

GUÍA DE RELEVO GENERACIONAL

EN LA EMPRESA DE EXTREMADURA



#vendeempresa
#compraempresa

PLAN DE RELEVO GENERACIONAL
EN LA EMPRESA DE EXTREMADURA

GOBIERNO DE EXTREMADURA

Consejería de Economía, Competitividad e Innovación

GUÍA DE RELEVO GENERACIONAL

EN LA EMPRESA DE EXTREMADURA



#vendeempresa
#compraempresa

PLAN DE RELEVO GENERACIONAL
EN LA EMPRESA DE EXTREMADURA

Edita: Consejería de Economía, Competitividad e Innovación

<https://activacionempresarial.gobex.es/>

Depósito Legal: BA-607-2014

Índice

1. Introducción	7
2. El Plan de Relevo Generacional en la Empresa de Extremadura.....	9
3. Relevo generacional en la empresa. Aspectos generales y tipologías	11
4. El proceso de relevo en la empresa. Támites y obligaciones de las partes.....	14
4.1. Relevo empresarial a través de compra venta.....	14
4.1.1. Compra venta empresarial. Empresario que transmite el negocio.....	14
4.1.2. Compra venta empresarial. Emprendedor que toma el relevo.....	21
4.2. Relevo en la empresa por herencia.....	29
4.3. Relevo en la empresa mediante donación.....	33
5. La sucesión en la empresa familiar	37
6. Legislación y Normativa.....	39
7. Enlaces web y direcciones de interés.....	43
8. Anexos.....	45
Anexo 1: Diagnóstico y valoración de la empresa a transmitir.....	45
Anexo 2: La negociación.....	50
Anexo 3: Forma de instrumentar la transmisión del negocio: El contrato de compraventa empresarial.....	51
Anexo 4: Due diligence.....	64
Anexo 5: Protocolo familiar	67
Anexo 6: Plan de negocio relevo transmisión.....	69
Anexo 7: Plan de negocio relevo emprendedor.....	71



1. INTRODUCCIÓN

El Gobierno de Extremadura ha puesto en marcha el Plan de Acción Integral de Empleo, Empresa y Emprendedores **Plan 3E**, resultado de un gran acuerdo con los principales agentes sociales y económicos de la región, con el objetivo de cambiar el modelo productivo extremeño y mejorar las condiciones de creación y mantenimiento de las empresas.

El tejido empresarial de Extremadura está compuesto en su mayoría por microempresas, que representan más del 99% de la totalidad de empresas de la región, principalmente autónomos y autónomas que, debido fundamentalmente a su carácter unipersonal, se enfrentan a especiales dificultades. En la región extremeña cada vez es mayor el porcentaje de empresarios que se encuentran cercanos a la edad de jubilación, o que tienen que cesar en sus empresas por motivos personales o circunstancias de mercado, y que se encontrarían inmersos en un proceso de relevo generacional.

Según estudios de la Comisión Europea, se pierden aproximadamente cada año en Europa cerca de 150.000 empresas que representan 600.000 empleos, debido exclusivamente a transmisiones ineficientes, mientras que la tasa de éxito de empresas transmitidas es superior a las de nueva creación, con una cifra estimada de 450.000 empresas que se transmiten cada año y ofrecen 2 millones de puestos de trabajo.

El relevo generacional es una etapa más del ciclo de vida de la empresa. Tan importante como la creación de nuevos proyectos empresariales, es **mantener y garantizar la consolidación y continuidad de empresas en funcionamiento**, evitando la pérdida de actividad empresarial y puestos de trabajo, que contribuyen al desarrollo económico.

La falta de relevo generacional plantea serias dificultades para la continuidad de un número creciente de pequeñas y medianas empresas en la región. 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.



La Consejería de Economía, Competitividad e Innovación, consciente de esta problemática, y de la importancia que tienen en la economía y la sociedad de nuestra comunidad, ha considerado prioritario poner en marcha un **Plan de Fomento y Consolidación del Autoempleo en Extremadura**, con la colaboración y el consenso de las asociaciones de autónomos de reconocida trayectoria e implantación en la comunidad.

