



Guía

Plan Relevo Generacional en la Empresa de Almería

(Versión actualizable)

Índice

1.	INTRODUCCIÓN.....	3
2.	PLAN RELEVO GENERACIONAL EN LA EMPRESA DE ALMERÍA.....	7
3.	RELEVO. ASPECTOS GENERALES Y TIPOLOGÍAS	10
4.	RELEVO. TRÁMITES Y OBLIGACIONES DE LAS PARTES.....	16
4.1	RELEVO A TRAVÉS DE TRANSMISIÓN	16
4.1.1	EMPRESARIO/A QUE TRANSMITE EL NEGOCIO.....	16
4.1.2	EMPRENDEDOR/A QUE TOMA EL RELEVO.....	25
4.2	RELEVO EN LA EMPRESA POR HERENCIA	34
4.3	RELEVO EN LA EMPRESA MEDIANTE DONACIÓN	38
5.	LA SUCESIÓN EN LA EMPRESA FAMILIAR.....	40
6.	LEGISLACIÓN Y NORMATIVA	42
7.	ENLACES WEB Y DIRECCIONES DE INTERÉS	44
8.	ANEXOS.....	45
8.1	ANEXO 1: DIAGNÓSTICO Y VALORACIÓN DE LA EMPRESA A TRANSMITIR.	45
8.2	ANEXO 2: LA NEGOCIACIÓN.	51
8.3	ANEXO 3: FORMA DE INSTRUMENTAR LA TRANSMISIÓN. COMPRAVENTA.	53
8.4	ANEXO 4: DUE DILIGENCE.	64
8.5	ANEXO 5: PROTOCOLO FAMILIAR.....	67
8.6	ANEXO 6: PLAN DE NEGOCIO RELEVO TRANSMISIÓN.	69
8.7	ANEXO 7: PLAN DE NEGOCIO RELEVO EMPRENDEDOR.....	71





Plan Relevo Generacional en la Empresa de Almería (PREGEA)

1. INTRODUCCIÓN

La Excm. Diputación Provincial de Almería y la Cámara Oficial de Comercio, Industria, Servicios y Navegación de Almería, firman un convenio de cooperación para llevar a cabo un proyecto estratégico que contempla diferentes medidas y herramientas para contribuir al mantenimiento de las empresas mediante la transmisión y la creación de nuevos emprendimientos para promover la consolación de la economía.

El tejido empresarial de la Provincia de Almería, se compone principalmente por microempresas y pymes, en muchos casos constituidas por autónomos y unidades familiares.

Para la Provincia de Almería es tan importante la creación de nuevos proyectos empresariales, como garantizar la consolidación y continuidad de empresas en funcionamiento evitando la pérdida de actividad empresarial y puestos de trabajo que contribuyen al desarrollo económico de la Provincia.

El proyecto de Relevo Generacional en la Empresa de Almería, fomenta y favorece el apoyo mediante asesoramiento en todas las fases del relevo favoreciendo su transferencia, evitando así el cierre y la desaparición de negocios por cualquier circunstancia, jubilación de sus titulares, cierres temporales o por cualquier otro motivo.



Es prioridad absoluta evitar el cierre y cubrir las necesidades para ayudar a consolidar y dar continuidad a las empresas para mejorar el nivel económico y luchar contra la despoblación de las zonas rurales de la Provincia de Almería.

Mediante la transmisión de empresas no sólo se evita la pérdida de puestos de trabajo, de conocimientos y de capital económico, sino que se facilita a los nuevos emprendedores el desarrollo de iniciativas viables que incrementen notablemente sus posibilidades de éxito.

El objetivo principal, es impulsar la transmisión exitosa de empresas en funcionamiento y fomentar el emprendimiento, evitando el cierre de negocios motivado por jubilación de sus titulares u otros motivos o circunstancias personales o de mercado.

Objetivos específicos:

- Dar continuidad a iniciativas empresariales en funcionamiento, evitando su desaparición.
- Relevo Generacional del Trabajo Autónomo con actividades en crecimiento.
- Reducir la pérdida de empleo, capacidades, fondo de comercio y presencia en el mercado.
- Luchar contra la despoblación.
- Estimular el espíritu empresarial.
- Fomentar el emprendimiento con empresas activas.
- Promover la consolidación y ampliación del tejido empresarial de la Provincia.
- Crecimiento económico y productivo local.



- Contribuir al desarrollo económico de la provincia de Almería.

¿A quién va dirigido?

- Empresarios/as propietarios de negocios en funcionamiento interesados en transmitir, traspasar, negociar, entregar, ceder o vender sus empresas y el conocimiento acumulado a lo largo de su trayectoria empresarial.
- Emprendedores con interés en adquirir, obtener, comprar, o seguir con una empresa en funcionamiento y darle continuidad, aprovechando la experiencia y recursos con los que cuenta.

Consejos:

Para planificar el Relevo Generacional en la empresa es necesario tener en cuenta como mínimo las siguientes actuaciones:

- **Elaboración de un protocolo con validez legal.**
Los pasos que forman parte de un Relevo Generacional son numerosos y variados, por eso se recomienda buscar asesoramiento especializado para que los puntos expuestos en el documento no tengan ninguna contradicción interna.
- **Perspectiva global del proceso.**
La evolución de la empresa no solo implica un cambio en los nombres que forman parte de la organización. Este cambio también afecta al plano de la responsabilidad y de



la propiedad. Por ello, el relevo debe planificarse, y observarse de manera global.

- **Contemplar otras alternativas viables.**

El Relevo Generacional familiar no es la única opción posible. Más allá del deseo de que el negocio continúe vinculado a la historia familiar, puede que eso no sea lo más conveniente en una situación específica. Por ello, conviene integrar la posibilidad del relevo en un mapa en el que se contemplan otras opciones.

- **Periodo de transición.**

Conviene planificar el Relevo Generacional en varias etapas que muestran distintos objetivos que están perfectamente alineados con la meta general. Pero incluso antes de que este periodo comience, puede existir un tiempo de transición que facilita la adaptación al cambio en quienes forman parte de esta aventura.

- **Formación.**

Es importante que la persona que va a tomar el testigo del proyecto conozca el negocio en profundidad. Debe implicarse para conocer la actividad de la empresa desde dentro. El periodo de formación, contextualizado en el Relevo Generacional, es largo.



2. PLAN RELEVO GENERACIONAL EN LA EMPRESA

El Relevo Generacional lo entendemos como un método de traspaso de forma organizada, planificada y eficiente entre la generación saliente y la entrante.

Es un proceso que necesita una profesionalización, y siempre debemos anteponer los intereses empresariales a los personales. Además, tenemos que plantearlo con una mentalidad abierta y constructiva.

Los principales pasos y aspectos clave a tener en cuenta a la hora de desarrollar el proceso de un Relevo Generacional:

Conviene tener claro cuál es el plan estratégico de la empresa, ya que nos ayudará a poder definir qué perfiles profesionales son los más adecuados para poder llevarlo a cabo.

El siguiente paso consiste en identificar a la persona que con el perfil más adecuado atendiendo a los intereses y necesidades de la empresa y, una vez seleccionado, implicarlo en el plan estratégico de la empresa.

Este suele ser un punto crítico en el momento de definir el plan de sucesión y relevo en el caso de las empresas familiares, muchas veces ya está decidido quién va a ser el sucesor. Sin embargo, conviene valorar qué personas de la familia son susceptibles de ejercer dicho liderazgo y si reúnen los requisitos adecuados.



Esta transmisión se presenta como una problemática general, como antes señalábamos, la transmisión de la empresa supone la entrega de un conjunto de elementos y relaciones jurídicas, así como de actividad empresarial en funcionamiento, de modo que la transmisión puede y debe responder a un pacto global entre transmitente y adquirente, y que produce unos efectos colaterales que no pueden desconocerse.

En relación a la transmisión de las relaciones jurídicas de las que es titular la empresa, también son parte de ellas terceros ya que integran el conjunto de relaciones jurídicas los créditos, las deudas, y los contratos celebrados con terceros.

En cuanto a los créditos, su transmisión no presenta problema alguno, pues una vez pactada la cesión, sólo se exige la comunicación al deudor.

En cuanto a los contratos con clientes o proveedores se trata de una novación subjetiva que sólo surtirá efectos en cuanto a la otra parte contratante, si presta su consentimiento.

El pacto global de transmisión de empresa sí produce la transmisión de los contratos de trabajo, pues así lo dispone la normativa laboral y de seguridad social, que prevén expresamente este supuesto. Los contratos de trabajo se transmiten en virtud de lo dispuesto en el Estatuto de los Trabajadores; las obligaciones frente a la Seguridad Social conforme a la Ley General de la Seguridad Social, determinando también la responsabilidad solidaria de transmitente y adquirente en las obligaciones frente a los trabajadores y la Seguridad Social.



Otro de los elementos de la empresa sobre el que opera la transmisión es la clientela, y es un elemento delicado que requiere un cuidadoso tratamiento para evitar su pérdida. Dado que la clientela no está ligada por lazos obligacionales con la empresa, su conservación exige una conducta activa por parte del transmitente, que por regla general facilitará toda la información relativa a la organización de la actividad empresarial, y relativa a los clientes, así como informar a éstos, si fuera necesario o conveniente para su conservación en la transmisión hasta que el adquirente alcance un nivel de conocimiento suficiente de la actividad empresarial y sus métodos.

Impone también la cesión una obligación negativa para el transmitente: la prohibición de competencia. El mismo se encuentra en una posición privilegiada, dado su conocimiento de la identidad, características y métodos comerciales, respecto de la clientela, para atraerla hacia una nueva empresa, lo cual constituiría a todas luces un fraude o conducta desleal. Las condiciones de abstención o prohibición de concurrencia estarán expresamente pactadas en el contrato de transmisión, en cuanto a las consecuencias que se derivan del negocio según su naturaleza, y que comprenden lógicamente la abstención de estas prácticas.

Puede acudir el adquirente a lo dispuesto en la Ley 3/1991, de 10 de enero, de Competencia desleal, en particular respecto a las acciones contra la explotación de la reputación ajena, violación de secretos e inducción a la infracción contractual.



3. RELEVO. ASPECTOS GENERALES Y TIPOLOGÍAS

Entendemos por Relevo Generacional la transmisión de todos o algunos de los elementos de una empresa o negocio profesional de un empresario propietario a un emprendedor/a o empresa, manteniendo el conjunto ordenado de elementos que permitan la continuidad del ejercicio de una actividad empresarial o profesional.

