difícil acceso a canales de distribución.
	Ventajas en costes según experiencia											Nivel de experiencia es clave en el sector.
	Políticas gubernamentales											Control gubernamental que limita la entrada de nuevos competidores.
INDICADOR	INTERPRETACIÓN	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	INTERPRETACIÓN
Rivalidad entre los competidores	Tamaño y dimensión de los competidores											Competidores con distinto tamaño y poder.
	Número de competidores											Pocas empresas.
	Costes fijos elevados											Los costes fijos no son elevados.
	Costes por cambio de proveedor para el cliente											Cambiar de proveedor es muy costoso para nuestro cliente.
	Barreras de salida											No existen, libre salida del sector.
Poder de Negociación proveedores	Número de proveedores											Gran cantidad, cada uno tiene poco poder frente a nosotros.
	Costes de cambio											Cambiar de proveedor no nos supone coste.
Poder de Negociación clientes	Nivel de información en clientes											Cliente no tiene información del mercado. Poco poder de negociación del cliente por tratarse de clientes pequeños.
Amenaza de productos sustitutivos	Tamaño de la oferta de productos.											El tamaño de la oferta de cada producto NO es muy amplio. No existen muchos productos similares en el mercado.
	Ciclo de Vida de los productos.											Los productos tienen un ciclo de vida largo y duradero.
	Previsión de sustitución total											Nuestro producto difícilmente será sustituido por otro en el futuro.

### 1.3. Situación de los clientes

INDICADOR	INTERPRETACIÓN	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	INTERPRETACIÓN
Evolución histórica del mercado	Volumen de ventas decrecientes.											Evolución del mercado inmejorable, tendencia observada de aumento progresivo de las ventas.
Evolución prevista del mercado.	Crecimiento esperado no es muy atractivo.											Mercado con gran potencial de crecimiento.
Estacionalidad de las ventas.	Las ventas sólo se realizan durante un periodo específico del año.											Las ventas son muy regulares a lo largo del año.
Características de los consumidores. Publico Objetivo	Bajo poder adquisitivo - Baja fidelidad- Elevada concentración.											Elevado poder adquisitivo - Gran fidelidad hacia el producto - Elevada atomización.
<b>ANÁLISIS EXTERNO</b>												
<b>a) Puntuación total</b>												<b>0</b>
<b>b) Cuestiones valoradas</b>												<b>25</b>
<b>Puntuación media: (a) / (b)</b>												<b>0,0</b>

## 2. ANÁLISIS INTERNO (Factores organizativos internos del negocio que afectan a su evolución)

### 2.1. Adecuación de la estrategia

INDICADOR	INTERPRETACIÓN	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	INTERPRETACIÓN
Factores clave de éxito	Los factores claves de éxito en el negocio no están identificados. Las ventajas competitivas No están identificadas.											Los factores se encuentran identificados. Las ventajas competitivas están identificadas.
Estrategia Competitiva	El negocio NO tiene claras las acciones ofensivas/defensivas para ser competitiva (Líder, Costes, Diferenciación, Especialización)											El negocio tiene claras las acciones ofensivas/defensivas para ser competitiva (Líder, Costes, Diferenciación, Especialización)
Conocimiento de Matriz PMC	No se tienen identificados los Grupos de producto ó productos para cada tipo Mercado/Cliente dentro de un sector.											Se tienen identificados los Grupos de producto ó productos para cada tipo Mercado/Cliente dentro de un sector.
Estilo de Dirección / Cultura de Organización	NO Existe un Plan Estratégico de Negocio Definido. El Personal de plantilla no esta informado del negocio. No están definidas las funciones en el negocio.											Existe un Plan Estratégico de Negocio Definido. El Personal de plantilla esta informado del negocio. Están definidas las funciones en el negocio.

### 2.2. Gestión comercial

INDICADOR	INTERPRETACIÓN	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	INTERPRETACIÓN
Sistema de información de marketing	No se realiza seguimiento sobre el comportamiento del mercado, ni sobre la competencia.											Se conocen en todo momento las necesidades cambiantes de los clientes y la evolución de la competencia.
Características del producto	Son claramente inferiores a los de la competencia.											Claramente superiores a los de la competencia.
Grado de diversificación	La empresa está diversificada.											La empresa se encuentra diversificada, de una forma adecuada y planificada.
Política de precios	No existe una política de precios sistematizada, en función del cliente, volumen de compra...											Existe una política de precios definida, que hace que sean competitivos.
Política de promoción y publicidad. Comunicación.	No existe imagen de marca, o es menos conocida y valorada que la de la competencia. No nos dirigimos al publico objetivo en el canal adecuado.											La imagen de marca es mucho más conocida y valorada que la de la competencia. Nos dirigimos al publico objetivo en el canal adecuado.
Política de Distribución	NO Existen distribuidores por provincia, Lineas de producto. La estrategia de distribución por canal no es la mas adecuada.											Existen distribuidores por provincia, Lineas de producto. La estrategia de distribución por canal es adecuada.
Satisfacción de los clientes	El nivel de reclamaciones es importante, la calidad es deficitaria.											Se satisface con creces las expectativas del cliente.

### 2.3. Gestión de compras y almacenes

INDICADOR	INTERPRETACIÓN	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	INTERPRETACIÓN
Almacenes	Los almacenes están lejos, lo cual supone una clara desventaja.											Los almacenes están próximos, lo cual supone una clara ventaja.
Recepción de materiales	No existe control sobre la calidad de los materiales recibidos.											Existen unos estándares de calidad, concertados con los proveedores.
Volúmenes de compra	No otorgan capacidad de negociación ante proveedores. NO se pertenece a un Grupo superior de compras.											Permite obtener una buena posición de negociación ante proveedores. Se pertenece a un grupo superior de Compras.

## 2.4. Gestión de producción

INDICADOR	INTERPRETACIÓN	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	INTERPRETACIÓN
Ubicación de la empresa	La localización tiene grandes desventajas competitivas.											La localización tiene grandes ventajas competitivas.
Equipamientos	Los equipamientos son muy antiguos y se encuentran obsoletos, la capacidad de la empresa está estancada.											Los equipamientos son modernos y permiten responder a la demanda de forma rápida y eficiente.
Capacidad de producción (Nivel de saturación)	Los equipos están infrautilizados. Las instalaciones están infrautilizadas.											La utilización de los equipos e instalaciones es elevada, pero sin obligar a un ritmo superior al adecuado.
Costes de producción (Ineficiencias)	La empresa tiene un elevado nivel de mermas.											La empresa tiene un reducido nivel de mermas.
RRHH / Equipos	Los equipos de RRHH actuales NO son los adecuados para satisfacer la demanda del mercado.											Los equipos de RRHH actuales son los adecuados para satisfacer la demanda del mercado.
Nivel de servicio (Plazos de fabricación)	La empresa tiene unos plazos de entrega sensiblemente superiores a los de su competencia.											La empresa tiene unos plazos de entrega sensiblemente inferiores a los de su competencia.

