


Oficina de transferencia de negocios



GUÍA PRÁCTICA PARA
LA TRANSMISIÓN
DE EMPRESAS Y NEGOCIOS

Guía para quien Transmite un negocio



FAE

Cofinanciado por la Unión Europea con cargo al Fondo Europeo de Desarrollo Regional (FEDER) dentro del proyecto URBAN BURGOS.

Confederación de Asociaciones
Empresariales de Burgos

Guía para quien Transmite un negocio

EDITA: FAE BURGOS Confederación de Asociaciones Empresariales.

FINANCIA: Iniciativa Urban del Ayuntamiento de Burgos.

PUBLICADO: Marzo 2011

Esta actuación está cofinanciada por la Unión Europea a través del Fondo Europeo de Desarrollo Regional (FEDER), dentro del proyecto URBAN Burgos, en el marco del Programa Operativo de Castilla y León 2007-2013, eje 5 de Desarrollo Sostenible Local y Urbano.

ÍNDICE

1. PRESENTACIÓN.	pag. 07
2. EL CONCEPTO DE TRASMISIÓN.	pag. 08
2.1. CONCEPTO DE TRANSMISIÓN.	pag. 08
2.2. PORQUE TRANSMITIR.	pag. 08
2.3. PREPARAR LA TRANSMISIÓN Y A QUIEN TRANSMITIR.	pag. 08
2.4. PASOS A SEGUIR EN LA TRANSMISIÓN.	pag. 09
3. TIPOS DE TRANSMISIÓN.	pag. 10
3.1. HERENCIA (Transmisión Lucrativa).	pag. 10
3.2. DONACIÓN (Transmisión Onerosa).	pag. 13
3.3. COMPRA-VENTA DE ACTIVOS Y FONDO DE COMERCIO (Transmisión Lucrativa).	pag. 16
3.4. TRASPASO DE LOCAL DE NEGOCIO O CESIÓN DEL CONTRATO (Transmisión Lucrativa).	pag. 19
3.5. TRANSMISIÓN POR ARRENDAMIENTO DE INDUSTRIA (Transmisión lucrativa).	pag. 21
3.6. VENTA DE PARTICIPACIONES SOCIALES / ACCIONES (TRANSMISIÓN ONEROSA).	pag. 24
3.7. TRANSMISIÓN ONEROSA.- COMUNIDAD DE BIENES.- (Transmisión Onerosa).	pag. 26
4. ASPECTOS SOCIO-LABORALES COMUNES.	pag. 29
4.1. EFECTOS DEL CAMBIO DE TITULARIDAD DEL NEGOCIO.	pag. 29
4.2. FUTURO DE LA PLANTILLA.	pag. 29
4.3. RETIRO O JUBILACIÓN DE LA PERSONA TITULAR.	pag. 30
5. VALORACIÓN DE LA EMPRESA.	pag. 32
5.1. INTRODUCCIÓN.	pag. 32
5.2. PROCESO DE VALORACIÓN DEL NEGOCIO.	pag. 34
5.3. CONCEPTOS PREVIOS Y NECESARIOS PARA OBTENER UN VALOR DEL NEGOCIO.	pag. 34
5.4. VALOR DEL NEGOCIO.	pag. 37
5.5. DEL VALOR AL PRECIO.	pag. 39
5.6. EL PROCESO DE NEGOCIACIÓN . FACTORES A TENER EN CUENTA.	pag. 39
5.7. FORMALIDADES Y DOCUMENTACIÓN.	pag. 40
6. SUCESIÓN FAMILIAR.	pag. 42
6.1. INTRODUCCIÓN.	pag. 42
6.2. INSTRUMENTOS. PROTOCOLO FAMILIAR.	pag. 42

ÍNDICE

6.3. APARTADOS MÍNIMOS PARA LA ELABORACIÓN DE UN PROTOCOLO.	pag. 44
6.4. SUCESIÓN DEL FUNDADOR.	pag. 45
6.5. PROBLEMAS ENTRE SOCIOS.	pag. 45

7. OPERACIONES ESPECIALES EN PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS.	pag. 46
---	----------------

ANEXO I	pag. 47
----------------	----------------

EJEMPLO DE VALORACIÓN: EJEMPLO 1.	pag. 47
--	----------------

EJEMPLO DE VALORACIÓN: EJEMPLO 2.	pag. 49
--	----------------

1. PRESENTACIÓN

La **Confederación de Asociaciones Empresariales de Burgos (FAE)** ha puesto en marcha el proyecto **Transfiere tu Negocio** gracias a un convenio de colaboración con el **Ayuntamiento de Burgos**, enmarcado dentro de una de las actuaciones de la iniciativa **Urbana (Proyecto URBAN Burgos)**, cofinanciada por la Unión Europea con cargo al Fondo Europeo de Desarrollo Regional (FEDER). El proyecto se ha desarrollado fundamentalmente con un doble objetivo:

- Conseguir que las empresas ya existentes y consolidadas en la zona de influencia del proyecto Urban, que por diversas razones desean traspasar sus negocios, **contacten con nuevos emprendedores interesados en dar continuidad a sus proyectos**, incluso manteniendo los puestos de trabajo. Por tanto asegurar la supervivencia y evitar la desaparición de empresas y actividades económicas viables, cuya puesta en marcha ha supuesto el esfuerzo de muchos años.
- **Establecer un punto de encuentro la Oficina de Transferencia de Negocios** ubicada en FAE desde la cual se realizarán acciones dinamizadoras que intenten casar oferta y demanda de negocios, prestar servicio de asesoramiento y apoyo en las potenciales transmisiones de negocios que se presenten, así como el desarrollo de herramientas de apoyo (web, guías de transmisión, herramientas de valoración) que faciliten la comprensión de los términos utilizados y llevar a buen puerto las negociaciones.

Esta **Guía para quien Transmite un Negocio** pretende ser una herramienta que de una manera práctica y sencilla oriente a empresarios, profesionales autónomos, titulares de un negocio o empresas (sea cual sea su actividad; comercio, industria, servicios, taller, otros establecimientos...) que piensen o hayan pensado vender o traspasar su negocio para guiarles desde un punto de vista legal-jurídico, fiscal y socio-laboral de los principales aspectos a considerar para llevar a cabo ese relevo generacional. Igualmente se ha definido un método sencillo para realizar una valoración del negocio y conocer los pasos adecuados a dar para realizar una buena negociación y los aspectos más relevantes a tener en cuenta en la misma.

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.

2. EL CONCEPTO DE TRANSMISIÓN

2.1. Concepto de Transmisión.

La transmisión es un concepto más amplio que la venta porque incluye la donación, o la cesión en unas determinadas circunstancias de algo que se transmite. Caracterizar una transmisión exige por tanto tener en cuenta el objeto (que puede ser tan solo un derecho, o también unos bienes, o incluso unas deudas), y tener en cuenta los intervinientes (familiares, empleados, desconocidos).

Las posibilidades son muchas pero en todas ellas el interés de desprenderse de algo debe coincidir con el interés por aceptar algo, y eso pasa por la necesidad de documentar, informar, conciliar y acordar.

Luego el mantener y hacer crecer lo transmitido es una tarea puramente empresarial, pero en la que sin duda también influye el acuerdo alcanzado previamente. Un precio excesivo, unas condiciones demasiado exigentes, una carencia en la transmisión del conocimiento adquirido por el anterior propietario, puede ocasionar problemas en la nueva andadura de la empresa.

2.2. Porque Transmitir.

Las razones para transmitir están relacionadas, bien con las expectativas de la persona que transmite (se jubila, quiere cambiar de actividad, quiere que los familiares tomen el relevo, materializar plusvalías...), bien porque circunstancias personales, una muerte prematura, una enfermedad inesperada, o un accidente, rompen con la continuidad en activo en la dirección del negocio, y nos exige un cambio brusco en la propiedad de la empresa.

La experiencia recogida en estudios, demuestra que las transmisiones realizadas en estas últimas circunstancias fracasan en un porcentaje muy superior, a las realizadas con un tiempo suficiente para preparar la transmisión de forma ordenada.

2.3. Preparar la transmisión y a quien transmitir.

Preparar la transmisión exige no solo conocer el propio negocio, sino conocer también el mercado de ventas y adquisiciones (puede que no valores el negocio, o que lo sobrevalores) y eso exige dedicación. Se necesita tiempo para; chequear los contratos comerciales, laborales, fiscalidad de la empresa, ventajas del negocio frente a la competencia, exigencias del mercado e incluso invertir o renovar el negocio para quizás alcanzar un precio de venta más alto. Se calcula un periodo de 3 ó 5 años como el idóneo para preparar una transmisión.

El mejor candidato es el que ofrece el mejor precio en el menor tiempo de cobro, pero a partir de aquí las combinaciones entre tiempo y precio se multiplican. En principio es necesario buscar candidatos en el entorno más próximo, y este entorno es la propia empresa, pero esto no siempre es posible.