El Relevo Generacional tiene impacto en la supervivencia y crecimiento de los negocios familiares, es un proceso de transición en que se ceden responsabilidades de una generación a otra, por lo cual resulta ser definitivo para determinar el estancamiento, la inestabilidad o incluso la desaparición en el ámbito.

La transmisión empresarial es por tanto un concepto amplio, que abarca diferentes modalidades o tipologías, y exige tener en cuenta los motivos, el objeto o aspectos que abarca la transmisión, así como los agentes intervinientes en la misma.

Entre los motivos que pueden incentivar a la transmisión empresarial, identificamos como principal la jubilación del empresario, ya sea voluntaria u obligatoria; aunque cada vez más se producen otras circunstancias tales como:

- Incidentes personales de varios tipos (enfermedad, incapacidad, separación, fallecimiento).
- Decisiones personales (cambio de profesión, de intereses o de la situación familiar).
- Modificación de las condiciones del entorno o mercado.



El objeto de la transmisión, puede ser toda la empresa o parte de ella, abarcando entre otros, todos o algunos de los siguientes aspectos:

- Activos: maquinaria, herramientas, mobiliario, etc.
- Aspectos inmobiliarios: propiedad o contrato de arrendamiento del local.
- Activos intangibles: conocido como fondo de comercio o know-how: reputación de la empresa en el mercado, conocimientos del empresario.
- Relaciones humanas (empleados, cartera de clientes, contactos con proveedores).
- Pasivos u obligaciones.

En un proceso de Relevo Generacional intervienen dos agentes claramente diferenciados:

- Empresario/a propietario de un negocio o empresa en funcionamiento interesado en transmitir, traspasar, negociar, entregar, ceder o vender su empresa, por algunos de los motivos mencionados anteriormente.
- Emprendedor/a o empresa adquiriente que toma el relevo, pudiendo distinguir entre otros:
 - Personas emprendedoras que tengan una idea de negocio.
 - Personas del entorno familiar del empresario/a transmisor.
 - Trabajadores del negocio o empresa que se va a transmitir.



- Otros agentes cercanos al empresario/a: socios, proveedores o clientes.
- Empresarios/as interesados en ampliar sus líneas de negocio.

Una primera opción que suelen plantearse los empresarios/as autónomos es la transmisión en el ámbito familiar, aunque en muchos casos pueden no existir sucesores o no estar interesados en continuar con la actividad empresarial. En estos casos, una buena opción puede ser la transmisión a otro emprendedor o empresario, que seguirá con el funcionamiento de la empresa, aumentando su valor y evitando la pérdida de potencial empresarial y laboral. En todo caso se produce un cambio en la propiedad del empresario que se desprende del negocio a la nueva persona que comienza la actividad empresarial con el negocio que ha adquirido.

El Relevo Generacional es un proceso que reporta múltiples beneficios para las partes implicadas:

- Para el empresario que realiza la transmisión es una forma de dar continuidad a su iniciativa empresarial, pudiendo obtener una rentabilidad económica tras la inversión y el esfuerzo realizado durante años en la creación y desarrollo de su negocio.
- Para la persona emprendedora que toma el relevo, puede convertirse en una alternativa interesante para la puesta en marcha de la iniciativa empresarial a través de un negocio en funcionamiento en lugar de crear una nueva empresa, con grandes ventajas tales como reducción de tiempos respecto



a la creación, trámites ya realizados, contar con conocimientos y experiencia de la empresa en el mercado, además de personal cualificado y con experiencia en el negocio, productos y clientes ya establecidos en el mercado.

A continuación, se exponen algunos ejemplos de las variadas tipologías que pueden plantearse en un proceso de transmisión empresarial:

- Empresario/a que transmite, traspasa, entrega, cede o vende la empresa a un emprendedor o empresario.
- Empresario/a que transmite, traspasa, entrega o cede la empresa de manera gratuita vía inter vivos (donación).
- Empresario/a que transmite, traspasa, entrega o cede la actividad empresarial de manera gratuita vía mortis-causa (Herencia).

El traspaso, entrega, cesión o venta de negocio que se desarrolla en un local arrendado, puede incluir todos los elementos del negocio tanto físicos (mobiliario, existencias, herramientas, etc.) como inmateriales (nombre o marca, clientela, etc.).

Por lo tanto, el contrato que firmemos en la transmisión, traspaso, cesión o venta del negocio será un contrato compuesto de varios apartados que incluirá:

- El traspaso o cesión del alquiler del local.
- La venta de elementos materiales.
- La venta o cesión de elementos inmateriales.



- Normalmente el compromiso del que traspasa de no concurrir o hacer cualquier tipo de competencia al adquirente.

Si el valor de los bienes y derechos, sumados por separado, es inferior al dinero que se paga por el traspaso entendemos que esta diferencia se debe al valor que el comprador atribuye al negocio en sí, es decir, a las expectativas de continuar con los clientes y obtener ingresos futuros.

A esta diferencia y valor de expectativa la llamamos **fondo de comercio** que se considerará un activo contable que sólo aparece cuando se produce esta transmisión, traspaso, cesión o venta de negocio y en ningún otro momento (no podemos valorar y contabilizar el fondo de comercio si no existe el traspaso).

Como la venta de cualquier activo el traspaso de negocio es un contrato que está sujeto a la voluntad libre de las partes.

El que quiere transmitir, traspasar, entregar, ceder o vender deberá publicitar este deseo para que los posibles compradores del negocio sepan lo que ofrece y en qué condiciones; normalmente se suele poner un cartel en el propio negocio anunciándolo, pero también puede ser conveniente utilizar otros medios publicitarios como anuncios en periódicos o sitios web especializados.

Las condiciones del contrato deberán, por lo tanto, negociarse entre quién traspasa y quién adquiere en todos sus términos.



Por último, debemos señalar que este tipo de contratos están no sujetos a ningún impuesto indirecto como el IVA y también no sujetos a transmisiones patrimoniales.

En todo caso se plantean múltiples posibilidades y casuísticas de transmisión, traspaso, entrega, cesión o venta, cada una de las cuales requerirá de un análisis y conocimientos especializados en determinadas materias, pero siempre es prioritario que debe coincidir el interés de transmitir con el de aceptación y continuidad de la empresa, siendo necesario para el éxito del proceso de transmisión las siguientes premisas: obtener información, documentar, conciliar y acordar.



4. RELEVO. TRÁMITES Y OBLIGACIONES DE LAS PARTES.

4.1 RELEVO A TRAVÉS DE TRANSMISIÓN

4.1.1 EMPRESARIO/A QUE TRANSMITE EL NEGOCIO

La forma más habitual de constitución de las pequeñas empresas en la Provincia de Almería suele ser la de un empresario individual que utiliza para la explotación de su negocio una serie de elementos materiales e inmateriales que componen los activos de su patrimonio empresarial.

Con motivo de la transmisión del negocio, lo habitual, al carecer el negocio de personalidad jurídica propia distinta de la de su propietario, es que se produzca la venta de todo este patrimonio, entendido como el conjunto de bienes y derechos afectos a la actividad empresarial. La transmisión en este caso consistirá normalmente en que el empresario autónomo traspasa estos elementos y/o el fondo de comercio del negocio a cambio de un precio.

Normalmente se usa el término traspaso para referirse a la transmisión de un negocio en los términos que hemos detallado anteriormente. No obstante, es conveniente concretar que la Ley de arrendamientos urbanos utiliza este concepto para hacer referencia a la cesión del contrato de arrendamiento en vigor sobre un local de negocio, sin transmitirse la explotación del mismo.



La transmisión empresarial podrá ser total o parcial. A través de la transmisión total, el nuevo emprendedor pasa en una sola operación, a ser titular de todos los elementos (bienes y derechos) que hacen posible la explotación del negocio y el desarrollo de la actividad. Mediante la modalidad parcial, tan sólo se transmite una parte de los elementos que integran la empresa, ya sean bienes concretos o un grupo de ellos que conforman una rama de actividad. Entre ellos podemos distinguir los siguientes:

- Activos utilizados en la explotación del negocio y el desarrollo de la actividad, tales como terreno, edificio, instalaciones, maquinaria, equipamiento, herramientas, mobiliario, etc.
- Existencias y/o materias primas en almacén.
- Fondo de comercio: es un concepto inmaterial directamente relacionado con la reputación de la empresa y presencia en el mercado.

Para incluir la cesión de pasivos y obligaciones en la transmisión del negocio se requiere acuerdo expreso entre las partes (transmisor y adquirente), así como autorización de terceros titulares de las mismas en el cambio del deudor. Por ejemplo, si se transmite un préstamo que utilizó el empresario para financiar una inversión en la empresa, la entidad financiera con la que formalizó la operación deberá autorizar la sustitución del mismo por el adquirente, que pasará a ser el nuevo deudor.

A continuación, se detallan algunos pasos recomendables a seguir por el empresario en el proceso de transmisión, traspaso, cesión o venta del negocio:



- Adoptar la decisión y pensar cuándo llevarla a cabo. Normalmente el empresario que ha creado y desarrollado su propia empresa durante años, con gran inversión de tiempo y dinero, suele desarrollar un gran apego empresarial.
- Planificar el proceso. Una buena transmisión empresarial debe planificarse a tiempo y con tiempo. Es importante fijar un horizonte temporal y unas etapas que permitan realizar el proceso de manera efectiva.
- Realizar un diagnóstico y valoración de la empresa, que ayudará a fijar el precio de venta. *Ver ANEXO 1.*
- Elaborar un Plan de negocio relevo transmisión. *Ver ANEXO 6.*
- Buscar y contactar con posibles candidatos.
- Encontrar a una persona emprendedora interesada en tomar el relevo.
- Desarrollar el proceso de negociación. *Ver ANEXO 2.*
- Documentar la transmisión empresarial mediante un contrato que vinculará a las partes intervinientes en el proceso y establecerá las condiciones. *Ver ANEXO 3.*
- Traspasar la titularidad y gestión de la empresa.

Recomendaciones a tener en cuenta:

- Obtener información, revisar la legislación vigente y de aplicación en el momento de realizar la transmisión, traspaso, cesión o venta empresarial, así como los requisitos específicos para ciertos elementos. Será necesario el asesoramiento de profesionales en cada una de las áreas.
- Planificar el proceso de transmisión. El empresario transmisor debe dedicar un tiempo a la reflexión, organización, programación de los pasos a seguir y resultados que espera



obtener, estableciendo unos plazos orientativos para el proceso.