## 2.5. Gestión de la calidad

INDICADOR	INTERPRETACIÓN	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	INTERPRETACIÓN
Política de calidad	No existe una política de calidad establecida.											La política de calidad de la empresa es clara.
Certificación calidad	La empresa No posee certificado de calidad.											La empresa dispone de una certificación de calidad.
Procedimientos de Trabajo definidos	La empresa NO posee procedimientos de trabajo definidos, por escrito o no.											La empresa posee procedimientos de trabajo definidos, por escrito o no.

## 2.6. Capacidad tecnológica

INDICADOR	INTERPRETACIÓN	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	INTERPRETACIÓN
Política de inversión	La empresa NO tiene una política de inversión adecuada. (Renovación, Modernización, Expansión, I+D).											La empresa tiene una política de inversión adecuada y tiene previstos planes concretos.
Sistemas de información	La dotación de equipos informáticos/Terminal de Ventas es insuficiente y obsoleta.											La dotación de equipos informáticos/Terminal de Ventas es suficiente y adecuado.

ANÁLISIS INTERNO		
a) Puntuación total		0
b) Cuestiones valoradas		25
Puntuación media: (a) / (b)		0,0

## 3. PERFIL INNOVADOR (Capacidad para captar las señales del mercado y adecuar la oferta)

### 3.1. Sistemas de información y comunicación

INDICADOR	INTERPRETACIÓN	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	INTERPRETACIÓN
Conocimiento del cliente	No se realiza ningún estudio sobre el mercado ni sobre los clientes.											Se realizan periódicamente estudios de mercado y encuestas a clientes.
Seguimiento de la competencia	Desconocimiento total de la situación de la competencia.											Se conoce su implantación en el mercado.
Nuevas tecnologías de información y comunicación	No se hace uso de Internet ni de sus posibilidades.											Se ha implantado el comercio electrónico, y se utiliza Internet como herramienta de información y difusión de la empresa.
Medios de difusión	No se dispone de una estrategia de comunicación (marketing).											Se dispone de una estrategia de comunicación (Marketing).
Redes	No existe ningún tipo de cooperación con otras empresas.											Se participa en redes de cooperación con otras empresas.

### 3.2. Recursos humanos

INDICADOR	INTERPRETACIÓN	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	INTERPRETACIÓN
Formación	No existe una política de formación clara.											La empresa tiene implantado un plan de formación anual.
Equipo	No existe un sistema de información que interconecte al equipo.											Existe un sistema de información, y se incentivan las sugerencias.
Gestión	No se evalúa el desempeño y la organización es jerárquica.											Se evalúa el desempeño, y la organización es más matricial que jerárquica.
Esfuerzo innovador	No se destina ningún recurso a buscar innovaciones.											Se destinan recursos humanos y económicos a buscar innovaciones.

### 3.3. Mejoras de producto o proceso

INDICADOR	INTERPRETACIÓN	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	INTERPRETACIÓN
Necesidades clientes	No se tienen fuentes de información datos sobre necesidades, gustos y expectativas de los clientes.											Se tienen fuentes de información datos sobre necesidades, gustos y expectativas de los clientes.
Producto	No se varía el diseño del producto.											Se realizan mejoras en su diseño periódicamente.
Proceso	No se personaliza el producto.											Se personaliza para adaptarlo "a la medida" del cliente.

PERFIL INNOVADOR	
a) Puntuación total	0
b) Cuestiones valoradas	12
Puntuación media: (a) / (b)	0,0

## 4. SITUACIÓN MEDIOAMBIENTAL

### 4.1. Impacto medioambiental

INDICADOR	INTERPRETACIÓN	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	INTERPRETACIÓN
Vertidos, emisiones residuos, ruido y contaminación del suelo.	Existe un impacto fuerte, no se realiza ninguna acción de reducción ni de control.											Existe un impacto débil, se controlan y tratan de reducirse.

### 4.2. Cumplimiento de la legislación vigente

INDICADOR	INTERPRETACIÓN	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	INTERPRETACIÓN
Sanciones	La empresa he recibido sanciones por infracciones medioambientales.											La empresa no ha recibido sanciones por infracciones medioambientales.

SITUACIÓN MEDIOAMBIENTAL	
a) Puntuación total	0
b) Cuestiones valoradas	2
Puntuación media: (a) / (b)	0,0

A continuación la herramienta pondera la puntuación media de cada apartado según los porcentajes fijados en el cuadro adjunto.

VARIABLES EVALUADAS	PUNTUACIÓN MEDIA	% PONDERADA	PUNTUACIÓN FINAL
1. Análisis Externo	0,0	35%	0,00
2. Análisis Interno	0,0	35%	0,00
3. Perfil Innovador	0,0	25%	0,00
4. Situación Medioambiental	0,0	5%	0,00
PUNTUACIÓN FINAL PONDERADA TOTAL			0,00

## 6. VALORACIÓN DE EMPRESAS

### 6.1. Introducción. Métodos de valoración.

La adquisición de un negocio resulta siempre un proceso que entraña riesgos. Debemos de conocer las circunstancias en las que el actual propietario desea venderlo, además de obtener información relevante sobre la misma y poder contrastarla.

En el apartado económico aprenderemos como **analizar el precio de compra que nos exige el vendedor por hacernos con su negocio**, llegando a traducir dicho precio en expectativas de negocio y así llegar a una propuesta de precio por nuestra parte.

Partiremos del precio que nos exige el vendedor que aplicando un método de valoración llegaremos a desagregarlo en información con la que trabajar de una forma más sencilla.

El precio de una empresa o negocio corresponde al acuerdo sobre el pago en una compra-venta. Es un dato conocido asociado a una transacción. Conocemos cuál es la empresa objeto de negociación, quien compra, quien vende, a qué precio se realiza la compraventa y normalmente la forma de pago. **El valor tiene una naturaleza distinta, no es observable y no es un dato preciso, pero si es susceptible de ser medido.** Para estimar el valor de una empresa o negocio nos servimos de modelos de valoración, que no dejan de ser una herramienta en la medición del verdadero valor. Dado que es una versión simplificada de la realidad, se trata de una medida imprecisa. El valor es impreciso como medida pero es muy útil para la toma de decisiones de inversión.

La valoración de una empresa es un ejercicio de sentido común que entraña riesgos y que requiere de ciertos conocimientos técnicos.