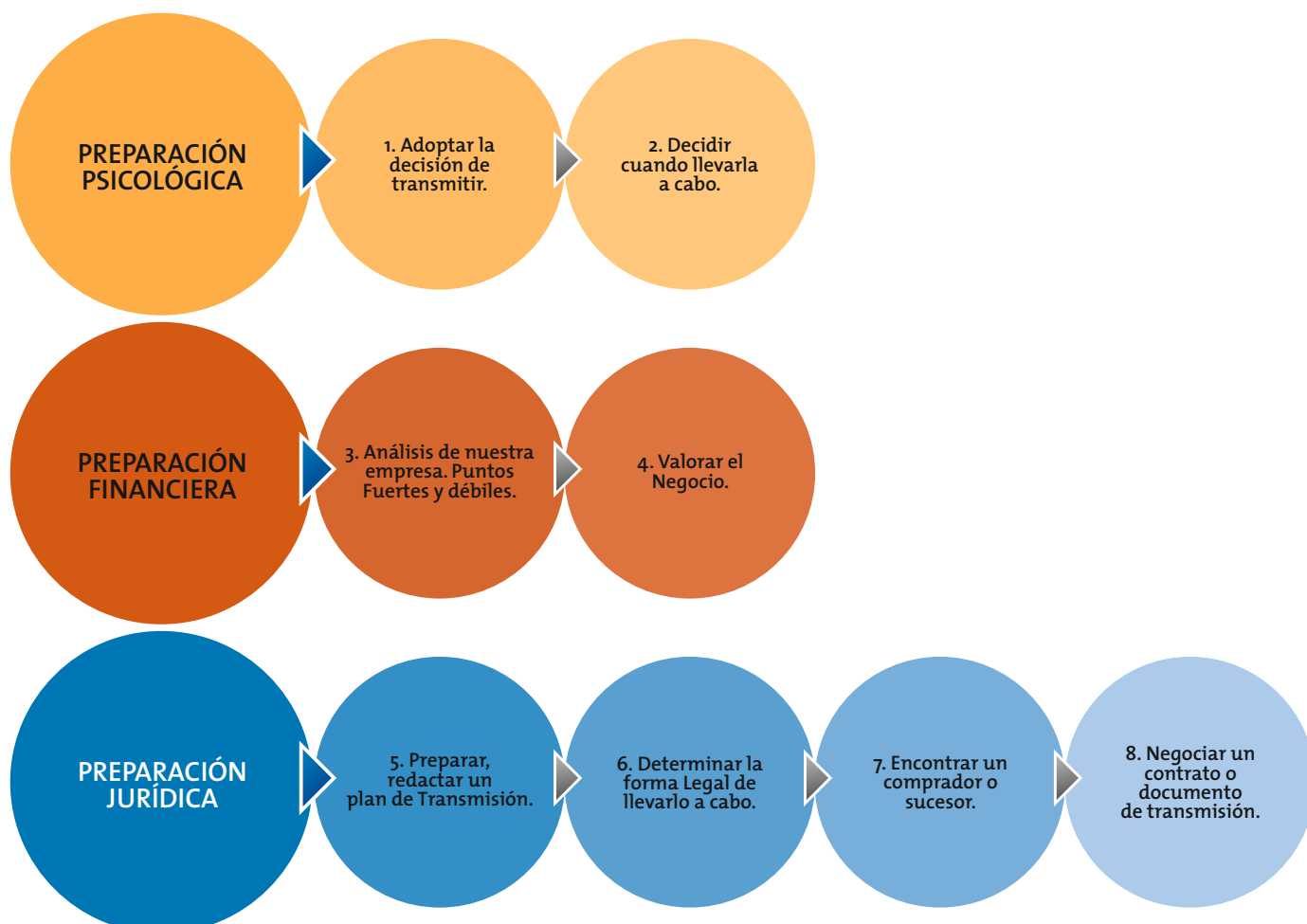
Para poder transmitir hay que comunicarlo y aquí también podemos adoptar una estrategia. Habitualmente la comunicación en cascada es la que mejor resultados nos da. Primero círculos próximos (empleados, proveedores, clientes), después la competencia, luego abrir el círculo a otros sectores y para ello es necesario acudir a instituciones empresariales (Centros de apoyo al emprendedor, cámaras de comercio, semilleros de empresas), finalmente profesionales especializados si el negocio permite cubrir las comisiones sobre la venta del negocio.

- En la propia empresa: socios, empleados.
- Entre la familia.
- Entre colegas o compañeros de profesión.
- Por medio de profesionales especializados.
- Acudiendo a la publicidad.



2.4. Pasos a seguir en la Transmisión.

Hay que preparar bien y con tiempo la transmisión de empresa, si no nos encontraremos con muchas dificultades incluso para el desarrollo del propio negocio. La transmisión necesita tres tipos de preparaciones previas que pueden resumirse en las siguientes ocho fases o etapas.



3. TIPOS DE TRANSMISIÓN

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)

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.

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 transmítete. 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.

Quien recibe el negocio en herencia o donación tiene una **reducción del 99% de la B.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 INTEGRAL 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.

Efectos fiscales
en el IRPF para
el Heredero-
Adquirente

Efectos fiscales
en el IRPF para
el Transmitten-
te-Causante

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.

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: ➤ Bienes muebles. ➤ Bienes inmuebles.
	Requisitos Formales	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Sin testamento (Abintestato), es necesaria la Declaración de herederos del Juzgado. Ante Notario da fe herederos según se acredita solo es posible si estos son ascendientes o descendientes. <ul style="list-style-type: none"> ● Respecto al negocio pondrán repartírselo, venderlo o cerrarlo. ➤ Con testamento, es necesario: <ul style="list-style-type: none"> ● Declaración de herederos. ● Partición de la herencia. (Si el testador dispone a que heredero deja el negocio. Como nuevo heredero adquiere la plena responsabilidad sobre la empresa).
	Fiscalidad del transmitente (Donante-Causante)	<p>Se considera operación no sujeta a IVA (No factura; No IVA).</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ 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.
	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 Reducción del 99% de la B. Imponible 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 Bonificación del 99% en la cuota del Impuesto sobre Sucesiones 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 Transmitedente-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 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 B.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:

= BASE IMPONIBLE - REDUCCIONES	= BASE LIQUIDABLE X TARIFA	= CUOTA INTEGRAL 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.

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

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
Donante-Transmitedor

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"> ➤ Bienes muebles. ➤ Bienes inmuebles.
	Forma	Se puede hacer verbalmente excepto en los siguientes casos: <ul style="list-style-type: none"> ➤ Cuando se entregan bienes inmuebles. ➤ Cuando no se entregan los bienes (muebles o inmuebles) en el mismo momento en el que se efectúa la donación. ➤ 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, al donante y este no responde del saneamiento de negocio.
	Requisitos Formales	Escrito privado 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). Escritura pública 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 Transmisión Gratuita “inter-vivos” 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 (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 Bonificación del 99% en la cuota del Impuesto sobre Sucesiones 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** se 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 trámite 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.

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).

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 la transmisión	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Activos materiales (Infraestructuras, maquinaria, equipos de oficina, mobiliario...). ➤ Existencias o stocks. ➤ Fondo de comercio. ➤ No se incluyen los bienes adquiridos en leasing.

VENTA DE ACTIVOS Y DEL FONDO DE COMERCIO	Aspectos a tener en cuenta	Salvo pactos en contra, no se transmiten: <ul style="list-style-type: none"> ➤ Los créditos y deudas. ➤ Los contratos de suministros (Luz, Gas, Renting...) en estos casos realizar contratos de Novación. ➤ Los contratos con proveedores. ➤ Muy importante antes de la transmisión es concretar la forma de transmisión del local de negocio.
	Requisitos Formales	Si no se transmiten bienes inmuebles, no es necesario documento escrito, pero sí recomendable. Si se transmiten inmuebles escritura publica ante notario. 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).
	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 Adquiriente	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.

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.

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"> 1. El contrato de alquiler se transmite junto con la venta de activos y fondo de comercio. 2. El contrato de alquiler se transmite de forma separada: Venta del derecho al uso del local (sin el negocio).
	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"> 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). 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.
	Fiscalidad del Transmitedor	<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 operación sujeta a IVA (tipo 18%).</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. Transmisión por 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>Riesgos: 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>Ventajas: 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, comunicar al propietario/a del local, 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 facturar periódicamente (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 Onerosa)

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"> Venta de todas las participaciones o acciones de la Sociedad. A tener en cuenta: <ul style="list-style-type: none"> Con la transmisión de todas las acciones se transfiere todo el patrimonio de la sociedad y todas sus obligaciones contractuales. Conviene tener previa auditoría de cuentas (Due Diligence) y/o pactar garantías en caso de aparecer pasivos no previstos. El nuevo adquirente es el nuevo dueño podrá ser su administrador, pero la persona jurídica es la misma (fiscalmente, registralmente). Venta de parte de las participaciones o acciones de la Sociedad. A tener en cuenta: <ul style="list-style-type: none"> 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. Podemos tener mayoría de Capital Social (51%) pero tener problemas con los socios minoritarios familiares. Venta de participaciones de SLNE (Sociedad Limitada Nueva Empresa). A tener en cuenta: <ul style="list-style-type: none"> En estas 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.