- Establecer una estrategia de comunicación en dos vertientes: interna para preparar a la empresa y los agentes involucrados en el proceso; y externa, que mejorará la búsqueda de potenciales candidatos.
- Transmitir los conocimientos y buenas prácticas al nuevo emprendedor que continúa con el negocio. Es muy recomendable para lograr una transmisión exitosa, con mayor probabilidad de continuidad en el tiempo.

Trámites del empresario que realiza la transmisión de su negocio.

- Extinción de los contratos de trabajo, baja de los trabajadores o cambio de cuenta de cotización para los mismos, en su caso.

En caso de tener trabajador/es en la empresa, este sería el primero de los trámites a realizar. Se pueden dar dos supuestos, cada uno de los cuales implicaría una tramitación diferente:

- a) Si el adquirente no subroga el/los contrato/s de trabajo, se produce la extinción de los mismos. Habría que solicitar la baja de los trabajadores contratados y baja en el/los códigos de cuenta/s de cotización.
- b) En caso de subrogación de contrato/s de trabajo, se comunicarán a la Seguridad Social. Solicitud de cambio de cuenta de cotización para trabajadores que será presentado



conjuntamente por la empresa sucesora y antecesora en el plazo establecido.

- Baja en el Censo de Empresarios/as, Profesionales y Retenedores.

La declaración censal deben presentarla quienes cesen en el desarrollo de todo tipo de actividades empresariales o profesionales. Modelo 036 o 037, que puede tramitarse de forma telemática, en www.agenciatributaria.es en el plazo estipulado.

En caso de fallecimiento de la persona física, sus herederos deben presentar la correspondiente declaración de cese o baja.

- Baja en el Impuesto de Actividades Económicas.

Se presentará la baja en el Impuesto de Actividades Económicas (IAE) cuando se cese en el ejercicio de la actividad.

- Baja en el Régimen Especial de Trabajadores Autónomos.

El trabajador autónomo está obligado a comunicar el cese de actividad a la Seguridad Social, a través de la sede electrónica: www.seg-social.es, adjuntando la documentación identificativa del titular de la empresa y justificación del cese en el censo de empresarios/as.

- Traspaso de la licencia de uso y actividad.



Se solicitará ante el Ayuntamiento correspondiente el cambio de titularidad de la actividad. La documentación dependerá de cada Ayuntamiento, regulado por las ordenanzas municipales.

Otros trámites específicos y obligaciones a tener en cuenta para ciertos aspectos, según la normativa vigente en cada caso:

- La transmisión de bienes inmuebles, requiere otorgamiento de escritura pública.
- En compraventas en las que se acuerde que será el vendedor quien se ocupe del pago de la plusvalía municipal, será importante que el comprador presente comunicación al Ayuntamiento junto a la escritura para su inscripción.
- Traspaso del local del negocio. Las condiciones de los acuerdos estarán reguladas por la Ley de Arrendamientos Urbanos.
- La transmisión de elementos de propiedad industrial como marcas y patentes requiere acuerdo entre transmisor y adquirente, constancia en escritura pública y modificación en la Oficina Española de Patentes y Marcas.
- En el caso de incluir la transmisión de parte o totalidad del pasivo (préstamos, créditos y obligaciones), es necesario que medie un doble acuerdo: entre el transmitente y el adquirente, y entre el nuevo emprendedor y cada uno de los acreedores.
- Si se contempla la cesión de los contratos en curso, tales como los de suministro, se requiere un doble acuerdo: primero el pactado entre el transmitente y el adquirente; y segundo el celebrado entre el adquirente y los terceros (suministrador, transportista, etc.).



- Cuando se pacte la transmisión de los contratos de leasing o renting, deberá prestar conformidad la empresa del mencionado contrato.

Aspectos fiscales.

Cuando el transmitente es una persona física, la renta que recibe por la transmisión de la empresa no tributa en el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (IRPF) como un rendimiento del negocio o venta, sino que lo hace como una ganancia patrimonial, que se calcula por la diferencia entre el valor de transmisión y el valor neto de los distintos bienes patrimoniales transmitidos.

La Ley del IRPF no establece una regla específica para el cálculo de las ganancias patrimoniales generadas por la transmisión de una empresa, ya que lo que se grava no es realmente la ganancia o pérdida originada por la transmisión, sino las producidas en cada uno de los activos afectos.

Las operaciones de transmisión empresarial no estarían sujetas al Impuesto sobre el Valor Añadido (IVA), siempre y cuando se transfiera el negocio en su totalidad y se vaya a continuar con la actividad económica. La legislación que regula el IVA establece la no sujeción a este impuesto en el caso de *“la transmisión de un conjunto de elementos corporales y, en su caso, incorporales que, formando parte del patrimonio empresarial o profesional del sujeto pasivo, constituyan una unidad económica autónoma capaz de desarrollar una actividad empresarial o profesional por sus propios medios, con independencia del régimen fiscal que a dicha transmisión le resulte de aplicación en el ámbito de otros tributos”*.



A efecto de lo dispuesto anteriormente para la no sujeción, resultará irrelevante que el adquirente desarrolle la misma actividad a la que estaban afectos los elementos u otra diferente, siempre que se acredite por el adquirente la intención de mantener el desarrollo de una actividad empresarial o profesional.

El hecho de que la operación no esté sujeta al IVA no implica que quien venda emita la correspondiente factura por el precio convenido, sólo que en este caso la factura no llevará IVA repercutido. En este caso, se hará constar en la factura que no está sujeta al IVA, según lo establecido en el artículo 7, apartado 1º de la Ley 37/1992, de 28 de diciembre, del Impuesto sobre el Valor Añadido.

Esta modalidad de transmisión total, de todos los bienes y derechos de un negocio, exenta de IVA, es una operación sujeta y también exenta del Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados (ITP y AJD), con excepción de los bienes inmuebles y vehículos incluidos en esta transmisión global, que sí quedan grabados por este impuesto.

La transmisión parcial de bienes o derechos concretos de la empresa sí está sujeta al IVA al tipo que corresponda a los elementos transmitidos, por lo que debe comprobarse para cada uno de ellos en el momento de la transmisión.



Aspectos laborales

El empresario debe informar a los trabajadores que pudieran resultar afectados por el cambio de titularidad de la empresa, al menos en los siguientes términos: motivos de la transmisión, fecha prevista, nuevo titular del negocio, consecuencias jurídicas y económicas de la transmisión y medidas previstas respecto a los trabajadores.

El empresario deberá facilitar esta información con la suficiente antelación, antes de la realización de la transmisión, y en todo caso antes de que los trabajadores se vean afectados en sus condiciones de empleo por el proceso.

En caso de que la transmisión de la empresa se produzca por jubilación del empresario titular, se produce la extinción de la relación laboral cuando la Seguridad Social reconoce al empresario la condición de jubilado y cesa en su actividad. Al mismo tiempo pasa de cotizar en el Régimen Especial de Trabajadores Autónomos (RETA) de la Seguridad Social como trabajador por cuenta propia, a recibir la pensión correspondiente a su nueva situación.

Es conveniente que previo a su jubilación, el empresario conozca, entre otros aspectos, el montante total de cotizaciones efectuadas a lo largo de la vida laboral y el importe al que puede ascender la pensión de jubilación, que se calcula en función de las bases reguladoras sobre las que haya cotizado mensualmente.

La pensión de jubilación debe ser expresamente solicitada y realizarse a través de la sede electrónica de la Seguridad Social.



4.1.2 EMPRENDEDOR/A QUE TOMA EL RELEVO.

La persona emprendedora puede poner en marcha su propio proyecto empresarial adquiriendo una empresa en funcionamiento y aprovechando su experiencia. Supone un proceso de continuidad empresarial, aportando la ilusión e ideas del nuevo emprendedor.

A continuación, se detallan algunos pasos recomendables a seguir por la persona emprendedora en la adquisición de un negocio en funcionamiento:

- Definir la idea y valorar la opción de poner en marcha una iniciativa empresarial mediante la adquisición de un negocio ya creado y en funcionamiento.
- Elaborar un Plan de negocio relevo emprendedor. *Ver ANEXO 7.*
- Planificar el proceso de adquisición empresarial.
- Determinar el perfil de la empresa potencial a adquirir.
- Buscar y contactar con empresarios/as que transmitan sus negocios.
- Encontrar la empresa adecuada para adquirir. Es importante analizar información del negocio y verificar que está al corriente de todos los pagos.
- Establecer una declaración de intenciones entre las partes.
- Desarrollar el proceso de negociación. *Ver ANEXO 2.*
- Documentar la adquisición de la empresa mediante un contrato de compraventa. *Ver ANEXO 3.*



Recomendaciones a tener en cuenta:

- Obtener información, revisar la legislación vigente y de aplicación en el momento de realizar la adquisición de la empresa, así como los requisitos específicos para ciertos elementos. Tener asesoramiento profesional especializado.
- Planificar el proceso de adquisición. La persona emprendedora debe dedicar un tiempo a fijar objetivos y motivaciones, determinar actividades y localizaciones de interés, programación de los pasos a seguir y resultados que espera obtener, estableciendo unos plazos orientativos para el proceso.
- Verificar que el negocio a adquirir está al corriente de todos los pagos (Hacienda, Seguridad Social, trabajadores y proveedores) y cuenta con las licencias correspondientes, además de cerciorarse de la titularidad de los elementos. Es interesante contar con el diagnóstico de la empresa realizado por expertos independientes, es lo que se conoce como Due Diligence. *Ver ANEXO 4.*
- Realizar un balance de competencias y habilidades propias, para formarse en aquellas disciplinas o ámbitos de los que adolezca y le permitan desarrollar con éxito su proyecto empresarial.

Trámites del nuevo emprendedor que toma el relevo en una empresa ya creada:

- Declaración Censal de alta en el Censo de Empresarios/as, Profesionales y Retenedores.



Las personas que vayan a desarrollar actividades económicas deberán solicitar su inscripción en el censo de empresarios/as, profesionales y retenedores. Declaración censal de alta, modelo 036 o 037. Se tramitará de forma telemática en www.agenciatributaria.es.

- Alta en el Impuesto de Actividades Económicas.

El Impuesto sobre Actividades Económicas (IAE) es un tributo local que grava el ejercicio de actividades empresariales, profesionales y artísticas. Pese a que sea necesario realizar el alta, el empresario individual estará exento del pago de este impuesto.

- Alta en el Régimen Especial de Trabajadores Autónomos.

El trabajador autónomo está obligado a comunicar el alta de actividad a la Seguridad Social en el Régimen Especial de Trabajadores Autónomos (RETA). Tramitación a través de la sede electrónica: www.seg-social.es

- Inscripción de la empresa en la Seguridad Social.