Entre los diversos métodos de valoración de empresas que actualmente son aceptados podríamos clasificarlos en cuatro grupos:

PRINCIPALES MÉTODOS DE VALORACIÓN			
Balance	Cuenta Resultados	Mixtos	Descuentos de Flujos
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Valor Contable.</li> <li>• Valor Contable ajustado.</li> <li>• Valor de liquidación.</li> <li>• Valor sustancial.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Múltiplos de:               <ul style="list-style-type: none"> <li>· Beneficio (PER)</li> <li>· Venta</li> <li>· EBDITA</li> </ul> </li> <li>• Otros Múltiplos.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Basados en el fondo de comercio.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Flujos de caja.</li> <li>• Cash-flow acciones.</li> <li>• Dividendos.</li> </ul>

Los métodos cada vez más utilizados y conceptualmente más correctos son los basados en el descuento de flujos de fondos (cash-flows) **que consideran a la empresa/negocio como un ente generador de fondos y por ello valorable como un activo financiero.**

A continuación vemos brevemente en que consisten los distintos métodos de valoración y veremos y **razonaremos la idoneidad de aplicar el Método de Descuentos de Flujos de Caja** para los propósitos de esta guía.

- **Métodos basados en Balance.** Proporcionan el valor desde una perspectiva estática y por tanto no tiene en cuenta la posible evolución futura de la empresa, el valor temporal del dinero, ni otros factores que también le afectan como pueden ser, la situación del sector, problemas de recursos humanos, organizativos, contratos en vigor, economías de escala, integración vertical, integración horizontal..., que no se ven reflejados en los estados contables.
- **Métodos basados en la Cuenta de Resultados.** Tratan de determinar el valor de la empresa a través de la magnitud de los beneficios, ventas, u otro parámetro sacado de la cuenta de resultados. Es evidente que para valorar una empresa utilizando los múltiplos, es preciso utilizar múltiplos de empresas comparables (tamaño, factura-

ción, situación ...), y sus datos son de muy difícil obtención. (Por ejemplo una farmacia se valora con frecuencia multiplicando sus ventas anuales por 2 según la coyuntura del mercado).

- > **Métodos Mixtos (basados en fondo de comercio)**, estos métodos realizan una valoración estática de la empresa y por otro lado añaden cierta dinamicidad añadiendo una estimación del fondo de comercio no reflejado en el balance. Es el método de valoración más desaconsejado ya que no hay unanimidad en el método de cálculo a emplear.
- > **Métodos basados en el descuento de flujos de fondos de Caja (Cash-flows)**. Se trata de un método dinámico. Trata de determinar el valor de la empresa a través de la estimación de flujos de dinero que generará el negocio en el futuro, para luego descontarlos a una tasa de descuento apropiada según el riesgo de dichos flujos. Es decir se trata básicamente del enfoque utilizado para realizar un presupuesto de tesorería. **La proyección de los flujos, el periodo y la actualización**, son los interrogantes de la valoración **que en las páginas siguientes trataremos de explicar**. Se trata de valorar una empresa o negocio como si esta fuera un activo financiero en el cual invertimos nuestro dinero.

## ¿Dos reflexiones que nos indican porqué emplear prioritariamente este método de descuentos de flujos de caja?

1. La pregunta que nos debemos hacer es **a que renunciaremos por vender la empresa (o a qué tendremos derecho si la compramos)** Y la respuesta, en principio es sencilla: **a los flujos de caja – la liquidez que produce la empresa**. Otras personas podrían decir que a lo que se renuncia es a los beneficios, pero el concepto de beneficio esta condicionado por las políticas contables (el beneficio se produce cuando se vende y no cuando se cobra, y esto último es financieramente más significativo). En definitiva una empresa o negocio vale por lo que esta promete dar a sus propietarios.
2. Imaginemos **dos empresas** o negocios **con idénticos balances** (activos y pasivos) **y cuentas de resultados, pero con distintas perspectivas**: una con un gran potencial de ventas, beneficios y margen y la otra en una situación estabilizada y con fuerte competencia. Todos estaríamos de acuerdo en dar mayor valor a la primera empresa que a la segunda, a pesar de que sus balances y cuentas de resultados históricos sean iguales, debido a su posicionamiento y por tanto **valoramos perspectivas económicas de futuro**.

En el Método de Descuento de Flujos de Caja, los flujos de caja se producen en diferentes momentos de tiempo, años, y no se pueden sumar alegremente. En efecto un euro recibido hoy no vale lo mismo que un euro que fuéramos a recibir dentro de un año, pues al euro de hoy puedo obtenerle una rentabilidad a lo largo de ese año en algún activo sin riesgo al tipo interés "i". **Si esa rentabilidad se la exige a una empresa, sometida sin duda a un determinado grado de riesgo, sin duda la rentabilidad a exigir será mayor ( $k = i + \text{prima de riesgo}$ )**. En definitiva el modelo de los flujos de caja parte de la base de que la tasa de rendimiento requerida para un inversor es igual a la tasa de rendimiento sin riesgo más una prima de riesgo.

**¿Cuál debe ser la prima de riesgo?** Según lo estudios abordados en diferentes líneas de investigación, **las diferencias de rentabilidad obtenida en periodos largos de tiempo (17 a 30 años) entre activos sin riesgo (bonos) y empresas (generalmente cotizadas en bolsa) oscila entre un 6,31% y un 3% en función del espacio temporal** que consideremos. En términos generales y **huyendo de los valores extremos** se considera **aceptable utilizar primas del entorno al 4%**.

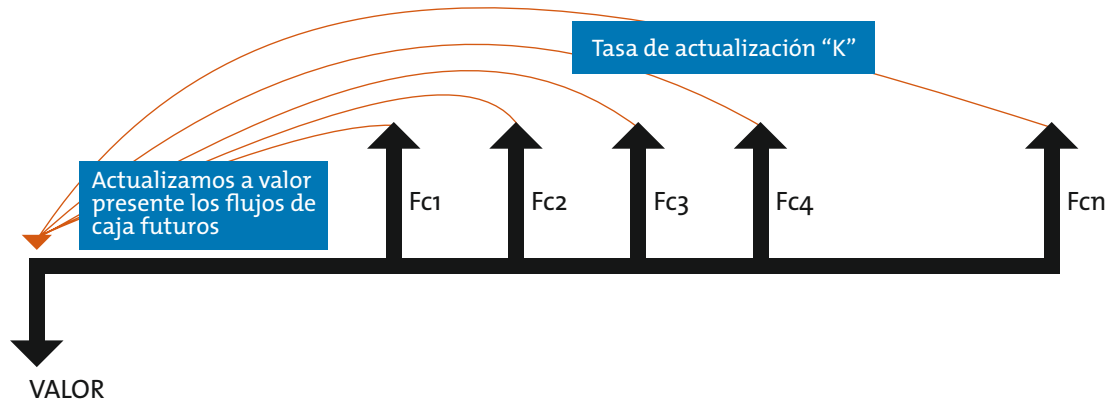
En cuanto a la determinación del rendimiento del **activo sin riesgo** se recomienda utilizar para las valoraciones objeto de esta guía como rendimiento del activo sin riesgo el de las **Obligaciones del Estado a 5 años** fundamentalmente por una razón, la duración de la emisión en concreto es semejante a la de los flujos de caja de las empresas a valorar. Actualmente la rentabilidad de estos bonos ronda el 4,389%.