Una de las áreas de trabajo sobre las que se va a actuar, a través de diferentes medidas desarrolladas por la Dirección General de Empresa y Actividad Emprendedora, es en el apoyo al **relevo generacional en la empresa de Extremadura**, con el objetivo de impulsar la transmisión exitosa de negocios en funcionamiento, favoreciendo su transferencia a personas emprendedoras y/o empresarias, evitando así el cierre y la desaparición de negocios motivados por la edad de jubilación de sus titulares u otros motivos o circunstancias.



2. EL PLAN DE RELEVO GENERACIONAL EN LA EMPRESA DE EXTREMADURA

Es un plan estratégico orientado a conseguir **procesos de relevo generacional planificados, ordenados y eficientes** a través de diferentes medidas y herramientas, contribuyendo al mantenimiento de las empresas y promoviendo con todo ello la consolidación del tejido empresarial de la región extremeña.

El Plan de Relevo Generacional en la empresa de Extremadura tiene como **objetivo principal** 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.

Como **objetivos específicos** del Plan de Relevo Generacional se detallan los siguientes:

- Dar continuidad a iniciativas empresariales en funcionamiento, evitando su desaparición.
- Reducir la pérdida de empleo, capacidades, fondo de comercio y presencia en el mercado.
- Estimular el espíritu empresarial.
- Promover la consolidación y ampliación del tejido empresarial de Extremadura.
- Contribuir al desarrollo económico de la región de extremeña.

¿A quién va dirigido?

- Empresarios propietarios de negocios en funcionamiento interesados en vender sus empresas y transmitir el conocimiento acumulado a lo largo de su trayectoria empresarial.
- Emprendedores con interés en adquirir una empresa en funcionamiento y darle continuidad, aprovechando la experiencia y recursos con los que cuenta.



El plan está compuesto por un conjunto de diversas **medidas y herramientas** complementarias entre sí:

⇒ **Plataforma para la creación de un mercado transparente que facilitará el relevo generacional en Extremadura.** En colaboración con el Ministerio de Industria, Energía y Turismo se ha puesto en marcha un espacio web que facilitará la difusión y el contacto entre empresas a transmitir y los emprendedores que desean adquirir una empresa en funcionamiento, generando una plataforma de encuentro de empresas ya existentes (especialmente microempresas y PYMES) que están gestionando su continuidad.

⇒ **Orientación y asesoramiento especializado.** Con el objetivo de sensibilizar e informar sobre las ventajas que supone la transmisión de una empresa, a la vez que despejar dudas acerca de las claves que hay que tener en cuenta para que este proceso de transmisión empresarial se lleve a cabo de manera óptima.

⇒ **Acciones formativas de relevo generacional.** Para aquellos empresarios y emprendedores que tengan interés en la transmisión de empresas, se organizarán diversas jornadas formativas en temáticas especializadas complementadas con acciones de tutelaje para proyectos.

⇒ **Incentivos económicos.** Para crear un entorno favorable al relevo generacional en las empresas extremeñas, se pondrán en marcha una serie de incentivos económicos específicos que facilitarán los procesos de transmisión y la continuidad de las empresas existentes.

Una de las herramientas del Plan es la Guía de Relevo Generacional en las empresas de Extremadura, que recoge información especializada, actualizada y de interés para facilitar el proceso de transmisión y continuidad empresarial, con grandes ventajas para las partes implicadas, ofreciendo aspectos de interés y trámites a realizar para concluir con éxito los procesos de relevo generacional.

En la elaboración de esta guía se ha tratado de utilizar un lenguaje práctico y cercano que facilite a los destinatarios la comprensión de los términos utilizados. Pretende ser un documento de utilidad que de una manera práctica y sencilla oriente a los interesados en realizar un proceso de relevo generacional en su negocio, independientemente del sector de actividad, por lo que todos los aspectos se abordan de manera generalizada.



3. RELEVO GENERACIONAL EN LA EMPRESA. 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 una persona emprendedora o empresaria, manteniendo el conjunto ordenado de elementos que permitan la continuidad del ejercicio de una actividad empresarial o profesional.

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, fallecimiento).
- Decisiones personales (cambio de profesión, de intereses o de la situación familiar).
- Modificación de las condiciones del entorno o mercado.