Es obligatorio para todo empresario que vaya a efectuar contrataciones de trabajadores, como paso previo al inicio de sus actividades.

- Alta de los trabajadores. (Si contrata nuevos trabajadores).

El empresario está obligado a solicitar a la Seguridad Social el alta de todos sus trabajadores.



- Cambio de Cuenta de Cotización para los trabajadores.
(En caso de subrogar el contrato de los trabajadores).
- Licencia de uso y actividad.

Al tratarse de un negocio en funcionamiento ya cuenta con la licencia de actividad, por lo que tan sólo hay que realizar un cambio de titularidad de la misma, mediante la comunicación al Ayuntamiento.

El adquirente deberá comunicar quién es el nuevo titular del establecimiento y si se continúa realizando la actividad en las mismas condiciones que el anterior al que se concedió la licencia. Este trámite depende de cada Ayuntamiento.

Se recomienda verificar previamente la titularidad de la licencia de actividad, el contenido de la misma, a qué autoriza y si sigue vigente, así como si ha transcurrido un plazo que haya afectado a la vigencia de dicha licencia.

También confirmar que no hay expedientes disciplinarios o sancionadores (órdenes de demolición, ceses, precintos o clausuras). Si se trata de una actividad recreativa, como un bar o restaurante y cuenta con un expediente sancionador en curso, la transmisión quedará suspendida hasta la resolución.

Otros trámites específicos y obligaciones a tener en cuenta en diversos aspectos, según la normativa vigente en cada caso, serían:



- Para la realización de aquellas actividades o profesiones que necesiten un permiso administrativo o carné homologado, el nuevo emprendedor adquirente deberá reunir las condiciones que establezca la normativa que regule el ejercicio de esa actividad.
- Si la empresa está sujeta a algún tipo de autorización o registro especial, el nuevo titular deberá acreditar que cumple los requisitos pertinentes y solicitar este cambio de autorización y/o registro a su nombre ante el organismo competente.
- Se deberán formalizar nuevos acuerdos para continuar con los contratos de proveedores con los que cuenta el anterior empresario. Ambos deben ponerse de acuerdo para hacer un cambio de titularidad, y autorización de los suministradores.
- Se requiere cambio de titular de nombres comerciales y marcas en la Oficina Española de Patentes y Marcas, organismo público responsable del registro y de Propiedad Industrial.
- Si en la transmisión se incluyen bienes inmuebles, se requiere otorgamiento de escritura pública y el nuevo adquirente deberá cambiar la titularidad a su nombre e inscribirlo en el Registro de la Propiedad.

Se recomienda previamente verificar la titularidad del local y posibles cargas hipotecarias o urbanísticas, ya que el nuevo titular quedará subrogado en las cargas urbanísticas que pesen sobre el inmueble.



Hay que acreditar el pago de la plusvalía municipal o que se ha declarado o comunicado al Ayuntamiento el devengo de la misma.

En aquellas compraventas en que el comprador se ocupe del pago de la Plusvalía Municipal, lo normal será que éste autoliquide o declare dicho Impuesto y aporte al Registro el correspondiente justificante junto con la escritura de compraventa para su inscripción.

- En caso de incluir el traspaso del local donde se encuentre el negocio, el nuevo emprendedor pasará a ser arrendatario, asumiendo las obligaciones contractuales del titular y por el tiempo que reste de contrato. Existe un plazo específico para que el nuevo inquilino notifique formalmente al propietario el acuerdo del traspaso.
- Para poder utilizar derechos de propiedad intelectual (por ejemplo, programas de ordenador, manuales, libros...), basta con el simple acuerdo entre el comprador y el vendedor.
- Para la transmisión de deudas es necesario que medie un doble acuerdo: entre el transmitente y el adquirente, y entre el adquirente y cada uno de los acreedores.

El que adquiere incorporará los bienes y derechos adquiridos en su contabilidad. En aquellos casos en que los bienes adquiridos sean amortizables, podrán proceder a su deducción en la base imponible del IRPF mediante su amortización.

El precio del traspaso de negocio se podrá incorporar como inmovilizado inmaterial en la contabilidad de su actividad económica, procediendo a su amortización.



El nuevo emprendedor que adquiere un negocio en funcionamiento tiene las mismas obligaciones que cualquier otro empresario en el ejercicio de su actividad.

Aspectos fiscales

Se regula en el Decreto Legislativo 1/2018, de 19 de junio, por el que se aprueba el Texto Refundido de las disposiciones dictadas por la Comunidad Autónoma de Andalucía en materia de tributos cedidos.

Mejoras sobre reducciones de la base imponible, coeficientes, multiplicadores y bonificaciones de la cuota mediante equiparaciones.

Adquisiciones mortis causa.

Las diversas modalidades de reducción se comprobarán con la Ley del Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones vigente.

Reducción autonómica en la adquisición de explotaciones agrarias.

Adquisiciones inter vivos. Junto a las reducciones generales por adquisición de empresa individual, negocio profesional y participaciones en entidades, así como explotaciones agrarias, existen otras reducciones autonómicas.



Aspectos laborales

El Estatuto de los Trabajadores establece que el cambio en la titularidad de la empresa, del centro de trabajo o de una unidad productiva autónoma de la misma, no extinguirá por sí mismo la relación laboral. El mencionado Estatuto aclara que se considerará que existe sucesión de empresa cuando la transmisión afecte a una entidad económica que mantenga su identidad, entendida como un conjunto de medios organizados a fin de llevar a cabo una actividad económica, esencial o accesoria. Para que sea de aplicación el Estatuto, es preciso que el objeto de la transmisión sea un conjunto de elementos personales, patrimoniales y organizativos susceptible de explotación autónoma e independiente. La sucesión empresarial, por tanto, requiere la existencia de la transmisión, no de elementos materiales aislados, sino de una unidad patrimonial con vida propia, en pleno funcionamiento, o susceptible de serlo mediante el cumplimiento de meras formalidades administrativas.

En cualquier caso, el nuevo empresario debe notificar a los trabajadores de la empresa adquirida las consecuencias de la transmisión empresarial y las medidas laborales previstas para los mismos, con un periodo de suficiente antelación.

Puede optar por mantener los puestos de trabajo de la empresa transmitida; en este caso, se subroga en las obligaciones laborales y de seguridad social que tenía el negocio antes de la transmisión, debiendo respetar las condiciones de trabajo existentes, salvo nueva negociación con la plantilla que alterasen lo convenido por el anterior propietario/a del negocio.



También puede ocurrir que el nuevo emprendedor que adquiere la empresa no desee conservar los puestos de trabajo, por lo que habría que acudir, en su caso, a los procedimientos legalmente previstos en materia de regulación de empleo o extinción de los contratos por causas objetivas siempre y cuando concurrieran las causas legales para ello, abonándose en su caso la correspondiente indemnización.



4.2 RELEVO EN LA EMPRESA POR HERENCIA

Es la forma más habitual de transmisión de carácter gratuito, es decir, sin coste para la persona que adquiere la empresa. En este caso el negocio se transmite tras el fallecimiento de la persona titular del mismo.

Cada herencia requerirá una tramitación específica, que dependerá, entre otros aspectos, de que el causante haya realizado o no testamento, de que previamente dicha herencia se haya planificado, considerando posibles intereses particulares de los distintos herederos y de que todo ello, en cada caso, se haya plasmado o no adecuadamente en el testamento.

El testamento es la declaración de voluntad hecha por una persona mediante la cual decide de qué modo quiere distribuir su patrimonio tras el fallecimiento, y a qué personas se lo quiere adjudicar; todo ello dentro de los límites establecidos por el derecho de sucesiones, que limita la posibilidad de testar a favor de terceros cuando existen herederos forzosos, que pueden ser hijos y descendientes, cónyuge, padres y ascendientes, y heredan en diferente proporción.

Si la persona titular del negocio ha otorgado testamento, manifestará en el mismo su voluntad sobre el destino del negocio y su continuidad, con total libertad para poder dejar la empresa a un solo heredero o varias personas, siempre y cuando se respete la legítima de los demás herederos. La herencia de una empresa siempre resulta más sencilla si existen disposiciones



testamentarias que permiten conocer cuál era la voluntad de su titular.

En el caso de sucesión en el ámbito familiar, conviene establecer unas normas de actuación y de conducta para los herederos, que se convertirán en nuevos titulares del negocio. Esas normas podrán regir tanto en lo que se refiere a la Propiedad del negocio como a su gestión diaria, en aspectos tales como conservación de la propiedad en la familia, acceso de otros familiares o terceros a puestos de trabajo, separación de propiedad y gestión, entre otros. El documento donde se recogen todos estos aspectos, con las reglas de funcionamiento del sistema empresa-familia-propiedad, suscrito normalmente por todos los miembros de la familia, es lo que se conoce como Protocolo Familiar. *Ver ANEXO 5.*

Si la persona titular del negocio no ha otorgado testamento, sus bienes pasarán a los herederos legítimos o forzosos, que recibirán conforme a lo dispuesto en el Código Civil, y por tanto respecto al negocio, todos ellos podrán repartírselo, venderlo o cerrarlo.

Aspectos fiscales

El Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones (ISD) es un tributo que grava, aplicando un porcentaje sobre la cantidad percibida a título gratuito, las adquisiciones por causa de muerte del titular. Se trata de un impuesto de naturaleza directa (la carga tributaria se determina en el momento que se adquiere la herencia) y subjetiva (se tienen en cuenta las circunstancias personales del adquirente).



El valor neto de la adquisición individual por herencia constituye la base imponible del impuesto, entendiéndose como tal el valor real de los bienes y derechos minorado por las cargas, deudas y gastos que fueran deducibles.

La base liquidable será el resultado de practicar en la base imponible las reducciones establecidas y aplicables que procedan en cada caso.

En la adquisición por herencia de empresas individuales y negocios profesionales, podrá aplicarse una reducción en la base imponible, por aquellas personas sin relación de parentesco con el causante que cumplan los siguientes requisitos a la fecha de adquisición:

- a) Tener un contrato laboral o de prestación de servicios dentro de la empresa o negocio profesional del transmitente que esté vigente a la fecha del fallecimiento de éste, y acreditar una antigüedad mínima de cinco años en la empresa o negocio.
- b) Tener encomendadas tareas de responsabilidad en la gestión o dirección de la empresa o negocio a la fecha del fallecimiento del causante y con una antigüedad mínima en el ejercicio de éstas de tres años.