El proceso de transmisión de un negocio es complejo y precisa de cierta reflexión previa. Nuestros deseos no tienen por qué verse cumplidos, ya que en todo momento será una negociación, un proceso donde como mínimo habrá dos partes, con percepciones diferentes sobre el valor del negocio. Pensar cuánto vale el negocio para la otra parte formará parte del proceso de reflexión, **pero antes deberemos saber cuánto vale para nosotros**.

**Intentaremos llegar a un valor que tras la negociación derivará en un precio de compra**, que satisfará o no las expectativas creadas, pero que en último término condensa la diversidad de factores que partiendo del "valor", determinan el precio (urgencia por comprar o vender, condiciones del mercado,...).

Lo que se quiere obtener con este manual es llegar a un precio de compra inicial que satisfaga las pretensiones de rentabilidad y amortización de la inversión esperada. **Se pretende cuantificar lo cuantificable y hacer reflexionar sobre lo no cuantificable, pero no por eso menos importante.**

Esquema del proceso de actualización de flujos de caja.



## 6.2. Proceso de obtención del precio de compra inicial.

Para llegar a un precio de compra inicial, es necesario que nos fijemos en algunos aspectos:

- a). Comprensión de los términos** utilizados en la valoración: para valorar se necesita cierta precisión en los conceptos y por ello **se recoge en esta Guía una definición de los términos empleados** de modo que quien compra y quien vende hablen el mismo lenguaje.
- b). Determinación de las condiciones de compra:** es necesario **definir una tasa de rentabilidad anual exigida al negocio** que compramos, y también definir **el periodo en que deseamos amortizar la inversión**.
- c). Cálculo del Cash-flow exigido:** **teniendo en cuenta el precio** inicial de venta que nos ofrecen **y las condiciones de compra que deseamos definidas en el punto anterior** (tasa de rentabilidad, periodo de amortización) **nos resultará un cash-flow anual que satisface esas condiciones**.
- d). Precio Inicial de compra:** Si el cash-flow exigido para ese precio de venta es más alto que el que se puede realmente obtener, según las estimaciones del vendedor o los cálculos estimados del comprador, se debe ofrecer un precio de compra inicial menor. Este resultará al considerar el cash-flow real estimado y las condiciones de compra establecidas (rentabilidad y periodo de amortización).

## 6.3. Conceptos previos y necesarios para obtener un valor del negocio.

Vamos a ver el significado de ciertos conceptos que utilizaremos tanto en la valoración como en la negociación:

### Volumen de facturación.

Es la suma total de ingresos que tiene el negocio por su actividad.

**Ejemplo:** En un bar, los ingresos obtenidos a partir de las bebidas, cafés, refrescos, etc... Serán considerados como facturación, en cambio no se considera facturación, la venta de la antigua Cafetera, ya que es una operación ajena a la actividad.

### Stock o Almacén.

El producto que tengo en mi almacén o negocio y que es de mi propiedad.

Podemos estar hablando de producto terminado (listo para ser vendido), producto semielaborado (artículos que aún necesitan ser manipulados antes de que los venda como parte de mi actividad de negocio) o materia prima (lo necesario para la elaboración de los productos que abarca mi actividad).



Todos estos artículos que poseo obviamente tienen un valor. Si tuviera que valorarlos, lo haría al precio que hemos pagado por ellos o bien al coste que ha supuesto para mí elaborarlos. La persona interesada en adquirir el negocio, puede no estar interesada/a en la adquisición de nuestro stock, o sólo estar interesada en adquirirlo en parte, debemos tenerlo en cuenta.

Si el comprador/a está dispuesto a adquirir nuestro stock, deberemos valorarlo y anotarlo en el apartado final del cuestionario, ya que se sumará al valor final.

## Bienes o Inmovilizado.

Considero bien de mi negocio a todo aquello que utilizo para llevar a cabo mi actividad.

**Ejemplo:** Si el negocio que poseo es un bar, seguramente tendría algunos o todos los activos que vemos a continuación: cafetera, lavavajillas industrial, arcones frigoríficos, aparato/s de aire acondicionado, caja registradora, equipo música, mobiliario, local en propiedad (como veremos más adelante, el local comercial tendrá un tratamiento especial en nuestro manual).

## Precio de compra del bien.

El precio que se pagó por la compra del bien. Debo incluir todo coste que supuso su puesta en marcha.

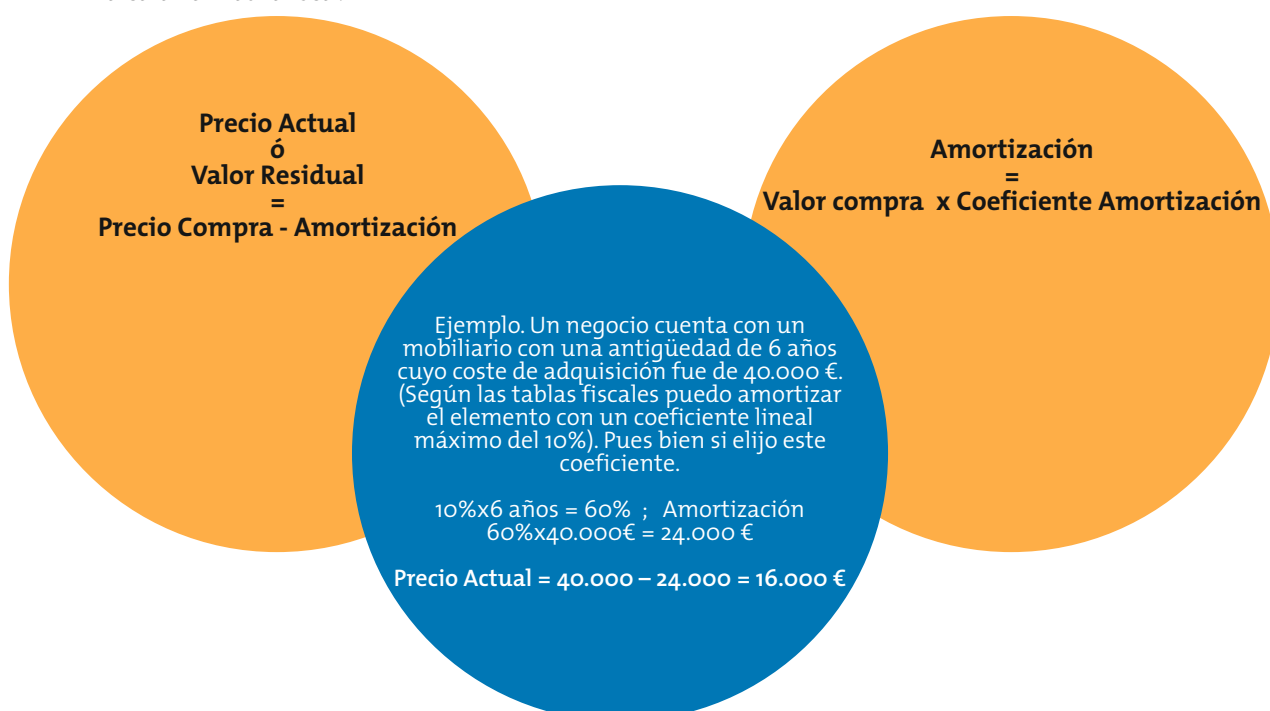
**Ejemplo:** Si en mi bar compré una cafetera por un valor de 3000€, le tuve que hacer una instalación de agua hasta donde se iba a situar la cafetera con un coste de 300€, este coste se incluiría en el precio de compra o adquisición del bien.