El **objeto** de 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 propietario de un negocio en funcionamiento interesado en transmitir su empresa, por algunos de los motivos mencionados anteriormente.
- Emprendedor adquirente que toman el relevo, pudiendo distinguir entre otros:
 - Personas emprendedoras que tengan una idea de negocio.
 - Personas del entorno familiar del empresario transmisor.
 - Trabajadores del negocio que se va a transmitir.
 - Otros agentes cercanos al empresario/a: socios, proveedores o clientes.
 - Empresarios/as interesados/as en ampliar su visión de negocio.

Una primera opción que suelen plantearse los empresarios 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 la empresa, vía compra venta, a un nuevo emprendedor o empresario.
- Empresario/a que transmite la empresa de manera gratuita vía inter-vivos (Donación).
- Empresario/a que transmite la actividad empresarial de manera gratuita vía mortis-causa (Herencia).

En todo caso se plantean múltiples posibilidades y casuísticas de transmisión, 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.

A lo largo de la guía se detallarán los pasos, trámites, obligaciones de las partes involucradas y recomendaciones para concluir con mayores probabilidades de éxito los procesos de relevo generacional.

4. EL PROCESO DE RELEVO EN LA EMPRESA. TRÁMITES Y OBLIGACIONES DE LAS PARTES

4.1. RELEVO EMPRESARIAL A TRAVÉS DE COMPRA VENTA

4.1.1. COMPRA VENTA EMPRESARIAL. EMPRESARIO QUE TRANSMITE EL NEGOCIO

La forma más habitual de constitución de las pequeñas empresas en la región extremeña 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 de una empresa, 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 vende 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 del negocio:

1. 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.
2. 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.
3. Realizar un diagnóstico y valoración de la empresa, que ayudará a fijar el precio de venta. Ver ANEXO 1.
4. Elaborar un Plan de negocio relevo transmisión. Más información en el ANEXO 6.
5. Buscar y contactar con posibles candidatos.
6. Encontrar a un emprendedor interesado en tomar el relevo.
7. Desarrollar el proceso de negociación. Ver ANEXO 2.
8. Documentar la transmisión empresarial mediante un contrato que vinculará a las partes intervinientes en el proceso y establecerá las condiciones. Para ampliar información consultar el ANEXO 3.
9. 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 empresarial así como los requisitos específicos para ciertos elementos. Puede ser de gran utilidad recurrir a asesores especializados 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

1. 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 código/s de cuenta/s de cotización.
Solicitud: modelo TA.2/S en la Seguridad Social.
- b) En caso de subrogación de contrato/s de trabajo: se comunicará/n al Servicio Extremeño Público de Empleo (SEXPE) y a la Seguridad Social.
Solicitud de cambio de cuenta de cotización para trabajadores: modelo TA.8, que será presentado conjuntamente por la empresa sucesora y antecesora en el plazo de seis días naturales, a partir del siguiente a aquel en que se produce la sucesión.

2. Baja en el Censo de Empresarios, Profesionales y Retenedores.

La declaración censal deben presentarla quienes cesen en el desarrollo de todo tipo de actividades empresariales o profesionales.

Solicitud: Modelo 036 o modelo simplificado 037, que puede tramitarse de forma telemática, en www.agenciatributaria.es o presencial ante la Administración de la Agencia Tributaria, en el plazo de un mes desde que se cumplan las condiciones de cese en la actividad. En caso de fallecimiento de la persona física, sus herederos deben presentar la correspondiente declaración de cese o baja en el plazo de seis meses.

3. Baja en el Impuesto de Actividades Económicas.

En caso de estar obligados por este impuesto, se presentará la baja en el Impuesto de Actividades Económicas (IAE) cuando se cese en el ejercicio de la actividad.

Solicitud: Modelo 840, que puede tramitarse de forma telemática en www.agenciatributaria.es o presencial ante la Administración de la Agencia Tributaria. El plazo de presentación será de un mes desde el cese.

4. Baja en el Régimen Especial de Trabajadores Autónomos.

El trabajador autónomo está obligado a comunicar el cese de actividad a la Seguridad Social. Las bajas solicitadas en tiempo y forma surtirán efectos desde el primer día del mes siguiente a la fecha de baja.