Los herederos presentarán la declaración y Autoliquidación del Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones. Sucesiones, disponible en www.agenciatributaria.es



Aspectos laborales

La muerte del empresario puede ser causa de extinción de la relación laboral, pero si la actividad empresarial se continúa por los herederos, éstos se convierten en nuevos empresarios/as que quedan subrogados en los derechos y obligaciones del anterior que ha fallecido; lo que significa que los contratos de trabajo no se extinguen, y que los nuevos propietarios asumen, en sus propios términos, la misma posición contractual que tenía el empresario fallecido.

No se considera que exista sucesión empresarial si los herederos han aceptado la herencia a beneficio de inventario, o continúan con la actividad por el plazo prudencial necesario para llevar a cabo las gestiones o tareas de cierre.



4.3 RELEVO EN LA EMPRESA MEDIANTE DONACIÓN

Es un acto jurídico intervivos en virtud del cual una persona, donante, transfiere a otra, donatario, el dominio sobre una cosa de manera gratuita.

Aunque conviene que se haga por escrito, la forma de llevar a cabo la donación, es libre, salvo si afecta a bienes inmuebles, que es preciso el otorgamiento de escritura pública.

Aspectos fiscales

Las donaciones tributan en el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas, por lo que es necesario analizar las repercusiones en el IRPF del donante y donatario antes de llevar a cabo cualquier acción de este tipo, ya que se considera una transmisión que afecta a ambas partes, que deberán liquidar en el impuesto la correspondiente alteración patrimonial.

Para el donante, la diferencia entre el valor de mercado cuando se realiza la donación y lo que valía el bien cuando se adquirió, puede generar una ganancia (o pérdida) patrimonial sometida a gravamen en el IRPF.

Para las personas que reciben la donación, deberán pagar el correspondiente Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones, que grava las adquisiciones por donación, aplicando un porcentaje sobre la cantidad percibida.



Se aplicarán cuando procedan las deducciones establecidas en la legislación vigente.



5. LA SUCESIÓN EN LA EMPRESA FAMILIAR

La sucesión en la empresa familiar está relacionada con la creación de condiciones que permitan la continuidad de la empresa con mayores probabilidades de éxito.

Esta continuidad exige una planificación adecuada de todos aquellos aspectos relativos a las relaciones, tanto actuales como futuras, entre la empresa y la familia, así como a la organización y gestión del negocio.

En cuanto a la planificación debe tener una dimensión estratégica y otra jurídico-administrativa. Desde el punto de vista estratégico, las decisiones sucesorias tienen un impacto directo en la complejidad de la familia, y por tanto deben ser abordadas desde esta perspectiva. La componente jurídico administrativa requiere tener en cuenta aspectos fiscales, testamentarios, pactos patrimoniales, societarios y económicos. La finalidad de este proceso sería la elaboración de un código de conducta empresarial y familiar aceptado y firmado por todos los miembros de la familia intervinientes, conocido como protocolo familiar. *Ver ANEXO 5.*

El desarrollo ordenado del proceso de consenso familiar resulta fundamental para el éxito del mismo. Se considera que a lo largo del proceso pueden distinguirse tres fases diferenciadas:



- Una primera fase de debate y discusión, en la que los miembros de la familia deberán reflexionar sobre aquellos aspectos que pudieran resultar más problemáticos.
- Una segunda fase en la que deberán alcanzarse unos acuerdos mínimos sobre los temas tratados.
- Una tercera fase de desarrollo de los acuerdos contenidos en el Protocolo Familiar, mediante la elaboración de aquellos documentos legales que fueran necesarios.

El proceso de consenso familiar debe adaptarse a las necesidades de cada supuesto concreto, si bien la finalidad común de estos trabajos es desarrollar una base sólida sobre la que asentar el futuro de la empresa y garantizar la continuidad en el futuro.

Además, la sucesión en estas empresas, pasando de generación en generación, debe aumentar su eficiencia apoyándose en una capacidad emprendedora, que puede manifestarse a través de la generación de una renovación estratégica del grupo familiar o nuevos emprendimientos dentro del grupo.



6. LEGISLACIÓN Y NORMATIVA

- Ley 35/2006, de 28 de noviembre, del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas y de modificación parcial de las leyes de los Impuestos sobre Sociedades, sobre la Renta de no Residentes y sobre el Patrimonio.
- Real Decreto 439/2007, de 30 de marzo, por el que se aprueba el Reglamento del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas y se modifica el Reglamento de Planes y Fondos de Pensiones, aprobado por Real Decreto 304/2004, de 20 de febrero.
- Ley 37/1992, de 28 de diciembre, del Impuesto sobre el Valor Añadido.
- Real Decreto 1624/1992, de 29 de diciembre, por el que se aprueba el Reglamento del Impuesto sobre el Valor Añadido.
- Ley 29/1987, de 18 de diciembre, del Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones.
- Real Decreto Legislativo 1/1993, de 24 de septiembre, por el que se aprueba el Texto refundido de la Ley del Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados.
- La Ley 16/2012, de 27 de diciembre, por la que se adoptan diversas medidas tributarias.
- Impuesto sobre sucesiones y donaciones Junta de Andalucía.
- Ley 14/2013, de 27 de septiembre, de apoyo a los emprendedores y su internacionalización.
- Ley 6/2017, de 24 de octubre, de Reformas Urgentes del Trabajo Autónomo.



- Ley 3/2018, de 8 de mayo, Andaluza de Fomento del Emprendimiento.
- Decreto-ley 1/2019, de 9 de abril, por el que se modifica el texto refundido de las disposiciones dictadas por la Comunidad Autónoma de Andalucía en materia de tributos cedidos, aprobado por Decreto Legislativo 1/2018, de 19 de junio, para el impulso y dinamización de la actividad económica mediante la reducción del gravamen de los citados tributos cedidos.
- Decreto 176/2021, de 8 de junio, por el que se aprueba el Plan General de Emprendimiento 2021-2027.

En esta guía se ha recogido una legislación orientativa y vigente la fecha de publicación de este documento, sin que deba considerarse única y exhaustiva para todos los procesos de relevo. Dependiendo de la modalidad y el momento en que se realice la transmisión empresarial, será de aplicación normativa específica.



7. ENLACES WEB Y DIRECCIONES DE INTERÉS

Seguridad Social: www.seg-social.es

Agencia Tributaria: www.agenciatributaria.es

Oficina Española de Patentes y Marcas: www.oepm.es

Registro Mercantil Central: www.rmc.es

Registro de la Propiedad: www.mjusticia.gob.es

Ministerio de Industria, Comercio y Turismo. Plan de Apoyo a la Transmisión de Empresas: <http://www.transmisionempresas.es>

Impuesto de sucesiones Junta de Andalucía:
<https://www.juntadeandalucia.es/organismos/haciendayfinanciacioneuropea/areas/tributos/paginas/impuestos-cedidos-sucesiones.html>



8. ANEXOS.

8.1 ANEXO 1: DIAGNÓSTICO Y VALORACIÓN DE LA EMPRESA A TRANSMITIR.

El diagnóstico de una empresa que se quiere transmitir debe ser objetivo, realista y no consistir solamente en recopilar información sobre el negocio, sino analizarla y extraer conclusiones sobre aspectos claves del mismo, como posicionamiento en el mercado y potencial de desarrollo. Este hecho implica detectar los puntos fuertes y débiles de la empresa y realizar un análisis estratégico tanto a nivel interno como de relación con el entorno.

En el análisis interno, se pueden analizar, entre otros, los siguientes aspectos:

- Producto o servicio: gama de productos o servicios, posibilidad de introducir nuevos, o contratos de exclusividad.
- Medios técnicos: estado de las instalaciones y del resto de bienes y equipos (maquinaria, elementos de transporte o equipos informáticos, entre otros), detallando fecha de adquisición, reformas, etc. En el caso de los activos inmobiliarios habrá que distinguir si son en propiedad, en cuyo caso podremos conocer el valor actual de mercado, determinable fácilmente a través de tasaciones de expertos; o si contamos con un contrato de arrendamiento del local. En el caso del resto de bienes y



equipos, su valor no sólo radicarán sólo en la cantidad, sino sobre todo en su calidad y situación actual.

- Recursos humanos: habría que estudiar el número de empleados, coste, formación, experiencia. Suele tener gran valor en empresas con trayectoria en el mercado, y de ellos depende en muchas ocasiones la competitividad de la misma.
- Ventajas competitivas: hay que destacar aquellos valores de la empresa que se configuran como sus ventajas y potenciales, tales como la forma de entender el negocio, modelos de gestión, organización del trabajo y coordinación, estrategias, contactos con proveedores y clientes, así como con los trabajadores y manera de competir en el mercado.
- Fondo de comercio: este concepto incorpora elementos tales como la marca comercial o imagen corporativa, cartera de clientes, reputación en el mercado o posicionamiento en el sector. Son elementos intangibles y de mayor dificultad en su valoración.

En cuanto al análisis externo se tendrían en cuenta aspectos tales como:

- Sector: condiciones legales, competencia, proveedores, posibles barreras de entrada y salida, amenazas y oportunidades.
- Ubicación de la empresa.
- Clientes: características, capacidad de compra, fidelidad, estacionalidad de las ventas.
- Ventajas del negocio frente a la competencia.



Una vez realizado el diagnóstico de la empresa, el siguiente paso sería hacer una valoración preliminar del negocio en función de datos económicos y su potencial de rentabilidad.

La valoración es la medición en términos monetarios del grado de utilidad o aptitud de las cosas para satisfacer una serie de necesidades o proporcionar bienestar. Por tanto, podemos definir el valor de una empresa como el grado de utilidad que ésta proporciona a sus usuarios o propietarios.

Si bien, no hay un valor único y objetivo; una misma cosa puede tener un valor para una persona y otro diferente para otra, o variar en función de las necesidades. Por tanto, el valor de una empresa que se quiere transmitir es subjetivo.

Para determinar el precio de venta del negocio será conveniente realizar una valoración económica de los elementos de la empresa que se incluyan en la transmisión, teniendo en cuenta su precio de adquisición y amortización; además de las características del negocio analizadas en el diagnóstico de la empresa: sector y mercado en el que funciona y previsión de evolución, ventajas y debilidades respecto a la competencia, potencialidades de su capital intelectual o capacidad de crecimiento.

En la valoración individualizada de cada uno de los elementos que se transmiten, con independencia de los valores contables que pudieran resultar de los libros del empresario, habrá que tener en cuenta tanto las características físicas (estado de conservación, uso previsto, mantenimiento necesario, etc.) como las jurídicas (adecuación a normativa, posibles créditos o cargas fiscales, etc.).