## Valor de mis bienes o inmovilizado.

A efectos de la valoración de mi negocio, el valor de los bienes o inmovilizado será su valor de liquidación, es decir, lo que podría obtener en este momento por su venta.

Una forma fácil de obtener ese valor sería consultarlo con el proveedor de ese inmovilizado o si se trata de un local, pedir una tasación a una agencia inmobiliaria. En la valoración no tendré en cuenta el local comercial donde se lleva a cabo la actividad, es decir no lo valoraré, sólo me interesa el propio negocio.

También puedo calcular el valor que tienen ahora los bienes de mi negocio partiendo de la depreciación que han sufrido desde el día en el que los compré. Para dicho cálculo cabe utilizar las tablas de amortización detalladas que nos marca la normativa fiscal.



## Evolución de mi negocio.

En esta valoración, y conscientes de la dificultad de cuantificar la evolución de un negocio en el futuro, se ha desarrollado el modelo de valoración con dos supuestos posibles:

**a). Un crecimiento nulo del Cash-Flow o Flujo de Caja**, es decir que los ingresos y gastos crecen a un ritmo que hace que el Flujo de Caja futuro estimado sea constante en el tiempo.

**b). Simulación de diferentes escenarios de crecimientos de Flujos de Caja Futuros** en función de mis expectativas de futuro.

No debemos de olvidar que ninguna evolución o crecimiento futuro es demostrable, y lo no demostrable, nunca puede llegar a valorarse, pero pueden ser argumentos de mucha importancia en la negociación, siempre que se acompañen de una correcta argumentación.

## Fondo de comercio.

Es lo que intentaremos valorar. Incluye factores intangibles -no materiales-, que son difíciles de cuantificar como: la fidelidad de mis clientes, las ventajas de localización de mi negocio, la forma de vender los productos, la percepción que tienen los clientes de mi negocio, el estilo personal de atender a los clientes, etc...

Son cualidades sin equivalencia monetaria inmediata, pero reflejo claro de la capacidad que tiene el negocio de generar dinero (y esa capacidad es la base de nuestro método de valoración).

## Valor mínimo del negocio.

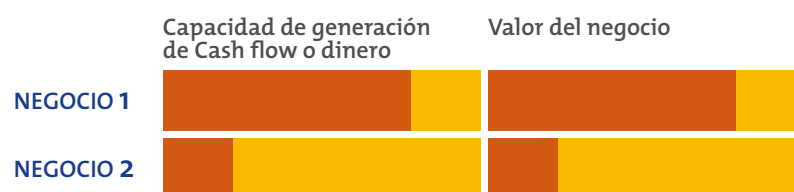
Es el que se obtendría por la liquidación o venta de todos los activos del negocio, suponiendo que el Fondo de Comercio es nulo o incluso negativo, es decir el negocio en sí no tiene ningún valor (bien porque no es rentable, no aporta ningún beneficio, no genera excedente de tesorería, etc...).

## La capacidad de generar dinero y el Cash Flow.

Analizaré la capacidad actual, pero teniendo claro que el futuro comprador deberá ejercer la profesión y llevar el negocio como mínimo tan bien como yo si quiere obtener los mismos resultados.

La capacidad del negocio de generar dinero afectará directamente al retorno de la inversión para el comprador, es decir, cuanto mayor sea dicha capacidad, antes recuperará lo invertido. El beneficio obtenido y los fondos destinados a la amortización son los dos componentes del Cash Flow. Es decir, el dinero generado se reparte en esos conceptos contables.

### Relación entre generación de dinero y valor del negocio



**A ese dinero que genera el negocio, se le denomina Flujo de Caja o Cash Flow**, y será la base de nuestra valoración por reflejarse más fácilmente en un pequeño negocio.

## Valor actual.

Una vez estimado el cash flow que un negocio puede llegar a generar en los próximos años, no tendremos más que transformarlo a euros de hoy utilizando para ello un coeficiente de actualización.

En efecto un euro recibido hoy no vale lo mismo que un euro que fuéramos a recibir dentro de un año, pues al euro de hoy de hoy puedo obtenerle una rentabilidad a lo largo de ese año en algún activo sin riesgo al tipo interés “i”. Si esa rentabilidad se la exijo a una empresa, sometida sin duda a un determinado grado de riesgo, la rentabilidad a exigir será mayor ( $k = i + \text{prima de riesgo}$ ).

De la misma forma que el incremento de los precios hace que mi dinero se deprecie, y para mantener el valor, el poder adquisitivo de hoy, es necesario multiplicarlo por una tasa (habitualmente se utiliza el IPC esperado), en el caso de valores futuros estimados se debe proceder al revés. Ya he estimado el valor futuro en cada año y deseo saber qué supone en valores de hoy. Para ello, multiplicaré dichos valores por el inverso de su depreciación.

## Coeficiente de Actualización.

Es el coeficiente que hemos comentado y lo utilizaremos para convertir los cobros futuros en dinero constante de valor al día de hoy. Es como si invirtiéramos una cantidad de dinero de la que espera obtener una determinada rentabilidad.

Esa rentabilidad exigida la llamaré **Rentabilidad Esperada “K”** y será siempre superior al tipo de interés que ofrezca cualquiera inversión sin riesgo **“i” por tanto ( $k = i + \text{prima de riesgo}$ )**. Es decir, la única razón por la que se invierte en un negocio, y no se prefiere tener el dinero en el banco o en otra inversión sin riesgo, es que obtiene una rentabilidad mayor por el riesgo que se corre.

*Actualmente la rentabilidad de los bonos del tesoro a cinco años (activo sin riesgo de referencia) es del 4,389%. ya un negocio que quiera acometer un posible inversor deberá exigirle una rentabilidad mayor ya que de lo contrario no asumirá el riesgo que lleva consigo el negocio.*

**Coeficiente de Actualización K =>**  
Mirar tabla eligiendo Rentabilidad Esperada (activo sin riesgo “i” + prima de riesgo) y periodo de valoración

## Periodo Base de Valoración.

Como norma general, al establecer el número de años deberá diferenciar si se es propietario o no del local. Si no se piensa realizar una venta, sino un traspaso, el periodo base de valoración será el de los años por los que se efectúa el traspaso. Si éste supera los 5 años, el periodo considerado será como máximo 5 años. A partir de ese periodo se considera que las condiciones del entorno del negocio pueden haber variado y sería necesario realizar una nueva valoración. En el caso de una venta siempre considerará un periodo de 5 años, pues incrementar el periodo y considerarlo como una renta permanente aumentaría ficticiamente el valor de los negocios a los que se dirige esta guía.