Solicitud: Modelo TA0521, ante la correspondiente Administración de la Seguridad Social (<https://sede.seg-social.gob.es>), acompañado de la documentación identificativa del titular de la empresa y justificación del cese (modelo 036/037 de baja en el censo de empresarios sellado por la Agencia Tributaria), en el plazo de seis días naturales.

5. 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, serían:

- 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, para no tener que esperar a que el vendedor les aporte justificante de autoliquidación o declaración de la misma.
- **Traspaso del local** del negocio. Se permite ceder el contrato de arrendamiento sin necesidad de contar con el consentimiento del propietario del local. El propietario tiene derecho de elevar la renta un 20%, estableciéndose el plazo de un mes para que el nuevo inquilino notifique formalmente al propietario el acuerdo del traspaso. La regulación viene establecida en el artículo 32 de 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 e inscripción 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.). Este segundo acuerdo es imprescindible para que se produzca la subrogación contractual por la que el comprador se coloca en la posición del vendedor.
- Cuando se pacte la transmisión de los contratos de **leasing o renting**, deberá prestar conformidad la empresa del mencionado contrato.



Puedes obtener ayuda y realizar los trámites a través de la Red de Puntos de Activación Empresarial. Contacta con el Punto de Activación Empresarial más cercano.

<https://activacionempresarial.gobex.es>

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, incorporeales 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 (ITPYAJD)**, 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.

Se establece una responsabilidad solidaria durante el plazo de tres años entre empresario transmisor y adquirente, respecto a las obligaciones laborales y de Seguridad Social nacidas con anterioridad a la transmisión, y que no hubieran sido satisfechas. Una vez finalizado el proceso, el vendedor queda desvinculado de las obligaciones nacidas con posterioridad a la transmisión.

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 por escrito en impreso oficial de la Seguridad Social. Puede presentarse la solicitud, durante 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 cesó en la actividad.

4.1.2. COMPRA VENTA EMPRESARIAL. EMPRENDEDOR QUE TOMA EL RELEVO

A través de este programa, una 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, pero 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:

1. Definir tu idea y valorar la opción de poner en marcha una iniciativa empresarial mediante la adquisición de un negocio ya creado y en funcionamiento.
2. Elaborar un Plan de negocio relevo emprendedor. Para más información consultar el ANEXO 7.
3. Planificar el proceso de adquisición empresarial.
4. Determinar el perfil de la empresa potencial a adquirir.
5. Buscar y contactar con empresarios que transmitan sus negocios.
6. Encontrar la empresa adecuada para adquirir. Es importante analizar información del negocio y verificar que está al corriente de todos los pagos.
7. Establecer una declaración de intenciones entre las partes.
8. Desarrollar el proceso de negociación. VER ANEXO 2.
9. Documentar la adquisición de la empresa mediante un contrato de compraventa. Para ampliar la información en este aspecto 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. Puede ser de gran utilidad recurrir a asesores especializados en cada una de las áreas.
- 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. Puede ser interesante contar con el diagnóstico de la empresa realizado por expertos independientes, es lo que se conoce como Due dilligence. 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

1. Declaración Censal de alta en el Censo de Empresarios, Profesionales y Retenedores.

Las personas que vayan a desarrollar actividades económicas deberán solicitar su inscripción en el censo de empresarios, profesionales y retenedores.

Solicitud: Declaración censal de alta, modelo 036 o modelo simplificado 037. Se puede tramitar de forma telemática en www.agenciatributaria.es o presencial ante la Administración de la Agencia Tributaria.

2. 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.

Solicitud: En su caso, la liquidación del impuesto se realizará mediante el modelo 840. Se puede tramitar de forma telemática en www.agenciatributaria.es o presencial ante la Administración de la Agencia Tributaria.

3. 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).

Solicitud: Modelo TA.0521. Tramitación ante la Dirección Provincial de la Tesorería de la Seguridad Social o de forma telemática en <https://sede.seg-social.gob.es>. El plazo de solicitud será de 30 días naturales desde el alta en la Agencia Tributaria.

4. 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. La inscripción será única por cada provincia donde se tenga un centro de trabajo, salvo que en la misma provincia se ejerzan dos o más actividades sometidas a ordenanzas de trabajo distintas.