Normalmente el precio que se fija para la transmisión es superior a la suma de los valores de cada uno de los elementos patrimoniales que integran la empresa. Esta diferencia de precio corresponde a la valoración que se hace del buen nombre de la empresa, su clientela potencial, su presencia en el mercado, etc. Este activo de carácter inmaterial se denomina fondo de comercio y es uno de los elementos más valiosos de un negocio a transmitir, porque representa la capacidad del mismo para generar beneficios.

Hay que ser conscientes de que el emprendedor que adquiera la empresa no comprará sólo por el pasado en sí de la misma, sino por un potencial viable de rentabilidad y desarrollo.

El precio de transmisión de la empresa será el valor de equilibrio alcanzado al contrastar el precio fijado por el vendedor y el establecido por el emprendedor para adquirir la empresa, alcanzando un acuerdo final entre las dos partes tras un proceso de negociación.

El precio de transmisión de la empresa será un punto intermedio entre la oferta y la demanda que emana de la negociación entre las partes: vendedor y emprendedor.

Para determinar objetivamente el valor de la empresa puede ser de utilidad contar con el apoyo de especialistas en valoración de empresas, que adoptarán el método de cálculo para el valor del negocio más apropiado según la naturaleza de la empresa, si bien la gran mayoría de pequeñas y medianas empresas no utilizan



estos métodos de mayor complejidad, sino una valoración propia con objetividad y realismo.

En cualquier caso, la valoración es sólo el punto de partida y exige después un ajuste a la situación de la empresa, con una visión objetiva de factores que incidan positiva o negativamente en la marcha de la misma.

Se puede distinguir a grandes rasgos dos categorías en los métodos de valoración de empresas, distinguiendo aquellos basados en un enfoque patrimonial, que se basa en el valor de mercado del activo de la empresa y se calcula a partir del balance final y los que se orientan a un enfoque financiero, teniendo en cuenta el valor de la empresa en relación con su mercado y sus futuras evoluciones.

Algunos de los diferentes métodos de valoración que existen serían los siguientes:

- Métodos basados en el balance: proporcionan el valor de la empresa desde una perspectiva estática, sin tomar en consideración la evolución futura de la actividad ni aquellos aspectos que no aparecen reflejados en los estados contables. Según estos métodos la empresa vale lo que valgan los elementos patrimoniales que figuren en el balance.
- Métodos basados en múltiplos de la cuenta de resultados: determinan el valor de la empresa a través de la magnitud de parámetros sacados de la cuenta de resultados, tales como beneficios o ventas.



- Métodos mixtos: realizan una valoración estática de la empresa a la que añaden cierta dinámica añadiendo una estimación del fondo de comercio. Estos métodos tratan de identificar y valorar ese beneficio "extra" que genera el fondo de comercio para sumarlo al valor del patrimonio contable empresarial.
- Métodos de descuento de flujos de fondos de caja: hacen depender el valor de la empresa no de su pasado sino de su capacidad para generar futuros flujos económicos y del riesgo que asume para conseguirlos.



8.2 ANEXO 2: LA NEGOCIACIÓN.

Las negociaciones entre transmisor y posibles adquirientes son un asunto clave en el proceso, ya que en ellas se acordarán los elementos de la transmisión, las condiciones, y se debatirá sobre el valor de la empresa, con el fin de adoptar un precio de venta que convenga a las dos partes.

Es recomendable prepararse previamente y dedicar tiempo suficiente a preparar adecuadamente la reunión o reuniones en las que se negociarán aspectos relevantes para el proceso. Durante todo este tiempo ambas partes deben actuar de buena fe y con lealtad hacia la otra parte.

Aunque la determinación del precio de transmisión o venta se considera la variable principal de las negociaciones, hay otras condiciones de gran importancia a acordar entre las partes en un proceso de compraventa empresarial, tales como: los elementos a incluir en la operación, la modalidad de pago, garantías en determinados elementos o la modalidad de acompañamiento al nuevo emprendedor para incorporarse con mayores condiciones de éxito a la empresa que va a adquirir.

A medida que se vayan sucediendo las reuniones, será necesario que el trasmisor proporcione al posible adquiriente toda la información y documentación correspondiente y necesaria para que conozca el estado de la empresa, con el fin de que pueda acercarse a la realidad del negocio, evaluar el estado en el que se encuentra y valorar la posibilidad de adquisición.



Se recomienda documentar todas las decisiones tomadas durante las reuniones de negociación y recoger en el contrato todas las condiciones acordadas entre las partes.



8.3 ANEXO 3: FORMA DE INSTRUMENTAR LA TRANSMISIÓN EL CONTRATO DE COMPRAVENTA EMPRESARIAL.

Se entiende por contrato el acuerdo bilateral, verbal o escrito, mediante el cual una persona consiente en obligarse respecto de otra u otras a dar alguna cosa o a prestar algún servicio. Por tanto, podemos denominar contrato de transmisión empresarial mediante compraventa aquel por el que uno de los contratantes (transmisor/vendedor) se obliga a entregar una cosa determinada (negocio o algunos de los elementos de la empresa) y el otro (adquiriente/comprador) a pagar por ella un precio cierto. Este contrato vinculará a las partes intervinientes en el proceso y establecerá las condiciones de la transmisión.

No existe una normativa específica que regule el contrato de compraventa de un negocio en marcha, ni requiere ninguna formalidad especial, aunque es totalmente aconsejable redactar un contrato por escrito que recoja todo lo convenido entre las partes. Sólo en el caso de transmitir algún inmueble se precisa el otorgamiento de escritura pública ante notario e inscripción en el Registro de la Propiedad.

Algunos de los aspectos que deberán hacerse constar en el contrato son los siguientes:

- Identificación del empresario vendedor y de la nueva persona emprendedora que adquiere el negocio.
- Objeto del contrato: especificar con exactitud los elementos que se incluyen: instalaciones, mobiliario, maquinaria, fondo de comercio, etc.



- Precio: determinar cuantía y forma de pago.
- 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.
- Otras condiciones: tales como asistencia o colaboración del vendedor durante un tiempo tras la venta para facilitar a la persona que lo adquiere su adaptación; o la presentación y comunicación personal del cambio a los clientes y proveedores, etc. Es recomendable esta colaboración entre empresario transmisor y adquiriente para tener mayores probabilidades de éxito en la continuidad de la actividad empresarial.
- Documentación adjunta: Enumerar todos aquellos documentos a los que se haya hecho referencia en el contrato para adjuntarlos.
- Fecha y firma de ambas partes.

Las partes involucradas en el proceso tendrán que fijar una fecha para la transmisión efectiva de la gestión, fecha que podrá o no coincidir con la de la firma del documento de transmisión, además de acordar cuestiones relativas a los trabajos o ventas en curso, obligaciones y créditos pendientes, pagos y cobros inmediatos.

Se recomienda que el empresario transmisor aporte documentación acreditativa de que la empresa está al corriente en todas sus obligaciones con terceros, junto a otra información de



utilidad, que se podrá incorporar como documentación adjunta al contrato, como la que se detalla a continuación:

- Estados contables de la empresa: balance de situación, cuenta de resultados y liquidación anual IRPF (modelo 190).
- Ayuntamiento: obligaciones tributarias con el municipio donde esté instalada la empresa: IAE, vehículos, basura, IBI.
- Seguridad Social: RETA, contratos laborales y comunicaciones pertinentes en caso de que tenga trabajadores por cuenta ajena.
- Agencia Tributaria: liquidación anual y trimestral IVA y declaración censal (modelo 036).
- Relación con clientes y proveedores (modelo 347).
- Contrato de arrendamiento, en caso de que se incluya traspaso del local del negocio.
- Comunidad de propietarios, en su caso.
- Empresas de suministros: luz, agua, etc.
- Contratos con clientes.
- Contactos de proveedores.

El contrato deberá extenderse en al menos dos ejemplares, que los contratantes firmarán en todas sus hojas y en los documentos adjuntos. Puede ser recomendable la elevación a público del contrato de compraventa, que en algunos casos será obligatorio (como en el caso de que entre los activos transmitidos existan inmuebles), para que el fedatario público de fe de la operación y le otorgue la publicidad necesaria.



En todo caso, sí se requiere una factura donde conste el precio del contrato, y una carta de pago o recibo por escrito, que acredite el cumplimiento de esa obligación de pago.

A continuación, se ofrece, a modo de ejemplo, un modelo de contrato de transmisión de empresa; si bien este modelo es tan sólo orientativo, ya que cada contrato deberá ajustarse a los elementos específicos que se incluyan en la transmisión del negocio, así como las cláusulas que las partes consideren incluir.



MODELO DE CONTRATO DE TRANSMISIÓN DE EMPRESA

En....., a.....de.....de.....

REUNIDOS:

VENDEDOR

De una parte, don/ doña....., mayor de edad.....(estado civil)
(profesión), vecina/o de....., con domicilio en la calle n°..... y con
NIF n°..... (en adelante el vendedor).

COMPRADOR

Don/ Doña....., mayor de edad,(estado civil),.....(profesión),
vecina/ode condomicilio en la calle n°..... y con NIF n°.....(en adelante
el comprador).

El vendedor don....., en su propio nombre y derecho, y el comprador,
don....., en su propio nombre y derecho.

Ambas partes se reconocen mutua y recíprocamente la capacidad legal necesaria para
celebrar y otorgar el presente contrato, a cuyos efectos:

DECLARAN

I.- Que la empresa o profesional autónomo.....(nombre de la empresa) ha desarrollado y
desarrolla la actividad de.....con NIF..... y domicilio social en
..... n°..... (dirección) de.....(localidad).

II.- Que la citada empresa..... es propietaria de un local de negocios de.....metros
cuadrados distribuidos de la siguiente forma..... Este local está situado
en.....en la calle..... n°.....Contiene los elementos descritos en el
ANEXO.....

III.- Que la empresa.....adquirió dicho local por compra a don /doña..... el
día.....de.....de..... según consta en escritura pública otorgada por el
notario de don..... número de su protocolo.....



IV.- El local descrito está inscrito en el Registro de la Propiedad de, tomo, libro, folio, finca.....

V.- Que la empresa.....es, a su vez, propietaria de la maquinaria, enseres y elementos descritos en el ANEXO.....

VI. Que el vendedor está interesado en transmitir y don.....,comprador, en recibir la totalidad del negocio, el local, los muebles y la maquinaria indicada en el Anexo.....por el precio y las condiciones que luego se describirán.