	<ul style="list-style-type: none"> Se deber tener un 51% de las acciones para poder considerarse transmisión de negocio y ser administrador para gestionar el negocio.
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"> 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. Exenta en los restantes casos.

3.7. Transmisión onerosa. Comunidad de bienes (Transmisión Onerosa)

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
Transmitedores

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> <ol style="list-style-type: none"> 1. Todos los comuneros transmiten todas las participaciones. El caso es similar al encontrarnos 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. 2. No todos los comuneros transmiten su parte. La persona vendedora deberán ofrecer las participaciones primero a los restantes comuneros que tendrán derecho preferente. <p>A tener en cuenta:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Rige el principio de mayoría para administrar el negocio y el socio minoritario solo podrá ejercer actividad económica con el acuerdo de los demás.
	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. Qué ocurre con el personal empleado de la empresa.
3. Qué 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 inter vivos (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. VALORACIÓN DE LA EMPRESA

5.1. Introducción.

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"> • Valor Contable. • Valor Contable ajustado. • Valor de liquidación. • Valor sustancial. 	<ul style="list-style-type: none"> • Múltiplos de: <ul style="list-style-type: none"> · Beneficio (PER) · Venta · EBDITA • Otros Múltiplos. 	<ul style="list-style-type: none"> • Basados en el fondo de comercio. 	<ul style="list-style-type: none"> • Flujos de caja. • Cash-flow acciones. • Dividendos.

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, facturación, 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 renunciamos 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 produzca 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 exijo 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 diferencia 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 fundamentadamente 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.

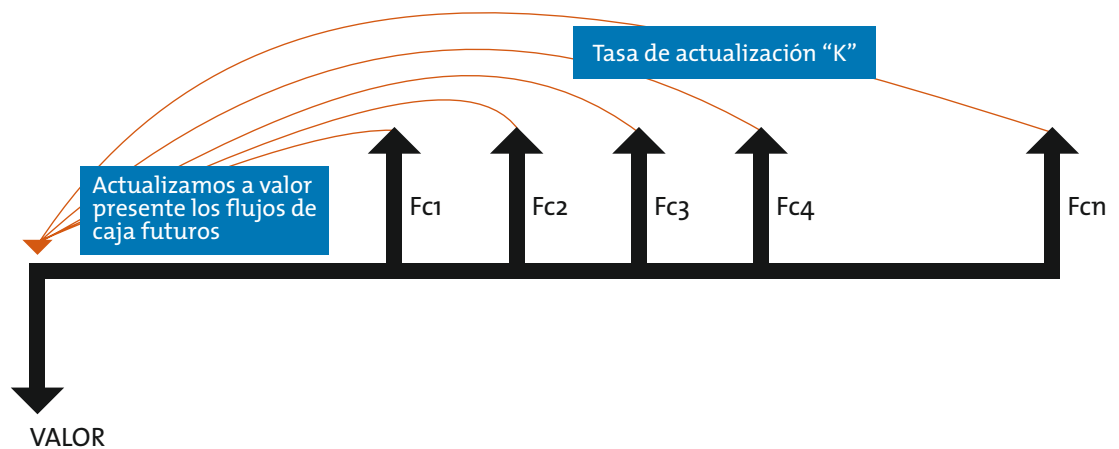
Intentaremos llegar a un valor que tras la negociación derivará en un precio de compra, que satisfará o no las expectativas creadas, pero que en último término condensa la diversidad de factores que partiendo del "valor", determinan el precio (urgencia por comprar o vender, condiciones del mercado,...).

Valoración y sentido común; en toda valoración debemos observar 5 Reglas fundamentales que no debemos de perder de vista.

1. En una adquisición es fundamental pagar un precio inferior al valor de la empresa comprada, según el comprador.
2. El valor de una empresa depende de las expectativas de flujos de fondos y de la apreciación o valoración del riesgo de los mismos.
3. La contabilidad de una empresa no tiene nada que ver con el valor teórico de las acciones o participaciones de la misma.
4. La valoración por múltiplos tiene muy escasa fiabilidad.
5. Los dividendos no salen de los beneficios sino de la caja de la empresa

Lo que se quiere obtener con este manual es llegar a un "valor" adecuado y generalmente aceptado con el que comenzar el difícil proceso de venta que va a concluir en una transmisión exitosa. 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.



5.2. Proceso de valoración del negocio.

- 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). Obtención de la información:** determinados conceptos deben ser obtenidos directamente y, lógicamente, cuanto más se acerquen a la realidad, más precisa será la valoración. Este es el objetivo que sigue el cuestionario.
- c). Cálculo del valor:** al cumplimentar el cuestionario que se adjunta se obtendrá un valor teniendo en cuenta el método de valoración seleccionado. Este método refleja la potencialidad del negocio bajo algunos supuestos de partida que es necesario determinar.
- d). Negociación y precio:** sólo tras contrastar el valor obtenido por el vendedor o transmitente, con el valor que para el comprador tiene el negocio, se podrá alcanzar un precio. **La negociación es un arte** y las condiciones específicas en las que se realiza el traspaso del negocio (urgencia, competencia), influyen de manera determinante en el precio, o acuerdo final de las dos partes.

5.3. 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 interesado/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.

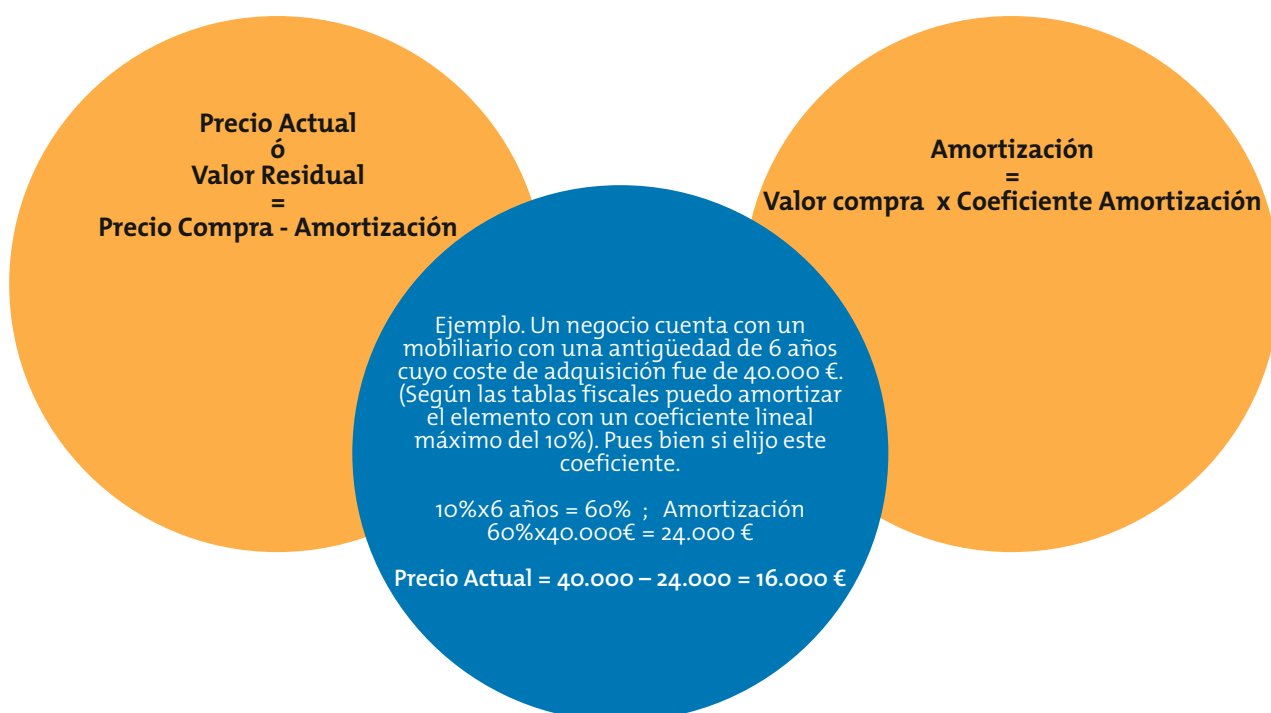
Ejemplo: Si en mi bar compré una cafetera por un valor de 3000€, le tuve que hacer una instalación de agua hasta donde se iba a situar la cafetera con un coste de 300€, este coste se incluiría en el precio de compra o adquisición del bien.