Al presentar la solicitud para abrir la cuenta de cotización inicial, la Tesorería General de la Seguridad Social asignará un número ("Código de Cuenta de Cotización"), con los dos primeros dígitos del mismo referidos a la provincia en la que se encuentra el domicilio de la empresa. El empresario deberá de solicitar un Código de Cuenta de Cotización en cada una de las provincias y para cada uno de los regímenes en que realice la actividad.

Solicitud: mediante la presentación del modelo TA-6. La tramitación se realiza ante la Dirección Provincial de la Tesorería General de la Seguridad Social.

5. Alta de los trabajadores. (En caso de contratar nuevos trabajadores).

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

Solicitud: modelo TA2/S. Tramitación ante la Dirección Provincial de la Tesorería General de la Seguridad Social o a través del Sistema RED (Remisión Electrónica de Documentos) de la misma. Se realizará en un plazo de hasta 60 días antes del inicio de la relación laboral.

6. Cambio de Cuenta de Cotización para los trabajadores. (En caso de subrogar el contrato de los trabajadores).

Será presentado conjuntamente por transmisor y adquirente para comunicar las altas y bajas de trabajadores en la transmisión de una empresa.

Solicitud: modelo TA.8 “Solicitud de cambio de Cuenta de Cotización para trabajadores”. Tramitación ante la Dirección Provincial de la Tesorería General de la Seguridad Social. El plazo para comunicar este hecho es el de seis días naturales siguientes a aquél en que la sucesión se produzca.

7. 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 resulta interesante 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 del mismo.

Sólo en el caso de se vayan a realizar reformas o nuevos acondicionamientos en el local habría que solicitar licencia de obras o comunicación previa, según corresponda de acuerdo a la normativa reguladora.

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



adquiriente 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, que es el organismo público responsable del registro y la concesión de las distintas modalidades 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. Se establece el plazo de un mes 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 comprador 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.



Puedes obtener ayuda y realizar los trámites a través de la Red de Puntos de Activación Empresarial. Contacta con el Punto de Activación Empresarial más cercano.

<https://activacionempresarial.gobex.es>

Aspectos fiscales

La transmisión de un negocio en su totalidad, cuando el adquirente continúe con la actividad económica, es una operación no sujeta al IVA, y tampoco lo estaría al concepto de Transmisiones Patrimoniales Onerosas del **Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados (ITPYAJD)**, con excepción de bienes inmuebles y vehículos incluidos en esta transmisión global, o la adquisición de elementos aislados de la empresa, que sí devengan en este impuesto, siendo el adquirente el obligado al pago del mismo.

El Gobierno de Extremadura establece un tipo reducido del **5%** aplicable a la **transmisión de inmuebles incluidos en la transmisión de la totalidad del patrimonio empresarial en empresas individuales o negocios profesionales** cuando concurren las siguientes circunstancias:

- a) Que, con anterioridad a la transmisión, el transmitente ejerciese la actividad empresarial o profesional en el territorio de la Comunidad Autónoma de Extremadura, de forma habitual, personal y directa.

- b) Que el adquirente mantenga la plantilla media de trabajadores respecto al año anterior a la transmisión, en términos de personas/año regulados en la normativa laboral, durante un período de 5 años.

A estos efectos, se computarán en la plantilla media a los trabajadores sujetos a la normativa laboral, cualquiera que sea su relación contractual, considerando la jornada contratada en relación con la jornada completa y, cuando aquella fuera inferior a esta, se calculará la equivalencia en horas.

- c) Que el adquirente mantenga el ejercicio de la actividad empresarial o profesional en el territorio de la Comunidad Autónoma de Extremadura, de forma habitual, personal y directa, durante un período mínimo de 5 años

En el supuesto de incumplimiento de los requisitos establecidos en las letras b) y c) anteriores, deberá pagarse la parte de la cuota del impuesto que se haya dejado de ingresar como consecuencia de haber aplicado el tipo reducido en lugar del tipo general que hubiera correspondido (actualmente el porcentaje aplicable está entre el 8% y el 11% según tramos de bases liquidable). Se recomienda consultar el tipo aplicable según la legislación vigente en el momento de realizar la transmisión.