VII.- Que, habiendo llegado las partes aquí contratantes, de sus libres y espontáneas voluntades, a un acuerdo otorgan el presente contrato de transmisión del negocio con sujeción a las siguientes:

CLÁUSULAS

PRIMERA. OBJETO

En virtud del presente contrato el vendedor transmite al comprador, y el comprador adquiere:

- La totalidad de la empresa, libres de toda carga y gravamen.
- Todos los bienes y derechos del vendedor que figuran en el balance de situación de la empresa a fecha.....

Todas las obligaciones del vendedor que figuran en el balance de la empresa a fecha.....

En el ANEXO.....se describen y detallan todos los elementos, derechos y obligaciones integrantes de la empresa que se transmite por el presente contrato.

El local sito en la calle..... nº..... de con..... metros cuadrados distribuidos pertenece al vendedor según consta en escritura otorgada ante notario de..... en fechaque se adjunta a la presente como ANEXO.....

(La compraventa del inmueble también se puede realizar en escritura aparte)

OPCIÓN 2.- El comprador pagará al vendedor por la empresa la cantidad de.....euros. Esta cantidad será entregada al vendedor según los siguientes plazos:

- A la fecha de la firma del presente contrato.....euros.
- El día.... de.....de..... el comprador pagará.....euros.
- El día.... de.....de.....el comprador pagará.....euros.



Como medio de pago se acuerda entre las partes el uso de transferencia bancaria a la cuenta número del banco..... del vendedor.

SEGUNDA. TRANSMISIÓN DE LA TITULARIDAD

La transmisión de la titularidad de la empresa se produce en la fecha de la firma del presente contrato y conlleva, así mismo, la transmisión de todos los elementos, derechos y obligaciones integrantes de la misma (bienes muebles, inmuebles, maquinaria, patentes, contratos, etc.), que se detallan a continuación y en el anexo del presente contrato.

2.1. Bienes muebles

El mobiliario que figura relacionado en el ANEXO..... es propiedad del vendedor en pleno dominio por adquisición efectuada a los proveedores..... Estos bienes están libres de cargas y gravámenes y han sido pagados en su integridad por el comprador.

2.2. Bienes inmuebles

En virtud del presente contrato, el local descrito en el ANEXO.....se transmite al comprador. Este local es propiedad del vendedor según consta en escritura pública autorizada por el notario..... de.....don..... en el número..... de su protocolo, el día..... de..... de.....

El vendedor declara que el local está libre de cargas y gravámenes, arrendatarios y ocupantes.

El impuesto municipal sobre el Incremento del Valor de los Terrenos devengado como consecuencia de esta transmisión será pagado por el vendedor.

2.3. Maquinaria

Los elementos del activo incluidos en el balance de situación bajo el epígrafe de maquinaria, mobiliario, equipo y otros activos comprendidos en la presente compraventa que figuran descritos en el ANEXO..... se transmiten mediante la firma del presente contrato habiéndose satisfecho su precio íntegramente. Estos elementos son propiedad del vendedor y están libres de cargas y gravámenes.

2.4. Contratos laborales

El vendedor, a la firma del presente contrato, declara que no adeuda ninguna cantidad con respecto al pago de salarios y cuotas a la Seguridad Social.

Desde la firma del presente contrato, todos los empleados que presten sus servicios en la empresa objeto de transmisión, pasarán a depender del comprador que sucederá al vendedor en todas sus obligaciones laborales, tal y como establece el artículo 44 del Estatuto de los Trabajadores.



En un plazo no superior a....., el comprador se inscribirá como empresario en los organismos y dependencias laborales, así como en la Seguridad Social y se dará de baja simultáneamente la inscripción del vendedor como empresario respecto a dichos empleados.

Se adjunta como ANEXO, una relación de los empleados, con indicación de su categoría, puesto de trabajo, antigüedad, salario anual, así como los beneficios sociales que disfrutan.

Cualquier indemnización que sea pagadera, en su caso, a los empleados, será por cuenta exclusiva del comprador.

2.5. Vehículos

Desde la firma del presente contrato, los vehículos que se describen en el ANEXO..... se transmiten al comprador.

Estos vehículos son propiedad del vendedor y están libres de cargas y gravámenes, no debiendo el vendedor ninguna cantidad en concepto de impuesto de circulación ni por ninguna multa de tráfico. Igualmente, ningún órgano judicial o administrativo ha dictado orden de embargo contra los mismos.

2.6. Existencias

Las existencias descritas en el ANEXO... materias primas, materiales de consumo, piezas de repuesto, productos en curso de fabricación y otras son propiedad del vendedor en pleno dominio.

A la firma del presente contrato tales existencias se transmitirán al comprador, teniendo en cuenta que las cantidades pendientes de pago las deberá abonar el comprador en las fechas de vencimiento respectivas.

2.7. Propiedad industrial

Las patentes, marcas, modelos de utilidad y otros conceptos de propiedad industrial relacionados en el ANEXO..., son objeto de transmisión por el presente contrato.

El vendedor manifiesta y deja constancia de que no adeuda ninguna cantidad por el disfrute de dicha propiedad industrial ni por ningún impuesto que grave su uso y tenencia.

TERCERA. CONTRATOS EN CURSO

A partir de la firma del presente contrato el comprador se subroga respecto a cualquier contrato formalizado por el vendedor con clientes de la empresa transmitida, así como en cualquier pedido que esté pendiente de servir.



El comprador y el vendedor deberán notificar a los clientes, en el menor plazo de tiempo posible, la subrogación acordada.

Desde la firma del presente contrato cualquier otro que formalice la empresa con nuevos clientes se celebrará por el comprador. Igualmente, las cuentas pendientes de cobro en esta fecha las cobrará directamente el nuevo propietario: el comprador.

CUARTA. ASUNCIÓN DE DEUDAS

Las deudas que figuran en el balance de situación ANEXO.....de este contrato no son objeto de cesión; por ello, el vendedor deberá pagarlas sin demora a su vencimiento. Igualmente deberá asumir todas aquellas deudas que surjan posteriormente por mercancías adquiridas o servicios prestados que figuren en los libros del vendedor y que, por cualquier causa, no hayan sido satisfechas a la firma del presente contrato.

Dentro de las deudas descritas se incluyen: deudas laborales, con los empleados; con Hacienda Pública; con proveedores, acreedores bancarios, ...

QUINTA. HACIENDA PÚBLICA

Por los certificados adjuntados al presente contrato en el ANEXO.... se deja constancia de que el vendedor ha pagado y se encuentra al día respecto a las obligaciones fiscales de la empresa transmitida. El vendedor no adeuda ninguna cantidad por impuestos directos ni indirectos.

A partir de la firma del presente contrato será el comprador el que asuma las obligaciones y las deudas fiscales, de cualquier naturaleza, surgidas como consecuencia del desarrollo de la actividad de la empresa transmitida.

SEXTA. PROCEDIMIENTOS JUDICIALES

El vendedor manifiesta:

- Que, hasta la fecha de la firma del presente contrato, ha cumplido todas las obligaciones asumidas con terceros.
- Que se haya al corriente en todas sus obligaciones incluidas las derivadas de la normativa sobre medio ambiente.
- Que no se halla inmerso en litigio alguno ni tiene pendiente ninguna reclamación (civil, mercantil, fiscal, administrativa, laboral, etc.)

SÉPTIMA. PACTO DE NO COMPETENCIA

El comprador manifiesta su interés en que el vendedor firme por el presente contrato un pacto de no competencia que le impida dedicarse, directa o indirectamente, durante



el período de....., sin el previo consentimiento expreso y escrito del comprador a las siguientes actividades: Fabricar.....Vender.....

OCTAVA. CONFIDENCIALIDAD

El comprador y el vendedor convienen guardar la más estricta confidencialidad sobre los términos y condiciones del presente contrato de compraventa de empresa, así como a no reproducir, publicar ni difundir ninguna información relacionada con el mismo durante un periodo improrrogable deaños.

NOVENA. RESOLUCIÓN

El presente contrato podrá resolverse:

- Por incumplimiento grave a solicitud de cualquiera de las partes y previo requerimiento fehaciente de cumplimiento, así como del transcurso del plazo de diez días concedido para su solución.
- Por denuncia unilateral.

DÉCIMA. ANEXOS

Todos los anexos unidos al presente contrato son suscritos por las partes y forman parte integrante del mismo.

DECIMOPRIMERA. GASTOS

Todos los gastos derivados de la elevación a público del presente contrato y de su ejecución serán pagados de acuerdo con lo expresamente previsto en el pacto entre las partes.

Las partes manifiestan su conformidad con el presente contrato, que otorgan y firman en dos ejemplares igualmente originales y a un solo efecto, en el lugar y fecha arriba indicados.

D.....
Vendedor

D.....
Comprador



Anexos del contrato

Uno de los rasgos característicos de los contratos de compraventa de empresas es la inclusión y extensión de los ANEXOS. La utilización de los mismos se justifica por la complejidad del objeto de compra, integrado por numerosos y diversos activos, relaciones y contratos. Es por esta razón por lo que en el texto del contrato se hace referencia a otra serie de documentos que se unen al mismo y que tienen el mismo valor jurídico y vinculante que el contrato entre las partes contratantes. Entre los documentos que se pueden incorporar como anexos podemos destacar los siguientes:

- Contabilidad de la empresa.
- Maquinaria, mobiliario, equipo (serie, características, antigüedad, etc.).
- Vehículos (marca, matrícula, antigüedad, etc.).
- Propiedad industrial: patentes, marcas, nombres comerciales, contratos de cesión, licencias, etc.
- Escritura de inmuebles en propiedad o contratos de arrendamiento del local del negocio.
- Relación de trabajadores traspasados con indicación de los siguientes datos: nombre, contrato, salario, antigüedad, puesto, etc.
- Documentación acreditativa de que la empresa está al corriente en todas sus obligaciones con terceros.



8.4 ANEXO 4: DUE DILIGENCE.

Podemos definir una Due Diligence como un proceso de investigación y análisis que se puede realizar antes de la adquisición de una empresa, mostrándose como recomendable para conocer el estado de la misma, con la finalidad de obtener información suficiente en los siguientes aspectos:

- Valorar la oportunidad de la inversión.
- Identificar y evaluar sus riesgos potenciales.
- Determinar el precio adecuado de la transacción.

Es una especie de “auditoría de compra de una empresa”, realizada por expertos independientes, que nos permitirá conocer qué es lo que compramos y cuánto vale realmente. Entre los objetivos detallamos los siguientes:

- Realizar una valoración de los activos de la empresa, de aquellos elementos que se deseen transmitir.
- Detectar con antelación posibles riesgos fiscales, financieros, laborales, etc.
- Analizar la evolución de los resultados de la empresa y determinar su idoneidad respecto a la participación en el proyecto.
- Determinar si el negocio es sostenible y si los resultados previstos son alcanzables en función de su evolución histórica y de la comparación con otros mercados.