## Cash Flow anual exigido por el comprador.

Es el resultante de mis cálculos y sería la traducción del precio del negocio a términos anuales durante el periodo definido y a la tasa de rentabilidad esperada. De esta forma podría comparar el importe de cada uno de dichos términos con la capacidad de generación de dinero que el propietario actual del negocio me habrá cuantificado.

$$\text{Cash-Flow Anual exigido} = \text{Precio Negocio del Vendedor} / \text{Coeficiente de actualización}$$

## 6.4. Del precio al valor para quien compra

### *“Es de necios confundir valor y precio” (Antonio Machado)*

Dentro de la negociación el vendedor nos dará un precio del negocio, que pretenderá que sea el precio final. Nosotros deberemos analizar dicho precio, desagregarlo en términos anuales y analizar su factibilidad teniendo en cuenta el número de años de la inversión y la rentabilidad esperada.

La rentabilidad depende de lo exigente que se sea con el negocio y de los años de horizonte temporal de la inversión. Como norma para esta guía el periodo base de valoración será siempre de 5 años en el caso de una compra de negocio, o en el de un traspaso superior a 5 años. Una vez determinado el periodo base y la rentabilidad esperada, de la tabla siguiente se obtiene el coeficiente de actualización que debe ser aplicado al precio del negocio para cuantificar la generación anual de dinero que necesitaré como mínimo para recuperar el dinero invertido.

### Cálculo del coeficiente de actualización

**Coeficientes de actualización para flujos de caja iguales y constantes en el tiempo**

Rentabilidad Esperada K	Periodo Base de Valoración años					VENTA DEL NEGOCIO					
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
3%	0,9709	1,9135	2,8286	3,7171	4,5797	5,4172	6,2303	7,0197	7,7861	8,5302	
4%	0,9615	1,8861	2,7751	3,6299	4,4518	5,2421	6,0021	6,7327	7,4353	8,1109	
5%	0,9524	1,8594	2,7232	3,5460	4,3295	5,0757	5,7864	6,4632	7,1078	7,7217	
6%	0,9434	1,8334	2,6730	3,4651	4,2124	4,9173	5,5824	6,2098	6,8017	7,3601	
7%	0,9346	1,8080	2,6243	3,3872	4,1002	4,7665	5,3893	5,9713	6,5152	7,0236	
8%	0,9259	1,7833	2,5771	3,3121	3,9927	4,6229	5,2064	5,7466	6,2469	6,7101	
9%	0,9174	1,7591	2,5313	3,2397	3,8897	4,4859	5,0330	5,5348	5,9952	6,4177	
10%	0,9091	1,7355	2,4869	3,1699	3,7908	4,3553	4,8684	5,3349	5,7590	6,1446	
11%	0,9009	1,7125	2,4437	3,1024	3,6959	4,2305	4,7122	5,1461	5,5370	5,8892	
12%	0,8929	1,6901	2,4018	3,0373	3,6048	4,1114	4,5638	4,9676	5,3282	5,6502	
13%	0,8850	1,6681	2,3612	2,9745	3,5172	3,9975	4,4226	4,7988	5,1317	5,4262	
14%	0,8772	1,6467	2,3216	2,9137	3,4331	3,8887	4,2883	4,6389	4,9464	5,2161	
15%	0,8696	1,6257	2,2832	2,8550	3,3522	3,7845	4,1604	4,4873	4,7716	5,0188	
16%	0,8621	1,6052	2,2459	2,7982	3,2743	3,6847	4,0386	4,3436	4,6065	4,8332	
17%	0,8547	1,5852	2,2096	2,7432	3,1933	3,5892	3,9224	4,2072	4,4506	4,6586	
18%	0,8475	1,5656	2,1743	2,6901	3,1272	3,4976	3,8115	4,0776	4,3030	4,4941	
19%	0,8403	1,5465	2,1399	2,6386	3,0576	3,4098	3,7057	3,9544	4,1633	4,3389	
20%	0,8333	1,5278	2,1065	2,5887	2,9906	3,3255	3,6046	3,8372	4,0310	4,1925	

TRASPASO DEL NEGOCIO

Para que la selección de la rentabilidad exigida se lleve a cabo sin dificultad, se han relacionado dichas rentabilidades con colores, representando el rojo la rentabilidad que tendríamos que exigirle a un negocio con mucho riesgo y gradualmente hacia el verde un negocio sin riesgo alguno o con un riesgo muy bajo.

Una vez determinado el periodo base y la rentabilidad esperada, de la tabla se obtiene el coeficiente de actualización que debe de ser aplicado al precio del negocio para cuantificar la generación anual de dinero que necesitaré como mínimo para recuperar el dinero invertido.

### Ejemplo

Nos ofrecen un traspaso de un negocio por el que nos piden un precio de 246.000 €. El traspaso es por un periodo de 4 años y nosotros compradores nos marcamos una rentabilidad esperada del 8% anual. Consultando en la tabla anterior el coeficiente de actualización es del 3,3121.

$$246.000 \text{ €} / 3,3121 = 77.604 \text{ € (Cash-Flow Exigido).}$$

El importe anterior de 77.604 € es el Cash-Flow Exigido anual que tendrá que generar mi negocio para conseguir que recupere lo invertido en la compra, y será el criterio que utilizaremos para compararlo con la información que nos dará el vendedor.

De esta forma si el Cash-flow Exigido (77.604 €) es mayor que el flujo de caja o Cash-Flow que el vendedor ha estimado que podemos obtener de su negocio (ejm 66.000 €); es claro que el precio de compra que deberíamos ofrecer debería de ser menor.

En general una misma empresa puede tener distinto valor para distintos compradores y para el vendedor. El valor no debe confundirse con el precio, que es la cantidad a la que vendedor y comprador acuerdan realizar una operación de compra-venta de empresa. Esta diferencia entre el valor de una empresa/negocio para distintos compradores se puede explicar mediante múltiples razones:

- Por ejemplo distintas percepciones del futuro del sector, de la empresa/negocio.
- Economías de escala o Integración Horizontal a conseguir por el comprador (dilución de gastos fijos).
- Integración Vertical (empresas o negocios de diferentes sectores) hacia delante o hacia atrás.
- Negocios complementarios de otros....
- Empleo e inversión de Tesorería sobrante.

La valoración puede perseguir distintos objetivos (decisiones estratégicas sobre continuidad empresa, línea actividad...), pero en nuestro caso el objetivo es claro casar operaciones de Compra-Venta.

- Para el comprador la valoración le indica el precio máximo a pagar.
- Para el vendedor, la valoración le indica el precio mínimo por el que debe vender. También le proporciona una estimación de hasta cuanto pueden estar dispuestos a ofrecer distintos compradores.