A estos efectos, el obligado tributario deberá presentar una autoliquidación complementaria en el plazo de un mes a contar desde la fecha en que se produzca el incumplimiento y deberá ingresar, junto con la cuota resultante, los intereses de demora correspondientes

El tipo aplicable a las **transmisiones de vehículos comerciales e industriales ligeros usados de hasta 3.500 kg. de masa máxima autorizada** será del **4%**, siempre que la adquisición se efectúe por contribuyentes que realicen actividades económicas sujetas al IRPF y que se afecten a la actividad.

El adquirente deberá realizar la declaración-liquidación del Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados mediante el modelo 600, en los 30 días siguientes a la fecha del contrato. La presentación se realizará en una oficina liquidadora de la Consejería correspondiente en la Comunidad Autónoma. Existe obligación de presentar la correspondiente declaración, incluso en el caso de que la operación estuviera exenta, especificando en este caso en el modelo el código de exención correspondiente.



En la transmisión de medios de transporte usados se deberá presentar la autoliquidación del impuesto mediante el modelo 620-D o modelo 623 para la presentación telemática.

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

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 accesorio. 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. En este caso el vendedor responde solidariamente, durante el plazo de tres años, de las obligaciones laborales y pagos de prestaciones pendientes nacidos con anterioridad a la transmisión y que no hayan sido satisfechos.



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. Para mayor información consultar el 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 las adquisiciones por herencia se establecen por la Comunidad Autónoma de Extremadura **reducciones** de la base imponible que mejoran y sustituyen las establecidas en la normativa estatal, o son normativa autonómica propia de aplicación posterior.

Cuando en la base imponible de una adquisición por herencia se incluya el valor de una empresa individual o negocio profesional, se podrá aplicar una reducción del **95%** del mencionado valor, siempre en la adquisición de la **empresa familiar** concurren las siguientes circunstancias:



- a) Que sea de aplicación la exención regulada en el apartado 8º del artículo 4 de la Ley 19/1991, de 6 de junio, del Impuesto sobre el Patrimonio.
- b) Que la adquisición corresponda a los cónyuges, descendientes o adoptados de la persona fallecida. Cuando no existan descendientes o adoptados, la reducción será de aplicación a las adquisiciones por ascendientes, adoptantes y colaterales hasta el tercer grado y con los mismos requisitos indicados.
- c) Que el adquirente mantenga la adquisición durante los diez años siguientes al fallecimiento del causante, salvo que el adquirente falleciese a su vez dentro de ese plazo.

Se establece una reducción propia de la Comunidad Autónoma de Extremadura, incompatible con la anterior, cuando en la base imponible de una adquisición por herencia esté incluido el valor de una **empresa individual o un negocio profesional**, del **100%** del mencionado valor, siempre que concurren las siguientes circunstancias:

- a) Que sea de aplicación la exención regulada en el apartado 8º del artículo 4 de la Ley 19/1991, de 6 de junio, del Impuesto sobre el Patrimonio.
- b) Que la actividad se ejerza en el territorio de la Comunidad Autónoma de Extremadura.
- c) Que la adquisición corresponda al cónyuge o a descendientes. A falta de éstos últimos, la reducción será de aplicación a los ascendientes y colaterales por consanguinidad hasta el tercer grado de parentesco con la persona fallecida.
- d) Que el adquirente mantenga en su patrimonio la adquisición durante los cinco años siguientes al fallecimiento del causante, salvo que falleciere a su vez dentro de ese plazo.
- e) Que se mantenga el domicilio fiscal de la empresa o negocio o el domicilio fiscal y social de la entidad societaria en el territorio de la Comunidad Autónoma de Extremadura durante los cinco años siguientes al fallecimiento del causante.

Esta reducción no será aplicable a las empresas individuales o negocios profesionales cuya actividad sea la gestión de un patrimonio mobiliario o inmobiliario.

En la **adquisición por herencia de empresas individuales y negocios profesionales**, podrá aplicarse una reducción del **95%** 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. Se entenderá que tienen encomendadas estas tareas si acreditan la categoría laboral correspondiente a los grupos 1, 2 y 3 de cotización del Régimen General de la Seguridad Social o si el transmitente les hubiera otorgado un apoderamiento especial para llevar a cabo las actuaciones habituales de gestión de la empresa.