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.

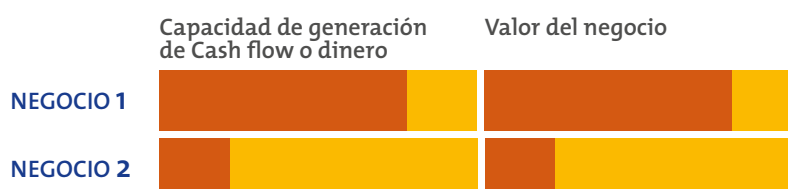
Es el que se obtendría por la liquidación o venta de todos los activos del negocio, suponiendo que el Fondo de Comercio es nulo o incluso negativo, es decir el negocio en sí no tiene ningún valor (bien porque no es rentable, no aporta ningún beneficio, no genera excedente de tesorería, etc...).

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 exige a una empresa, sometida sin duda a un determinado grado de riesgo, la rentabilidad a exigir será mayor ($k = i + \text{prima de riesgo}$).

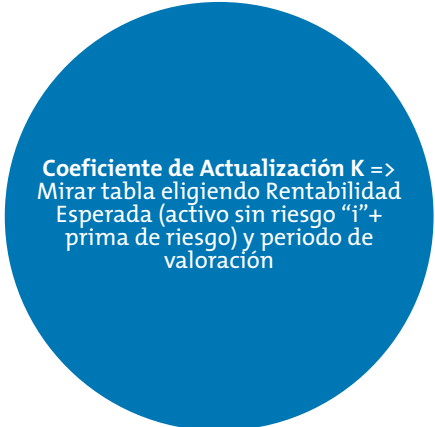
De la misma forma que el incremento de los precios hace que mi dinero se deprecie, y para mantener el valor, el poder adquisitivo de hoy, es necesario multiplicarlo por una tasa (habitualmente se utiliza el IPC esperado), en el caso de valores futuros estimados se debe proceder al revés. Ya he estimado 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%. y a 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 $K \Rightarrow$
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.

5.4. Valor del negocio.

El modelo de cuestionario de valoración adjunto sirve para analizar la información del negocio y establecer un Cash Flow Histórico. Una vez obtenido es necesario determinar la rentabilidad esperada del negocio y proyectar dicho promedio para un número dado de años que será el Periodo Base de Valoración.

La rentabilidad esperada depende del tipo de negocio del riesgo que entrañe, y los años de cálculo dependen de si se efectúa una venta o un traspaso.

Como señalamos anteriormente podemos encontrarnos ante dos hipótesis:

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

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

Para el primer caso (Crecimiento nulo del Cash-Flow o Flujo de Caja) y para que la selección de la rentabilidad exigida se lleve a cabo sin dificultad, se han seleccionado en la tabla siguiente de doble entrada un rango de 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. El **Periodo Base de Valoración** será siempre de 5 años en el caso de una venta del negocio, o en el de un traspaso superior a 5 años. Una vez determinado el periodo base y la rentabilidad esperada, de la tabla se obtiene el coeficiente de actualización que debe ser aplicada al Cash Flow Futuro Estimado que obtendré del cuestionario preparado para facilitar su cálculo.

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

Valor del Negocio = valor Actual del Cash-Flow

Ya he obtenido el valor del negocio. Ahora sólo me falta iniciar el proceso de negociación con posibles compradores/as, donde partiendo del valor calculado, llegaré a un precio satisfactorio para ambas partes.

5.5. Del valor al precio.

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

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.

Hay que tener en cuenta que tras valorar el fondo de comercio y en el caso de que se esté hablando de un local o inmueble en propiedad, ni el valor ni el precio del negocio nunca podrían ser inferiores al valor de tasación de los bienes (incluido el local), ya que de ser así me sería más rentable liquidar el negocio y vender los bienes.

5.6. El proceso de negociación-venta. Factores a tener en cuenta.

Una vez que hemos definido el valor del negocio, y hemos analizado y reflexionado la argumentación de la venta, empieza la negociación. Suponiendo que ya tenemos posibles compradores, comenzaría esta fase a fin de llegar a un precio que satisfaga a ambas partes y se lleve a cabo la operación.

Este proceso es un proceso que depende exclusivamente de la persona que se encargue de la negociación, y del negocio que se quiera vender.

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

- 1. Elaboración de un memorándum descriptivo del negocio.** El memorándum ó **Cuaderno de Venta** es un documento sobre la empresa, historia, gerencia, mercado, productos, planes futuros proyecciones, estados financieros...; es conveniente tener desarrollado un Plan de Ventas que pueda tener diversos objetivos pero principalmente buscará resolver contingencias potenciales.
- 2. Investigación del mercado de Compradores-Inversores.** Identificación del mayor número posible de compradores; Estratégicos, Competitivos (empresas de la competencia que buscan aumentar cuota de mercado).
- 3. Contacto con posibles inversores.** En este punto la venta será muy diferente en función del número de compradores potenciales que pueda tener. Una vez el comprador recibe el memorándum es invitado a visitar la empresa y se establecen reuniones con el vendedor. El siguiente paso lo tiene que dar el comprador entregando la oferta que realiza por la empresa. Llegados a este punto se suelen firmar algunos documentos;

- **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. Establecimiento de Negociaciones. Después de recibir las ofertas preliminares de los potenciales compradores, se convocan nuevas reuniones para aclarar algunos temas y se comienza el proceso de negociación. Las ofertas iniciales pudiera ser que tampoco comprometieran un precio definitivo, pues los compradores quizás querían realizar un proceso de Due-Diligence. De la revisión y análisis de las ofertas se selecciona un solo comprador y se firma el borrador de la Carta de Intenciones.

5. Cierre de la Operación. Se firma el contrato de compra-venta y se eleva a escritura pública.



Los siguiente factores que señalamos a continuación ya los hemos mencionado cuando hemos comentado el significado del fondo de comercio, y están incluidos en el valor del negocio que hemos previamente calculado. No obstante el ser conscientes de su importancia nos ayudará a justificar la valoración hecha, pudiéndonos ayudar a conseguir un precio igual o superior al valor calculado.

- > **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 cuál 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.** ¿Tengo personal en mi 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 con qué beneficio?. Son cuestiones que pueden aparecer en la negociación, y la respuesta la debo dar yo como vendedor.
- > **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 afectará en su disposición hacia la compra.

5.7. Formalidades y Documentación

Documentación.

Como vendedores, nos conviene tener preparada la siguiente documentación:

- > Últimos balances y cuentas de resultados.
- > Declaraciones del IVA.
- > Copia del título de propiedad o del contrato de arrendamiento.

- Permisos y licencias administrativas, notificaciones a las administraciones competentes.
- Contratos laborales y comunicaciones pertinentes a la Seguridad Social.
- Declaraciones Censales en Hacienda.

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.

6. SUCESIÓN FAMILIAR

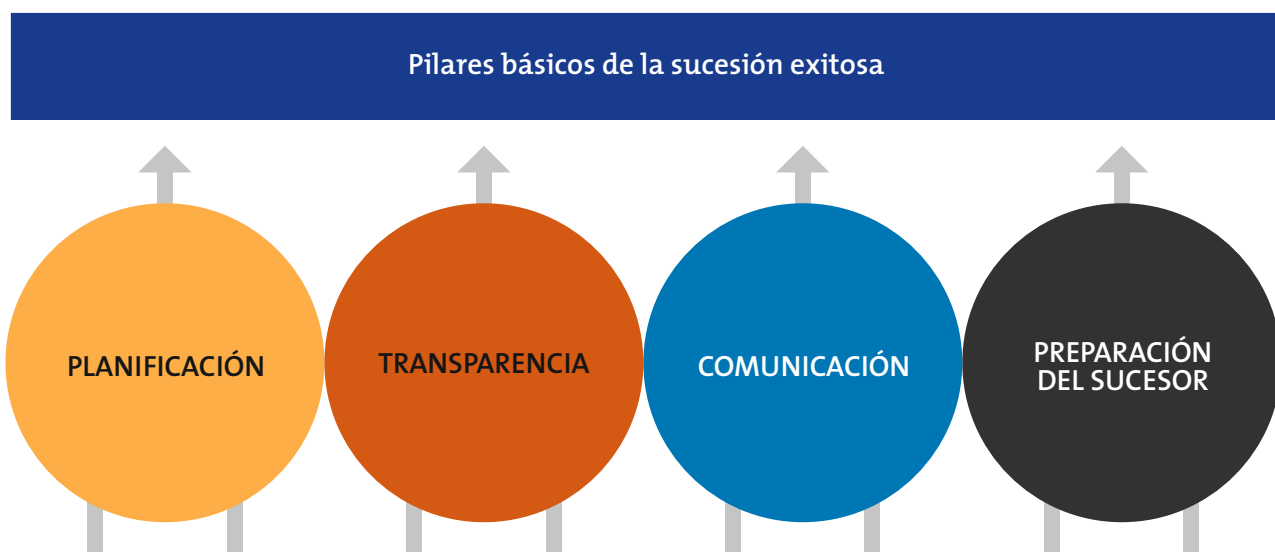
6.1. Introducción.