## 6.5. El proceso de negociación en la compra. Factores a tener en cuenta.

El proceso de comprar una empresa es mucho más difícil que la venta, pues se debe desarrollar una estrategia diferente para cada empresa objetivo. El proceso de compra es un proceso con bastante riesgo de fracaso pues hay menos candidatos lo que hará las negociaciones más difíciles. Pero, además en ocasiones el comprador tiene que afrontar el hecho de que las empresas candidatas no están preparadas para la venta.

En cualquier caso para realizar un proceso de compra con mayores garantías de éxito se recomienda seguir los siguientes pasos:

- 1. Elaboración de un Memorándum.** El Memorándum busca **describir la empresa compradora y su estructura organizativa**, además de la situación económica financiera, sus clientes, la competencia y el mercado.
- 2. Investigación del mercado.** Bien a través de Asociaciones Sectoriales, Federaciones Empresariales, Cámaras de Comercio, Asociaciones locales...; o por medio de analistas profesionales que permitan realizar la criba se filtrarán las empresas que cumplan las características que quiere el cliente comprador.

3. **Contacto con candidatos.** Se establece contacto con las empresas resultantes de la investigación del mercado. Generalmente se hace mediante carta mandándolas partes del memorándum.
  - **Compromiso de Confidencialidad.** El vendedor intenta exigírselo al comprador, pues le va a facilitar información confidencial que no quiere que caiga en manos de la competencia.
  - **Compromiso de Exclusividad.** El comprador intenta exigírselo al vendedor, con ello se pretende que el vendedor no pueda realizar negociaciones con terceros.
4. **Valoración de la empresa.** Este es el proceso más difícil e importante, pues del resultado de la valoración, se establecerá el precio a pagar. El tamaño del precio esta vinculado con la probabilidad de éxito o fracaso de la adquisición.
5. **Due Diligence.** Estudio minucioso de la empresa objetivo, con objeto de evitar riesgos y establecer el precio justo para el intercambio. El Due Diligence consume mucho tiempo, pues involucra el análisis de una gran cantidad de información. Es realizado por profesionales expertos en cada uno de los temas.
6. **Establecimiento de Negociaciones.** Se constituyen las mesas de negociación en las cuales el equipo encargado tratará los temas no resueltos con las empresas candidatas. En la negociación se utilizaran los datos del Due Diligence.
7. **Cierre de la Operación.** El acuerdo de compra es realizado por el abogado del comprador y reúne los términos y las condiciones de la transacción así como las garantías y penalizaciones del acuerdo.



También conviene analizar ciertos factores de los que dependerá que se recupere antes o después el dinero invertido en la compra:

- **La ubicación de mi negocio.** La ciudad en la que se encuentra el negocio y la situación dentro de la misma es muy importante, porque afectará de forma determinante en la capacidad de venta, por lo tanto en la facturación o generación de dinero, y en último término en el beneficio. Este efecto varía mucho dependiendo de la actividad, producto,...
- **El mercado.** La actividad del negocio se dirige al mercado en su significado más amplio, por lo que es muy importante analizarlo correctamente y conocer las características del mismo. Dentro de un análisis, tendría que bajar información sobre la competencia, la relación con los proveedores y sus características, los clientes y su fidelidad hacia el negocio, hábitos de consumo, etc...
- **El producto.** El producto que se vende es otra cuestión clave a la hora de analizar un negocio. No es lo mismo un producto que aporte un gran margen y con una demanda muy alta, o un producto que se vende en cualquier sitio, con lo cual seguramente habrá una lucha de precios y la oferta será grande. También podemos analizar la facilidad que habría en el negocio para la venta o prestación de nuevos productos y/o servicios.
- **El personal.** ¿Tiene personal actualmente el negocio?, ¿Qué coste tiene y qué condiciones habría en el caso de una transmisión?. ¿Se podría prescindir de ese personal?, de ser así, ¿a qué coste, y quien lo soportaría? Estas cuestiones deben de ser expuestas en la negociación.
- **El estado del local y los bienes.** El estado en el que se encuentran el local o los bienes susceptibles de transmisión es un detalle que no se me puede pasar por alto, ya que el comprador va a adquirir no sólo un negocio, sino también un puesto de trabajo. Este factor deberá afectar en el precio final.

## 6.6. Formalidades y Documentación

### Documentación.

Como compradores una vez tomada la decisión de adquirir un negocio en marcha y con objeto de poder verificar la bondad de los datos económicos que nos ha facilitado el vendedor deberemos de tener acceso a determinados datos:

- Cuentas anuales (Memoria, Balances y Cuentas de Resultados de los últimos ejercicios cerrados).
- Declaraciones trimestrales de IVA y Resumen anual.
- En caso de Negocios acogidos al régimen de estimación Objetiva de IRPF (Módulos) y Simplificado de IVA; declaraciones trimestrales de IVA y especialmente declaración del 4º Trimestre del año.
- Declaración del Impuesto de Sociedades.
- Copia del título de propiedad o del contrato de arrendamiento.
- En caso de Sociedades Mercantiles, solicitar información registral existente en el Registro Mercantil; Socios, administradores, actos mercantiles inscritos...
- Permisos y licencias administrativas, notificaciones a las administraciones competentes.
- Contratos laborales y comunicaciones pertinentes a la Seguridad Social.

### Carnet Profesional.

Algunas actividades requieren una previa aprobación administrativa: gremios, servicios. Dicha calificación es personal y no se transmite con el negocio. El adquirente deberá contar previamente con ello y obtener la titulación, homologación o colegiación profesional correspondiente.

## 7. OPERACIONES ESPECIALES EN PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS

Una alternativa adecuada para la compra-venta de empresas y negocios son las operaciones apalancadas o LBO (Leveraged buy-out) que son aquellas transacciones en las que el promotor de la misma adquiere el control de las acciones de otra y utiliza una gran cantidad de deuda para financiar la compra (entre un 50%-80%). Los activos de la empresa objetivo son utilizados como garantía para la devolución de la deuda utilizada. Empresas y negocios de todos los tamaños han sido objeto de LBO. Las empresas objetivo a comprar por LBO deben de cumplir una serie de requisitos:

- Bajo Nivel de deuda.
- Flujos de caja estable.
- Activos tangibles que puedan ser utilizados como garantía.
- Potencial de crecimiento.

Como decíamos la empresa compradora (con frecuencia empresas de capital riesgo) realizan la compra sin comprometer todo el dinero necesario para la operación. La adquisición se financia principalmente con deuda que será amortizada con los flujos de caja que genera la empresa objetivo. Existen diferentes modalidades de LBO en función de los agentes intervinientes en la operación.



## 8. TIPOS DE EMPRESAS

Una de las decisiones que deberá tomar el adquirente de una empresa o negocio, bien en el momento de la adquisición o con posterioridad a la misma es desde el punto de vista jurídico, **que ropaje jurídico (empresario individual, colectividades sin personalidad jurídica, y Personas Jurídicas) es el más adecuado para mi negocio**. La decisión de la forma jurídica a adoptar me vendrá determinada por el Plan de Negocio o de Marketing que previamente deberé haber realizado, tal y como hemos señalado en esta guía.