- Valorar y comprobar si la operación de adquisición es realmente interesante.
- Evaluar la veracidad y el grado de fiabilidad de las garantías y manifestaciones otorgadas.
- Determinar la procedencia de correcciones en el precio convenido o la ejecución de las cláusulas de resolución del negocio.

Se trata de reducir el riesgo de la transmisión, aportándole al comprador una opinión independiente y detallada del negocio y, en su caso, la existencia de posibles deudas o contingencias en las áreas de estudio o revisión.

El proceso de análisis en una Due Diligence puede abarcar el estudio de todas o algunas de las siguientes áreas de la empresa:

- Financiera y contable.
- Comercial y posicionamiento en el mercado.
- Calidad y efectividad de la dirección.
- Aspectos tecnológicos.
- Obligaciones fiscales.
- Obligaciones laborales.
- Otras obligaciones legales.
- Asuntos medioambientales.
- Seguridad informática y de los sistemas de información.
- Recursos Humanos.

No es obligatorio abordar la totalidad de materias señaladas, sino que dependerá de las áreas especialmente identificadas por el comprador y de los tipos de riesgos a detectar de forma prioritaria.



Tras la recopilación de la información y una vez finalizado el proceso de revisión y su oportuno análisis, los profesionales de auditoría encargados de realizar la Due Diligence redactarán un informe detallado que describa el objeto, la metodología y el alcance del trabajo efectuado, detallando todos los elementos y aspectos analizados y las conclusiones alcanzadas, con indicación de aquellas irregularidades o aspectos negativos detectados, y las posibilidades de solucionar o paliar estos aspectos antes de la transmisión del negocio. Este informe podrá incorporar además información sobre una estrategia a desarrollar para la continuidad de la empresa posterior a la operación de adquisición.

En la práctica, una vez que se ha alcanzado por parte del comprador y del vendedor un acuerdo se suscribe una “carta de intenciones” con las directrices principales de la futura operación de compra. En ella se suele recoger el compromiso de realizar esta auditoría legal, fijando para ello, un plazo específico y la obligación de facilitar la información necesaria para ejecutarla.

Este acuerdo previo suele ir acompañado de una cláusula de confidencialidad por parte del futuro comprador, respecto de los datos (económicos, jurídicos de negocio) que llegue a conocer de la empresa; y un compromiso de exclusividad, por el que el comprador exige del vendedor que no se comprometa a negociar i a concluir la compraventa con un tercero en tanto dura el proceso de Due Diligence.



8.5 ANEXO 5: PROTOCOLO FAMILIAR.

Para que la sucesión en el ámbito familiar se produzca con mayores condiciones de éxito, requiere una planificación y acuerdo entre las partes. Además, por los conflictos que se suelen generar en el ámbito familiar, es recomendable que, con carácter previo a que se plantee el problema, la familia se reúna y fije unas reglas y principios que, aceptadas por todos, dirijan las relaciones de ese grupo.

En este sentido se muestra como de gran utilidad la elaboración de un Protocolo Familiar. Desde su aparición se ha convertido en una herramienta muy útil para la gestión y continuidad de negocios familiares. A grandes rasgos podemos definirlo como un documento que, suscrito normalmente por todos los miembros de la familia, recoge las reglas de actuación y comportamiento que deben regir las relaciones del sistema empresa-familia-propiedad. En ocasiones ni siquiera llega a redactarse, pero durante el proceso de elaboración cada miembro de la familia irá aportando ideas para evitar problemas futuros y saber todos cuál debe ser su papel en la organización empresa-familia.

No existe ningún modelo definido, ni un contenido estándar, dependerá de cada situación familiar-empresarial y del resultado del análisis particular que se lleve a cabo. No obstante, deberían abordarse al menos las siguientes cuestiones, que podemos agrupar en cinco grandes áreas:



- Patrimonio y Fiscalidad.
- Órganos de gobierno y poder.
- Dirección y Trabajo en la Empresa.
- Sucesión y Formación.
- Cultura y Valores.

Se trata por tanto de una forma de organizar la empresa para cualquier situación que pueda plantearse en el futuro y, especialmente para preparar la sucesión ordenada en la misma, buscando como objetivo principal el mantenimiento y continuidad de la empresa.

El Protocolo Familiar debe concebirse como un documento vivo, cuyo contenido debe estar sometido a periódicas revisiones con la finalidad de adaptarlo a la propia evolución de la familia y la empresa.



8.6 ANEXO 6: PLAN DE NEGOCIO RELEVO TRANSMISIÓN.

El Plan de Negocio Relevo Transmisión se concreta en la elaboración de un plan de empresa por parte del propietario con interés en transmitir su negocio, en el que se incorporarían los datos obtenidos tras la realización del diagnóstico y valoración de la empresa en el momento que decida realizar la transmisión.

A modo orientativo se indican algunos aspectos que serían importantes detallar en los diferentes apartados de este plan de negocio:

- Origen y dimensión que ha alcanzado la empresa a lo largo de su trayectoria, reflejando la evolución en su cifra de ventas, número de trabajadores o cuota de mercado.
- Productos o servicios que ofrece. Es importante describir las características, variedades existentes en su caso, diferenciación de los competidores, etc.
- Recursos humanos y organigrama de la empresa, detallando el número de personas implicadas en cada área, funciones y responsabilidades de los diversos departamentos.
- Proceso de producción u organización del producto o servicio, con detalle de los elementos necesarios para la producción, descripción de las distintas fases del proceso y relación entre las mismas.
- Proveedores, información en cuanto a sus datos de contacto, precios y descuentos que nos ofertan, distribución y formas de pago.



- Competencia. La experiencia de la empresa le habrá aportado un conocimiento sobre cuáles son sus competidores, características y cómo actúan en el mercado.
- Clientes: son una parte fundamental para dar continuidad a la empresa, por lo que es muy importante recoger información detallada sobre el perfil de los clientes a los que dirige sus productos o servicios.
- Aspectos económicos y financieros: situación actual y previsiones para evaluar la viabilidad de la empresa. Se recomienda recopilar y anexar los siguientes documentos de al menos los tres últimos años:
 - Balance de situación.
 - Modelo 190. Declaración de retenciones e ingresos a cuenta.
 - Modelo 347. Declaración anual con clientes y proveedores.
 - Modelo 390. Declaración resumen anual del IVA.



8.7 ANEXO 7: PLAN DE NEGOCIO RELEVO EMPRENDEDOR.

La elaboración del plan de negocio relevo emprendedor implica la elaboración de un plan de empresa por parte del potencial adquiriente de un negocio en funcionamiento, en el que deberá detallar el proyecto que quiere emprender incluyendo un análisis de su idea de negocio.

Es importante para el éxito del proceso de relevo, que el emprendedor detalle su formación y experiencia laboral, así como una clara definición del proyecto que quiere poner en marcha, ya que le ayudará en la búsqueda y selección de la mejor empresa a adquirir.

Posteriormente, el emprendedor irá incorporando a este plan los datos facilitados por el transmisor de la empresa con el que haya mantenido contacto para adquirir el negocio.

Se recomienda que una vez comiencen los contactos entre transmisor y adquiriente se firme un acuerdo de confidencialidad, que permite dar garantía, confianza y seguridad a las partes, de modo que la información y los datos que se intercambien con motivo de las negociaciones para la transmisión de la empresa no sean comunicados ni utilizados en su perjuicio.

Hay que analizar el sector, la ubicación y las posibles restricciones legales.



En cuanto al precio del traspaso, no es aconsejable aceptar la primera cantidad, ya que la cifra puede ser negociable. Para ajustarte lo máximo posible a un precio justo, deberá reunir información clave, como:

- Las cláusulas de cesión del contrato de arrendamiento.
- Los permisos y licencias con las que cuenta el establecimiento.
- El tiempo que lleva operando en el mercado, el volumen de clientela que tiene y su fidelidad.
- Cuál es la imagen de marca, su reputación y su posicionamiento en el mercado.
- Personal contratado: número, antigüedad, tipos de contrato, etc.
- Estado en el que se encuentra el mobiliario, la maquinaria, los equipos, etc.
- El inventario de existencias con el que cuenta actualmente.
- La facturación de los últimos años: cuentas anuales, pérdidas y ganancias... Y ver si los datos coinciden con las declaraciones de Hacienda.
- Si hay existencia de deudas.

Plan de Empresa

Es el documento en el que se explican cada una de las áreas que determinan la actividad empresarial y su viabilidad. Su elaboración tiene dos objetivos:

- Permite al emprendedor llevar a cabo un exhaustivo estudio de todas las variables que pueden afectar a su proyecto



empresarial, aportando la información necesaria para determinar con bastante certeza la viabilidad del negocio. Una vez en marcha, el Plan de Empresa sirve como herramienta interna para evaluar los resultados y las desviaciones sobre el escenario previsto.

- Es la carta de presentación del proyecto ante terceras personas: bancos, inversores, sociedades de capital riesgo, organismos públicos y otros agentes implicados a la hora de solicitar cualquier tipo de colaboración y apoyo financiero.

El Plan de Empresa es un documento de trabajo en el que se desarrolla la idea del negocio que se pretende poner en marcha.

Es un esquema de trabajo abierto y dinámico que debe completarse a medida que avanza la idea.

Debe ser sintético y claro y, aunque no se ajusta a ningún modelo estándar, debe recoger los siguientes aspectos:

- Descripción de la empresa, negocio o iniciativa empresarial:
 - o Actividad a desarrollar.
 - o Referencia de la experiencia y objetivo de los promotores.
- Definición del producto o servicio a suministrar:
 - o Descripción.
 - o Necesidades que cubre.
 - o Diferencias con productos de la competencia.
 - o Existencia de algún derecho sobre el producto.
 - o Servicio a comercializar o Plan de producción.



- Planificación de los aspectos comerciales:
 - o Análisis de mercado.
 - o Plan de marketing.
 - o Establecimiento de las redes de distribución.
 - o Proveedores.

- Estudio económico-financiero:
 - o Determinación de los recursos necesarios.
 - o Fuentes de financiación.
 - o Presupuesto de tesorería.
 - o Estructura financiera de la empresa.
 - o Análisis de rentabilidad.





Guía

Plan Relevo Generacional en la Empresa de Almería

(Versión actualizable)