Empresa familiar y sucesión.

Muy frecuentemente, la génesis de los conflictos que se producen en el seno de las empresas familiares tiene su origen en la complicada interacción que en este tipo de empresas se produce entre propiedad, dirección y familia. Gestionar de manera eficaz estos conflictos resulta clave para el mantenimiento de la armonía familiar y en buena medida la continuidad de la empresa. Por ello, resulta conveniente, que este tipo de empresas suscriban acuerdos que regulen y concilien los intereses empresariales y familiares.

La planificación de la sucesión es clave en las empresas familiares, aunque, en ocasiones, difícil de abordar. Y es que la tan habitual resistencia de la dirección y propiedad a pasar el relevo a las siguientes generaciones, provoca que la planificación de la misma se retrase constantemente e incluso no se aborde.

No obstante, la preparación de la sucesión requiere que se realice con bastante antelación a la efectiva sucesión, de manera que la propiedad pueda explorar las alternativas respecto a la continuación de su negocio y formar a la generación entrante en los ámbitos de dirección y gestión.



Se define el protocolo familiar como aquel acuerdo, Armado entre familiares y socios de una empresa, que regula las relaciones económicas y profesionales entre la familia, la propiedad y la empresa, facilitando así, la continuidad de la misma y de los principios sobre los que se sustenta.

6.2. Instrumentos. Protocolo Familiar.

Es un compromiso, un acuerdo escrito, otorgado por los miembros de la familia que trabajan en el negocio familiar, que son copropietarios o que son copartícipes del negocio familiar, acuerdo para gestionar el negocio.

Queda claro por tanto que solo se refiere y solo pretende regular la relación familia-empresa, o la relación interna de los miembros de la familia que trabajan con el negocio y referida al negocio.

Los puntos que deben regularse en un protocolo familiar son:

1. Descripción del negocio.

Se detallará de qué negocio, industria o comercio se trata, su denominación o razón social, su actividad, su ubicación, sus principales activos, datos económicos, capital social y estatutos sociales en su caso... Se relatará brevemente su historia con especial referencia a su carácter familiar. Se pactará además la duración de este compromiso: cinco años... y su renovación.

2. Relación de los miembros del grupo familiar a que se refiere el protocolo.

Dentro de los miembros de la familia puede haber familiares que trabajen en el negocio o industria, otros que lo hagan sólo prestando servicios ocasionales, o que trabajen en épocas determinadas (rebajas, fiestas...), otros no trabajarán en el negocio pero pueden ser dueños de una parte, o usufructuarios... todos por lo tanto ostentan intereses patrimoniales en el comercio o industria. Por eso deben de figurar aquí todos esos familiares interesados, unidos por vínculos de relación familiar, por lazos afectivos fraternales o filiales, y todos deberán firmar el documento de protocolo. En esta relación se determinará la participación de cada uno en la propiedad del negocio y su relación laboral, presumiblemente con carácter de autónomos.

3. Capitulaciones matrimoniales.

El negocio familiar se transmite de padres a hijos, lo que se llama por línea de consanguinidad, de apellidos. A fin de que el negocio quede siempre en esa propiedad se pactará que los miembros de la familia que deseen contraer matrimonio lo hagan bajo el régimen de separación de bienes. Pensemos en el régimen de sociedad de bienes gananciales en el que "todo es de los dos" diremos de forma simple y exagerada. En caso de ruptura de ese matrimonio, o en caso de fallecimiento, el cónyuge no participe de ese negocio familiar podría devenir dueño de la parte que era ganancial, pasar a ser condueño con su familia política, podría volverse a casar... En cualquier caso, en los protocolos se aconseja el régimen económico matrimonial de separación de bienes.

4. Testamento.

Los firmantes de este protocolo se comprometen a otorgar testamento de acuerdo con lo aquí pactado de forma que la propiedad y gestión del negocio quede siempre en la familia directa. Naturalmente quedarán fuera de este compromiso el resto de los bienes del testador ajenos al negocio.

5. La empresa se regirá aplicando sólo criterios profesionales.

Deberá estar claro, y por eso se pacta, que el comercio o industria se administrará en forma profesional. No con arreglo a razones sentimentales, sino buscando el desarrollo del negocio, el beneficio empresarial, el crecimiento de la empresa... Y por eso el responsable o dirigente del negocio será el más competente y apto. Evidentemente, en caso de que sean varios hijos los que tomen el relevo, se evitará reservar por principio este puesto al hijo mayor varón. El que lleve el negocio por encima de sus hermanos será el o la mejor por sus cualidades personales, sus conocimientos, su preparación, su experiencia...

6. Junta de familiares copartícipes.

La industria o comercio puede ser titular de dos hermanos que ahí trabajan, de una hermana que es dueña de una parte por herencia pero que no trabaja ahí y que vive fuera, y de la viuda del fundador del negocio, y madre de los tres, que sigue siendo propietaria de su mitad ganancial del negocio. Por eso conviene instituir con carácter formal esta junta o reunión anual de familiares específica y exclusiva para tratar asuntos del negocio. En la reunión, se explicará la marcha del negocio, resultados, perspectivas, inversiones... y en su caso reparto de un beneficio.

Naturalmente en todo momento se podrán celebrar reuniones extraordinarias para tomar decisiones de relevancia y que no admitan dilaciones, como por ejemplo la entrada de otros familiares, la venta de parte o todo el negocio, la compra de activos de valor, contraer fuertes endeudamientos... En todo caso conviene que los familiares que trabajen en el negocio mantengan siempre informados a los restantes miembros de la familia sobre la marcha de la empresa.

7. Acceso a la empresa de familiares.

El acceso al negocio de otros familiares debe de regirse por los siguientes principios:

- Libre acceso. No limitar por principio el acceso de los miembros de la familia al negocio, pero sí establecer que este acceso se produzca con sensatez y mesura.
- No es muy conveniente que los cónyuges de familiares entren en la empresa sin más. Ni aunque fuera por una causa excepcional (como por ejemplo lo sería para cubrir la vacante de su cónyuge difunto).
- Solo entrarían nuevos familiares en caso de existir vacantes reales. No se crearán puestos de trabajo innecesarios.

- En todo caso se exigirá que los familiares que vayan a trabajaren la empresa cuenten con la debida preparación para ello y tras el correspondiente aprendizaje.
- Se guardará equilibrio entre las diversas ramas familiares en el acceso de nuevos empleados.

8. Beneficios.

Pueden existir negocios en los que no todos los miembros de la familia propietaria trabajen en la empresa. Así aunque son todos ellos condueños del negocio, no se emplean todos en la empresa. Entonces sólo unos recibirían un fruto o beneficio del negocio consistente en la retribución por su trabajo en el taller comercio, mientras que otros nada percibirían por no trabajar allí. Ello hace que los familiares no trabajadores pierdan todo interés por el negocio del que no obtienen beneficio alguno y cuestionarían quizás los, en su criterio, elevados salarios de su familiares de dentro de la empresa, sus excesivos gastos generales, su deficiente gestión de inversiones...

Para evitar posibles confrontaciones deberá adaptarse una política de reparto obligado de beneficios cuyo importe se determinará en la junta anual de los titulares del negocio.

9. Salida de la empresa, individual o conjunta.

¿Qué hacer si uno de los tres hermanos que trabaja en un taller desea dejarlo y vender su parte? ¿Cuándo vender el negocio?

Se deberá pactar una forma objetiva y ajena a los interesados de valoración del negocio y de pago de la parte del familiar que desee salirse del negocio. También es muy positivo convenir cuando vender todo el negocio.

Puede que dos hermanos deseen vender y el tercero no. Es semejante el caso de dos copropietarios al 50%. ¿Deben los dos mayoritarios, o el hermano copropietario de la mitad, permanecer ligados al negocio hasta que su hermano decida por fin vender su parte junto con ellos?

En este caso de discordia la ley prevé una subasta publica (con libre acceso) judicial del negocio. Como esta solución encaja mal con el espíritu afectivo familiar de este tipo de empresas, además de ser muy poco comercial y de mermar el valor del negocio, conviene pactaren el protocolo una solución a esta desavenencia.

Lo más razonable es acordar que si la mitad, o la mayoría de propietarios, así lo decide todos deben considerar esa decisión y, o bien adquirir la parte de los que venden a un precio valorado pericialmente, o bien vender todo el negocio aceptando la oferta propuesta.