Atendiendo a las formas que puede tener una empresa, podemos clasificarlas en tres grupos: **Empresario Individual** (persona física), **Colectividades sin personalidad Jurídica y Personas Jurídicas** (sociedades).

> **Empresario Individual.**

Es una persona física que ejerce una actividad económica en nombre propio asumiendo el control y el riesgo derivado de su actividad.

> **Colectividades sin Personalidad Jurídica.**

Comunidades de Bienes.

Sociedad Civil (pueden tener personalidad jurídica si los acuerdos son públicos).

> **Personas Jurídicas: Sociedades.**

Son asociaciones voluntarias **de personas físicas o jurídicas** que desarrollan una actividad económica mediante la aportación de un capital social y cuya responsabilidad salvo excepciones está asumida por la sociedad. Adquieren la responsabilidad jurídica cuando se inscriben en el Registro Mercantil.

Entre los distintos tipos de empresas existen diferencias en cuanto a determinados aspectos que se han de tener en cuenta a la hora de decidir cual es la forma adecuada para el proyecto empresarial. Las diferencias fundamentales entre las formas físicas y jurídicas son las siguientes:

- > **Responsabilidad frente a terceros.** Una persona física es aquella que asume el riesgo directamente y dirige su empresa, no existiendo diferencias entre el patrimonio social y el individual; por lo tanto, la responsabilidad frente a terceros es ilimitada, mientras que en las sociedades se diferencia el patrimonio de la sociedad y el individual de los socios, y la responsabilidad frente a terceros está sujeta a la aportación de capital (salvo excepciones referidas a las sociedades colectivas y comanditarias).
- > **Tramites administrativos.** Las sociedades tienen que realizar los tramites oportunos para la adopción de la personalidad jurídica, mientras que las personas físicas sólo han de realizar los tramites administrativos correspondientes al ejercicio de la actividad.
- > **Capital mínimo de constitución.** Las personas físicas no necesitan aportar un capital mínimo exigible por la legislación, mientras que las jurídicas sí, salvo excepciones, como la sociedad cooperativa, la colectiva y la comanditaria simple.
- > **Tributación de los beneficios.** Las personas físicas tributan sus rentas por actividades empresariales en el Impuesto de la Renta de las Personas Físicas (IRPF), mientras que las sociedades lo hacen a través del Impuesto de Sociedades, siendo su tipo impositivo general del 30% sobre los beneficios (ó del 25% para los primeros 120.000 € en empresas de reducida dimensión). Las cooperativas tributan a través del impuesto sobre sociedades en régimen especial.

Tipo de empresa	nº de socios	Capital	Responsabilidad	Fiscalidad directa
Empresario individual	1	No existe mínimo legal	Limitada	IRPF (Rendimientos por actividades económicas)
Comunidades de bienes	mínimo 2	No existe mínimo legal	Limitada	IRPF (Rendimientos por actividades económicas)
Sociedad Civil	mínimo 2	No existe mínimo legal	Limitada	IRPF (Rendimientos por actividades económicas)
Sociedad Colectiva	mínimo 2	No existe mínimo legal	Limitada	Impuesto sobre sociedades
Sociedad Limitada	mínimo 1	mínimo 3.000 €	Limitada al capital aportado	Impuesto sobre sociedades
Sociedad Limitada nueva empresa	mínimo 1 máximo 5	mínimo 3.012 € máximo 120.202 €	Limitada al capital aportado	Impuesto sobre sociedades
Sociedad Anónima	mínimo 1	mínimo 60.000 €	Limitada al capital aportado	Impuesto sobre sociedades
Sociedad Comanditaria Simple	mínimo 2	No existe mínimo legal	Socios Colectivos: Limitada Socios Comanditarios: Limitada	Impuesto sobre sociedades
Sociedad Comanditaria por acciones	mínimo 2	mínimo 60.000 €	Socios Colectivos: Limitada Socios Comanditarios: Limitada	Impuesto sobre sociedades
Sociedad Cooperativa	mínimo 3	No existe mínimo legal (En algunas CC.AA. si existe capital mínimo)	Limitada	Impuesto sobre sociedades (Régimen Especial)
Sociedad Laboral SAL SLL	mínimo 3	Mínimo 60.121,21€ (SAL) Mínimo 3.005,06€ (SLL)	Limitada al capital aportado	Impuesto sobre sociedades
Sociedad de Garantía Recíproca	mínimo 150 socios partícipes	Mínimo 1.803.036,03 €	Limitada	Impuesto sobre sociedades
Sociedades de Capital de Riesgo	El Consejo de Administración debe de tener al menos 3 miembros	Mínimo 1.202.204,20 € Fondos Capital Riesgo: Mínimo 1.652.783,30 €	Limitada	Impuesto sobre sociedades
Agrupación de Interés Económico	mínimo 2	No existe mínimo legal	Los socios responden personal y solidariamente ante las deudas de la AIE	Impuesto sobre sociedades

# Anexo I

## Ejemplo de valoración para un comprador

Después de haber analizado la empresa objetivo a comprar con la ayuda del método de Jerarquización de empresas de la presente guía **el vendedor de la empresa a comprar valora su negocio en 300.000 €**

La información que hemos obtenido es la siguiente:

- > Estamos ante un negocio a adquirir mediante traspaso por los próximos 5 años.
- > He establecido como comprador una Rentabilidad Esperada del 8% y un Periodo Base de Valoración de 5 años (los mismos que dura el traspaso), con lo que sé que el coeficiente de actualización que corresponde es del 3,9927 (he buscado el valor en la tabla de cálculo del coeficiente de actualización).

Con los datos anteriores el Cash-Flow anual que debiera de generar el negocio a adquirir es de:

$$300.000 \text{ €} / 3,9927 = 75.137 \text{ € anuales (Cash-Flow Exigido al Negocio)}$$

Si una vez en el proceso de Negociación obtenemos información fruto tanto de la información facilitada por el vendedor, como de la información económica a la que haya tenido acceso por otras fuentes de que:

- > **Caso 1.** El cash-flow anual estimado por el vendedor o real del Negocio asciende a un importe de 60.000 € anuales. *(En este caso deberé de negociar a la baja el precio a pagar por el traspaso pues es claro que no cubre mis expectativas de rentabilidad Exigida; pido obtener 75.137 € anuales y el negocio no me aporta más que 60.000 €).*

**Caso 2.** El cash-flow anual estimado por el vendedor o real del Negocio asciende a un importe de 85.000 € anuales. *(En este caso podría aceptar pagar el precio que me pide el vendedor por el traspaso, pues el cash-flow que supuestamente me va a generar el negocio 85.000 € es mayor que la rentabilidad y Cash-Flow exigido por mi al negocio 75.137 €).*