La cuota íntegra del impuesto se obtendrá aplicando a la base liquidable la tarifa del impuesto vigente a la fecha de devengo. La cuota tributaria será el resultado de aplicar en la cuota íntegra detallada anteriormente el coeficiente multiplicador vigente. Dicho coeficiente, y por tanto la cuantía de la carga tributaria, estará influida por el patrimonio que ya poseía el heredero, el valor del patrimonio adquirido por la herencia y el grado de parentesco del beneficiario con el fallecido. Además se aplicarán, cuando proceda, las deducciones establecidas en la legislación vigente.

Tramitación: Los herederos presentarán la declaración mediante el modelo 650. Autoliquidación del Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones. Sucesiones, disponible en www.agenciatributaria.es y en el portaltributario.juntaextremadura.es.

El plazo de presentación es de seis meses contados desde el día del fallecimiento del causante o desde aquél en que adquiera firmeza la declaración de defunción. Se presentará en la oficina gestora o liquidadora competente del territorio donde el causante hubiera tenido su residencia habitual.



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 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 inter vivos 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 trata de un tributo de naturaleza directa (la carga tributaria se determina en el momento que se adquiere la donación) y subjetiva (se tienen en cuenta las circunstancias personales del adquirente).

La base imponible de este impuesto la constituye el valor neto de los bienes adquiridos mediante donación, entendiéndose como tal el valor real de los mismos minorado por las cargas y deudas que fueran deducibles. La base liquidable será la base imponible minorada por las reducciones que establece la Comunidad Autónoma.

Se establece una **reducción** en la base liquidable del **95%** del valor de la donación, para los supuestos de adquisición de empresas individuales, negocios profesionales o participación en entidades del donante, a los que sea de aplicación la exención regulada en el apartado 8º del artículo 4 de la Ley 19/1991, de 6 de junio, del Impuesto sobre el Patrimonio; siempre que se cumplan determinados requisitos para las partes intervinientes:

El **donante** debe tener 65 o más años o encontrarse en situación de incapacidad permanente, grado de absoluta o gran invalidez; y dejar de ejercer y percibir remuneración por funciones de dirección desde la transmisión, si las venía ejerciendo previamente.

En el caso del **donatario** debe ser cónyuge, descendientes o adoptados del donante; mantener la adquisición y el derecho a la exención en el impuesto sobre el patrimonio, durante los diez años siguientes a la fecha de la donación, salvo fallecimiento y no realizar actos de disposición ni operaciones societarias que den lugar a una minoración sustancial del valor de adquisición.

Se podrá aplicar una reducción propia de la Comunidad Autónoma de Extremadura en las donaciones de **empresa individual o negocio profesional**, del **99%** del valor de los bienes y derechos adquiridos, una vez aplicada la reducción estatal anterior, siempre que concurran las siguientes circunstancias:

- a) Que sea de aplicación la exención regulada en el apartado 8º del artículo 4 de la Ley 19/1991, de 6 de junio, del Impuesto sobre el Patrimonio.

- b) Que la actividad se ejerza en el territorio de la Comunidad Autónoma de Extremadura.
- c) Que el donante tenga 65 o más años o se encuentre en situación de incapacidad permanente, en grado de absoluta o gran invalidez y que, si viniera ejerciendo funciones de dirección, dejara de ejercer y percibir remuneraciones por el ejercicio de dichas funciones desde el momento de la transmisión. A estos efectos no se entenderá comprendida entre las funciones de dirección la mera pertenencia al Consejo de Administración de la sociedad.
- d) Que los donatarios sean el cónyuge, los descendientes, ascendientes o colaterales hasta el tercer grado.
- e) Que el donatario mantenga lo adquirido en su patrimonio durante los cinco años siguientes a la fecha de la escritura pública de donación, salvo que falleciera dentro de ese plazo.
- f) Que se mantenga el domicilio fiscal de la empresa o negocio en el territorio de la Comunidad Autónoma de Extremadura durante los cinco años siguientes a la fecha de escritura pública de la donación.