6.3. Apartados mínimos para la elaboración de un protocolo.

Preámbulo

Razones del mismo; los valores familiares y empresariales; alcance; datos sobre la familia (generaciones, ramas familiares) y sobre la empresa (historia de la misma, trayectoria generacional, hechos relevantes y situación actual).

Órganos de dirección y control

Distinguiendo entre los órganos de administración y dirección de la sociedad, y los órganos previstos para regir las relaciones entre los miembros de la familia y sociedad, y los órganos previstos para regir las relaciones entre los miembros de la familia y sociedad; así como los procedimientos para la elección de las personas del grupo familiar que deben ocupar cargos en los mismos.

Acceso de cónyuges familiares

A cargos en los órganos de dirección y control.

Distribución de los dividendos

Estableciendo máximo y mínimos sobre la base de los beneficios netos de cada ejercicio; así como la posibilidad de concesión de préstamos a los socios y condiciones a los mismos.

Pactos relativos a las acciones

Completando la regulación contenida en los estatutos de la sociedad.

Pactos destinados a asegurar la continuidad

Establecimiento las condiciones que debe regir en los procesos sucesorios.

Acceso a los miembros de la familia

A ocupar un puesto retribuido en la empresa, estableciendo normas y vías de incorporación, procedimientos de evaluación, sistemas de selección y promoción, remuneraciones y edad de jubilación.

Información a suministrar

A los familiares o grupos familiares implicados en la sociedad, estableciendo su frecuencia, contenido y el ámbito de sus destinatarios.

Acuerdos utilización de nombres y marcas

Cuando alguno de esos coincida con el nombre o apellidos de algún miembro del grupo familiar.

Acciones a acometer en ejecución del protocolo

Instrumentos de desarrollo del mismo (capitulaciones matrimoniales, testamentos, etc.).

6.4. Sucesión del fundador.

La sucesión en la titularidad de una pequeña y mediana empresa, no puede considerarse un asunto meramente patrimonial y, como norma general, es conveniente prever que no todos los hijos deben ser titulares de la empresa, sino sólo los más capacitados para poder continuar con la actividad. Es muy habitual la existencia de unos sucesores que trabajan en la empresa, y que obtienen un sueldo de ella, junto con otros que son meros accionistas o titulares sin responsabilidades de gestión, lo que puede ocasionar serios problemas entre socios.

Una sucesión planificada pasa siempre por la elaboración de un testamento, en el que el titular puede disponer cómo deben repartirse sus bienes, siendo generalmente lo más aconsejable que la titularidad de la empresa pase a los hijos que tengan responsabilidades en la misma.

En el propio testamento, se puede disponer las compensaciones que tendrán los restantes herederos, como otorgarles la propiedad de los restantes bienes o imponer una obligación de pago a los herederos que reciban la titularidad de la empresa, a fin de compensar a los demás.

Cuestiones necesarias a plantearse:



6.5. Problemas entre socios.

A lo largo de la vida de las empresas, es relativamente habitual que surjan problemas entre socios, normalmente motivados por la forma de gestionar la empresa. En la mayoría de casos, estos problemas se resuelven mediante el diálogo, llegando a compromisos de buena fe entre las partes. Si bien estas situaciones siempre son complicadas, la situación es aún peor cuando se trata de empresas controladas al 50% por dos socios (situación muy habitual en la práctica), lo que genera una paralización total de la actividad.

En estos casos, es recomendable llegar a un "compromiso mutuo de compra y venta" (que puede incluso realizarse ante Notario), por el que ambos socios se comprometen a vender su participación al que, de ellos y en un plazo determinado, realice la oferta más alta.

Esta solución "de urgencia", tiene como principal ventaja el mantenimiento de la actividad y el realizar la venta como una unidad empresarial en funcionamiento, a la vez que el socio que se marcha obtiene un precio justo, superior al que él estaba dispuesto a pagar por la otra mitad de la empresa.

Cuando la solución de estas diferencias no es posible, se plantea la necesidad de vender, pero con un problema adicional: la venta debe de hacerse de forma inmediata, lo que en la práctica impide proceder a la venta de la empresa a un tercero.

7. OPERACIONES ESPECIALES EN PEQUEÑA 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.

Anexo I

Ejemplo de valoración: Ejemplo 1

A continuación analizaré un ejemplo real de valoración de un negocio.

La información que hemos obtenido es la siguiente:

- Estamos ante un negocio traspasado para los próximos 4 años, donde se paga mensualmente en concepto de alquiler del local una suma de 1.000€
- He establecido una Rentabilidad Esperada del 8% y un Periodo Base de Valoración de 4 años (los mismos que dura el traspaso), con lo que sé que el coeficiente de actualización que corresponde es del 3,3121 (he buscado el valor en la tabla de cálculo del coeficiente de actualización).
- Como propietario del negocio he cumplimentado debidamente el cuestionario con lo que sé el Cash Flow Estimado, además de haber reflexionado sobre posibles argumentos que podré utilizar en una futura negociación.

Esta información será suficiente para llegar a valorar el negocio, pero antes, analicemos el cuestionario.

Cuestionario de valoración: Ejemplo 1

1.	ALGUNOS DATOS DE INTERÉS	SI	NO	IMPORTE
1.1	¿Es necesario algún tipo de permiso municipal, regional, etc., para el desarrollo de la actividad? ¿cual?...	SI		
1.1.1	Si lo es, ¿se transmite ese permiso con el traspaso?	SI		
1.1.2	¿Que caducidad tiene?... (en años).			
1.2	¿Requiere la actividad del negocio de algún requisito profesional que afecte a un futuro comprador/a Detalle cuál...			
1.3	¿Posee algún préstamo o deuda con alguna entidad de crédito o tercero?		NO	
1.3.1	Si lo tiene, ¿Se traspasaría con el negocio?			
1.3.2	De ser así ¿Cuanto le queda por devolver?			
1.3.3	¿Cuánto paga anualmente?			
2.	COSTES SALARIALES (Empleados y propietario del negocio)	SI	NO	IMPORTE
2.1	¿Tiene trabajadores/as (aunque sean familiares) en su negocio (excluyendo el propietario)?	SI		
2.1.1	De ser así, indique cuántos/as...			
2.1.2	Siendo el negocio traspasado, ¿deberían seguir en su puesto de trabajo?		NO	
2.1.3	¿Desempeña alguno de ellos algún puesto difícilmente sustituible?		NO	
2.1.4	Estime el coste total anual que le supone los trabajadores/as incluidos en el apartado 2.1.1			18.000 €
2.2	¿Trabaja el/la propietario/a en el negocio?	SI		
2.2.1	De ser así indique cuántos son el total:.....			
2.2.2	Estime el coste total anual que suponen, propietario/a incluidos en el apartado 2.2.1			30.000 €
2.3	La suma del apartado 2.1.4 y 2.2.2 deberían ser el coste total de personal. Realice la suma a continuación:			48.000 €
3.	EL LOCAL COMERCIAL	SI	NO	IMPORTE
3.1	¿La actividad se desarrolla en un local arrendado? (seleccione SI de no ser usted el propietario/a del local comercial del negocio)	SI		
3.1.1	Si lo es, ¿se traspasaría con el negocio dicho contrato?	SI		
3.1.2	¿Tiene vencimiento el contrato?	SI		
3.1.3	De tenerlo, ¿vence en menos de 2 años?		NO	
3.1.4	Hay que renegociar el importe.		NO	
3.1.5	¿A cuanto asciende el alquiler anual?			12.000 €
3.2	Si la actividad se realiza en un local en propiedad, detalle por cuánto lo compró.			
3.2.1	¿Por cuanto cree que lo podría vender actualmente?			
4.	RESTO DE BIENES (excluyendo el local comercial)	SI	NO	IMPORTE
4.1	¿Posees bienes o inmovilizados en alquiler?	SI		
4.1.1	Detalle el importe total del alquiler anual de todos los bienes.			6.000 €
4.1.2	¿Son necesarios los bienes para poder desempeñar la actividad?	SI		
4.1.3	¿Habría que renegociar los contratos de alquiler tras el traspaso?		NO	

4.2	¿Posee bienes o inmovilizados en propiedad? De ser así, enumere los bienes más significativos dentro de los bienes que poseen en propiedad:			NO	
4.2.1.a	Bien a:.....				
4.2.1.b	Bien b:.....				
4.2.1.c	Bien c:.....				
4.2.1.d	Bien d:.....				
5.	MIS PRODUCTOS / SERVICIOS / Compras M. Prima		SI	NO	IMPORTE
5.1	¿Cuántos productos / servicios vende o comercializa?... Productos Servicios.				
5.2	Ordene los 5 productos / servicios con los que más factura, de mayor a menor (suma del dinero anual total que cobra por esos productos).				
5.2.1.a	Producto / servicio 1 (++)..... Facturación.				75.000 €
5.2.1.b	Producto / servicio 2 (+)..... Facturación.				45.000 €
5.2.1.c	Producto / servicio 3 ()..... Facturación.				40.000 €
5.2.1.d	Producto / servicio 4 (-)..... Facturación.				
5.2.1.e	Producto / servicio 5 (- -)..... Facturación.				
	Suma de la factura de los 5 productos 7 servicios mas importantes.				160.000 €
5.3	¿Posee la exclusividad en la comercialización de alguna marca o producto / servicio?			NO	
5.3.1	De ser así, ¿se traspasaría la exclusividad con el negocio?				
5.3.2	¿Tiene vencimiento el contrato?				
5.4	¿Cuanto dinero emplea anualmente en la compra de materia prima o género para su actividad?				45.000 €
5.5	¿Le genera la venta o prestación de su producto o servicio algún otro gasto significativo? (ej. embalaje, proceso de elaboración, transformación...)		SI		
5.5.1	Intente cuantificarlo en un importe anual.				2.500 €
6.	LOS COMPETIDORES		SI	NO	IMPORTE
6.1	¿Tiene otros establecimientos que desempeñen la misma actividad cerca del suyo?		SI		
6.1.1	Si los tienes, ¿venden los mismos productos que en su negocio?		SI		
6.2	¿Sabe si en plazo medio-corto se va a abrir algún otro?			NO	
6.3	¿Ha generado la competencia algún cambio en su negocio últimamente? (Reducción ventas, reducción de precio, cambios en los productos ofertados...)			NO	
6.3.1	Detalle cuál:.....				
7.	LOS CLIENTES Y MI MERCADO		SI	NO	IMPORTE
7.1	Especifique aproximadamente cuántos clientes tiene:.....				
7.2	¿Suelen repetir los clientes?, ¿los considera fieles?		SI		
7.2.1	Si considera que son fieles, especifique la razón por la que cree que es así (arque "SI" donde crea necesario en las siguientes opciones o detalle alguna otra).				
7.2.1.a	a. Por el servicio que le presto.		SI		
7.2.1.b	b. Por la calidad y variedad de mis productos.		SI		
7.2.1.c	c. Por la amistad o confianza hacia mi o mis.				
7.2.1.d	d. Porque soy el único que vende cierto producto o cierta marca.				
7.2.1.e	e. Por la localización del negocio en mi ciudad.		SI		
7.2.1.f	f. Otras razones: (Detalle cuáles):.....				
8.	LA EVOLUCIÓN DE MI NEGOCIO		SI	NO	IMPORTE
8.1	Volumen de facturación del último año completo que tengamos información. (En adelante año "n") ej.: 2010 (resultado de 5.3).				160.000 €
8.2	Volumen de facturación del año "n-1" (año anterior al año "n") ej.: 2010-1= 2009.				170.000 €
8.3	Volumen de facturación del año "n-2". Año 2008.				155.000 €
8.4	Volumen de facturación del año "n-2". Año 2007.				150.000 €
8.5	Valor medio de facturaciones anteriores.				158.750 €
8.6	¿Es mayor la facturación ultimo año que la media de años anteriores?		SI		

- Si la respuesta a la pregunta 8.6 es positiva quiere decir que la evolución de la facturación es positiva (ya que la media de los últimos 4 años es inferior al beneficio obtenido el último año), seguramente la evolución de mi negocio también lo será.
Con todos los datos del cuestionario cumplimentados, en el apartado 9 tengo los datos resúmenes necesarios para calcular mi flujo de caja y posteriormente proceder a la valoración del negocio contemplando las dos hipótesis de trabajo explicadas en esta guía (1ª Flujos de caja constantes en el tiempo; 2ª crecimientos variables de los flujos de caja anuales).
- Si se van a traspasar los stocks existentes en el negocio actualmente 7.500€, al valor del negocio habrá que sumarle dicho valor.
Con todo esto la valoración del negocio es la expresada en la tabla siguiente:

9.	CALCULO DE CASH FLOW ESTIMADO DE MI NEGOCIO	SI	NO	IMPORTE
9.1	Resultado de 8.5 (Facturación Histórica promedio).			158.750 €
9.2	Resultado de 5.4 (Compra Materia Prima).			-45.000 €
9.3	Resultado de 2.3 (Coste Salarial).			-48.000 €
9.4	Resultado de 3.1.5 (Alquiler Local Comercial).			-12.000 €
9.5	Resultado de 4.1.1 (Alquiler otros).			-6.000 €
9.6	Resultado de 5.5.1 (Otros Gastos).			-2.500 €
9.7	Otros conceptos 2 (detallar):.....			
	Total Cash-Flow (año1).			45.250 €

Hipótesis 1. No se prevee crecimiento de los flujos de caja anual. Flujos de caja constantes en el tiempo.

VALOR DEL NEGOCIO	
a) Cash Flow estimado durante 4 años (*). (*) Hipótesis generación dinero constante en el tiempo.	45.250 €
b) Coeficiente actualización= Ver coeficiente en la tabla de doble entrada, al final del cuestionario.	3,3121
VALOR DEL NEGOCIO a x b. (VN= Cash Flow estimado* coeficiente de actualización).	149.873 €

Ajuste por la adquisición de los Stocks.

Si se van a traspasar los stock con el negocio, hay que sumar dicho valor. De esta forma la valoración final será de:

VALOR FINAL	
VN VALOR DEL NEGOCIO). (VN= Cash Flow estimado* coeficiente de actualización).	149.873 €
VN VALORACIÓN STOCK.	7.500 €
VALOR FINAL. VF= VN + VS.	157.373 €

Hipótesis 2. Se prevee un crecimiento variable de los flujos caja anual.

Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	
	2%	-1%	3%		Crecimiento sobre el año anterior
45.250,00€	46.155,00€	45.693,45€	47.064,25€		Cash-Flow
41.898,15€	39.570,47€	36.272,93€	34.593,63€	0,00€	Cash-Flow actualizado
152.335€					Total Valor Negocio
VALORACIÓN DEL NEGOCIO					
VALORACIÓN STOCK					7.500€

Crecimiento Anual Acumulado
0,99%
Rentabilidad esperada
8%

Ejemplo de valoración: Ejemplo 2

Analicemos otro ejemplo de valoración.

En este caso, la información que he obtenido es la siguiente:

- Soy la propietaria de un negocio y deseo venderlo. También soy propietaria del local comercial donde se encuentra dicho negocio.
- Siguiendo el supuesto expuesto en el manual, selecciono un Periodo Base de Valoración de 5 años, periodo máximo por el que puedo optar, y muy válido en la valoración de negocios a transmitir en propiedad. Por otro lado, he optado por una Rentabilidad Esperada del 8%, 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).
- He cumplimentado debidamente el cuestionario con lo que sé el Cash Flow Estimado, además de haber reflexionado sobre posibles argumentos que podré utilizar en una futura negociación.

Cuestionario de valoración: Ejemplo 2

1.	ALGUNOS DATOS DE INTERÉS	SI	NO	IMPORTE
1.1	¿Es necesario algún tipo de permiso municipal, regional, etc., para el desarrollo de la actividad? ¿cual?...	SI		
1.1.1	Si lo es, ¿se transmite ese permiso con el traspaso?	SI		
1.1.2	¿Que caducidad tiene?... (en años).			
1.2	¿Requiere la actividad del negocio de algún requisito profesional que afecte a un futuro comprador/a Detalle cuál...			
1.3	¿Posee algún préstamo o deuda con alguna entidad de crédito o tercero?		NO	
1.3.1	Si lo tiene, ¿Se traspasaría con el negocio?			
1.3.2	De ser así ¿Cuanto le queda por devolver?			
1.3.3	¿Cuánto paga anualmente?			

2.	COSTES SALARIALES (Empleados y propietario del negocio)	SI	NO	IMPORTE
2.1	¿Tiene trabajadores/as (aunque sean familiares) en su negocio (excluyendo el propietario)?	SI		
2.1.1	De ser así, indique cuántos/as...			
2.1.2	Siendo el negocio traspasado, ¿deberían seguir en su puesto de trabajo?		NO	
2.1.3	¿Desempeña alguno de ellos algún puesto difícilmente sustituible?		NO	
2.1.4	Estime el coste total anual que le supone los trabajadores/as incluidos en el apartado 2.1.1			18.000 €
2.2	¿Trabaja el/la propietario/a en el negocio?	SI		
2.2.1	De ser así indique cuántos son el total:.....			
2.2.2	Estime el coste total anual que suponen, propietario/a incluidos en el apartado 2.2.1			30.000 €
2.3	La suma del apartado 2.1.4 y 2.2.2 deberían ser el coste total de personal. Realice la suma a continuación:			48.000 €
3.	EL LOCAL COMERCIAL	SI	NO	IMPORTE
3.1	¿La actividad se desarrolla en un local arrendado? (seleccione SI de no ser usted el propietario/a del local comercial del negocio).		NO	
3.1.1	Si lo es, ¿se traspasaría con el negocio dicho contrato?			
3.1.2	¿Tiene vencimiento el contrato?			
3.1.3	De tenerlo, ¿vence en menos de 2 años?			
3.1.4	Hay que renegociar el importe.			
3.1.5	¿A cuanto asciende el alquiler anual?			
3.2	Si la actividad se realiza en un local en propiedad, detalle por cuánto lo compró.			90.000 €
3.2.1	¿Por cuanto cree que lo podría vender actualmente?			180.000 €
4.	RESTO DE BIENES (excluyendo el local comercial)	SI	NO	IMPORTE
4.1	¿Posees bienes o inmovilizados en alquiler?	SI		
4.1.1	Detalle el importe total del alquiler anual de todos los bienes.			6.000 €
4.1.2	¿Son necesarios los bienes para poder desempeñar la actividad?	SI		
4.1.3	¿Habría que renegociar los contratos de alquiler tras el traspaso?		NO	
4.2	¿Posee bienes o inmovilizados en propiedad? De ser así, enumere los bienes más significativos dentro de los bienes que poseen en propiedad:		NO	
4.2.1.a	Bien a:.....			
4.2.1.b	Bien b:.....			
4.2.1.c	Bien c:.....			
4.2.1.d	Bien d:.....			
5.	MIS PRODUCTOS / SERVICIOS / Compras M. Prima	SI	NO	IMPORTE
5.1	¿Cuántos productos / servicios vende o comercializa?... Productos Servicios.			
5.2	Ordene los 5 productos / servicios con los que más factura, de mayor a menor (suma del dinero anual total que cobra por esos productos).			
5.2.1.a	Producto / servicio 1 (++):..... Facturación.			75.000 €
5.2.1.b	Producto / servicio 2 (+):..... Facturación.			45.000 €
5.2.1.c	Producto / servicio 3 ():..... Facturación.			40.000 €
5.2.1.d	Producto / servicio 4 (-):..... Facturación.			
5.2.1.e	Producto / servicio 5 (- -):..... Facturación.			
	Suma de la factura de los 5 productos 7 servicios mas importantes.			160.000 €
5.3	¿Posee la exclusividad en la comercialización de alguna marca o producto / servicio?		NO	
5.3.1	De ser así, ¿se traspasaría la exclusividad con el negocio?			
5.3.2	¿Tiene vencimiento el contrato?			
5.4	¿Cuanto dinero emplea anualmente en la compra de materia prima o género para su actividad?			45.000 €
5.5	¿Le genera la venta o prestación de su producto o servicio algún otro gasto significativo? (ej. embalaje, proceso de elaboración, transformación...)	SI		
5.5.1	Intente cuantificarlo en un importe anual.			2.500 €
6.	LOS COMPETIDORES	SI	NO	IMPORTE
6.1	¿Tiene otros establecimientos que desempeñen la misma actividad cerca del suyo?	SI		
6.1.1	Si los tienes, ¿venden los mismos productos que en su negocio?	SI		
6.2	¿Sabe si en plazo medio-corto se va a abrir algún otro?		NO	
6.3	¿Ha generado la competencia algún cambio en su negocio últimamente? (Reducción ventas, reducción de precio, cambios en los productos ofertados...)		NO	
6.3.1	Detalle cuál:.....			
7.	LOS CLIENTES Y MI MERCADO	SI	NO	IMPORTE
7.1	Especifique aproximadamente cuántos clientes tiene:.....			
7.2	¿Suelen repetir los clientes?, ¿los considera fieles?	SI		
7.2.1	Si considera que son fieles, especifique la razón por la que cree que es así (arque "SI" donde crea necesario en las siguientes opciones o detalle alguna otra).			
7.2.1.a	a. Por el servicio que le presto.	SI		
7.2.1.b	b. Por la calidad y variedad de mis productos.	SI		
7.2.1.c	c. Por la amistad o confianza hacia mi o mis.			
7.2.1.d	d. Porque soy el único que vende cierto producto o cierta marca.			
7.2.1.e	e. Por la localización del negocio en mi ciudad.	SI		
7.2.1.f	f. Otras razones: (Detalle cuáles):.....			

8.	LA EVOLUCIÓN DE MI NEGOCIO	SI	NO	IMPORTE
8.1	Volumen de facturación del último año completo que tengamos información. (En adelante año "n") ej.: 2010 (resultado de 5.3).			160.000 €
8.2	Volumen de facturación del año "n-1" (año anterior al año "n") ej.: 2010-1= 2009.			170.000 €
8.3	Volumen de facturación del año "n-2". Año 2008.			155.000 €
8.4	Volumen de facturación del año "n-2". Año 2007.			150.000 €
8.5	Valor medio de facturaciones anteriores.			158.750 €
8.6	¿Es mayor la facturación ultimo año que la media de años anteriores?	SI		

- Si la respuesta a la pregunta 8.6 es positiva quiere decir que la evolución de la facturación es positiva (ya que la media de los últimos 5 años es inferior al beneficio obtenido el último año), seguramente la evolución de mi negocio también lo será.
Con todos los datos del cuestionario cumplimentados, en el apartado 9 tengo los datos resúmenes necesarios para calcular mi flujo de caja y posteriormente proceder a la valoración del negocio contemplando las dos hipótesis de trabajo explicadas en esta guía (1ª Flujos de caja constantes en el tiempo; 2ª crecimientos variables de los flujos de caja anuales).
- Si se van a traspasar los stocks existentes en el negocio actualmente 5.500€, al valor del negocio habrá que sumarle dicho valor.
Con todo esto la valoración del negocio es la expresada en la tabla siguiente:

9.	CALCULO DE CASH FLOW ESTIMADO DE MI NEGOCIO	SI	NO	IMPORTE
9.1	Resultado de 8.5 (Facturación Histórica promedio).			158.750 €
9.2	Resultado de 5.4 (Compra Materia Prima).			-45.000 €
9.3	Resultado de 2.3 (Coste Salarial).			-48.000 €
9.4	Resultado de 3.1.5 (Alquiler Local Comercial).			0 €
9.5	Resultado de 4.1.1 (Alquiler otros).			-6.000 €
9.6	Resultado de 5.5.1 (Otros Gastos).			-2.500 €
9.7	Otros conceptos 2 (detallar):.....			
	Total Cash-Flow (año1).			57.250 €

Hipótesis 1. No se prevee crecimiento de los flujos de caja anual. Flujos de caja constantes en el tiempo.

VALOR DEL NEGOCIO	
a) Cash Flow estimado durante 4 años (*). (*) Hipótesis generación dinero constante en el tiempo.	57.250 €
b) Coeficiente actualización= Ver coeficiente en la tabla de doble entrada, al final del cuestionario.	3,9927
VALOR DEL NEGOCIO a x b (VN= Cash Flow estimado* coeficiente de actualización).	228.582 €

Ajuste por la adquisición de los Stocks.

Si se van a traspasar los stock con el negocio, hay que sumar dicho valor. De esta forma la valoración final será de:

VALOR FINAL	
VN VALOR DEL NEGOCIO) (VN= Cash Flow estimado* coeficiente de actualización).	228.582 €
VN VALORACIÓN STOCK.	5.500 €
VALOR FINAL. VF= VN + VS.	234.082 €

Hipótesis 2. Se prevee un crecimiento variable de los flujos caja anual.

Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	
	-1%	2%	3%	3%	Crecimiento sobre el año anterior
57.250,00€	56.677,50€	57.811,05€	59.545,38€	61.331,74€	Cash-Flow
53.009,26€	48.591,82€	45.892,28€	43.767,63€	41.741,35€	Cash-Flow actualizado
233.002,34€					Total Valor Negocio
VALORACIÓN DEL NEGOCIO					
VALORACIÓN STOCK					5.500€

Crecimiento Anual Acumulado
1,39%
Rentabilidad esperada
8%

En este segundo ejemplo deberé de tener en cuenta además que tengo que hacer un ajuste por la venta del local que tal y como hemos reflejado en el punto 3.2 tiene un valor actual de 180.000 €. Por tanto en cualquiera de las dos hipótesis planteadas la valor del negocio +valor de los Stocks tenemos que sumar el valor del local, en este caso 180.000 €

Oficina de trasferencia de negocios



FAE

*Confederación de Asociaciones
Empresariales de Burgos*

Plaza Castilla, nº 1 - 2º Planta
09003 Burgos
Telf. 947 266 142

trasfietunegocio@faeburgos.org · www.faeburgos.org



Cofinanciado por la Unión Europea con cargo al Fondo Europeo de Desarrollo Regional (FEDER) dentro del proyecto URBAN BURGOS.