La cuota íntegra del impuesto se obtendrá aplicando a la base liquidable la tarifa del impuesto vigente a la fecha de devengo. La cuota tributaria es el resultado de aplicar a la cuota íntegra el coeficiente multiplicador vigente en esa fecha. A la hora de determinar la cuantía de la carga tributaria, influye el patrimonio que ya poseía el adquirente, el valor del patrimonio adquirido por la donación y el grado de parentesco ente el donante y el donatario. Además se aplicarán cuando procedan las deducciones establecidas en la legislación vigente.

Tramitación: modelo 651. Autoliquidación del impuesto sobre Sucesiones y Donaciones. Donaciones, disponible en www.agenciatributaria y en el portaltributario.juntaextremadura.es.

El plazo de presentación es de un mes a contar desde la fecha del acto o contrato. Se presentará en la oficina gestora o liquidadora competente, correspondiente al territorio donde el donatario tenga su residencia habitual a la fecha del devengo, que en el caso de la Comunidad Autónoma de Extremadura, es la Consejería de Hacienda y Administración Pública.



La región extremeña establece otras reducciones en la donación de dinero para constitución o ampliación de una empresa, o la donación de inmuebles destinados a poner en marcha una actividad empresarial o negocio profesional, que pueden ser de interés consultar para complementar procesos de relevo generacional en nuevos emprendedores.



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 4/2008, de 23 de diciembre, por la que se suprime el gravamen del Impuesto sobre el Patrimonio, se generaliza el sistema de devolución mensual en el Impuesto sobre el Valor Añadido, y se introducen otras modificaciones en la normativa tributaria.
- Ley 29/1987, de 18 de diciembre, del **Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones**.
- Real Decreto 1629/1991, de 8 de noviembre, por el que se aprueba el Reglamento 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**.
- Real Decreto 828/1995, de 29 de mayo, por el que se aprueba el Reglamento del Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados.



- Orden de 28 de enero de 1988, por la que se fijan determinados criterios en relación al Impuesto sobre Sucesiones, Donaciones y Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos.
- Ley 19/1991, de 6 de junio, del **Impuesto sobre el Patrimonio**.
- La Ley 16/2012, de 27 de diciembre, por la que se adoptan diversas medidas tributarias.
- Ley 14/2013, de 27 de septiembre, de apoyo a los emprendedores y su internacionalización.
- Ley 20/2007, de 11 de julio, del **Estatuto del Trabajador Autónomo**.
- Real Decreto 1541/2011, de 31 de octubre, por el que se desarrolla la Ley 32/2010, de 5 de agosto, por la que se establece un sistema específico de protección por cese de actividad de los trabajadores autónomos.
- Ley 32/2010, de 5 de agosto, por la que se establece un sistema específico de protección por cese de actividad de los trabajadores autónomos.
- Resolución de 22 de enero de 2004, de la Secretaría de Estado de la Seguridad Social, por la que se dictan criterios de aplicación sobre el cálculo de la base reguladora de la incapacidad temporal en el caso de trabajadores por cuenta propia.
- Real Decreto 1273/2003, de 10 de octubre, por el que se regula la cobertura de las contingencias profesionales de los trabajadores incluidos en el RETA, y la ampliación de la prestación por incapacidad temporal para los trabajadores por cuenta propia.



- Real Decreto 463/2003, de 25 de abril, sobre reconocimiento del incremento de la pensión de incapacidad permanente total para la profesión habitual para los trabajadores por cuenta propia.
- Resolución de 13 de agosto de 1999, de la D.G. de Ordenación de la S.S., sobre el alcance de la expresión “funciones inherentes a la titularidad del negocio”, en el art. 93.2 de la Orden de 24.09.70, para compatibilidad con percibo de jubilación.
- Orden de 24 de septiembre de 1970 por la que se dictan normas para aplicación y desarrollo del Régimen Especial de la Seguridad Social de los trabajadores por cuenta propia o autónomos.
- Decreto 2530/1970, de 20 de agosto, por el que se regula el Régimen Especial de la Seguridad Social de los trabajadores por cuenta propia o autónomos.
- Ley 2/2014, de 18 de febrero, de medidas financieras y administrativas de la Comunidad Autónoma de Extremadura.
- Ley 6/2013, de 13 de diciembre, de medidas tributarias de impulso a la actividad económica en Extremadura.
- Decreto Legislativo 1/2013, de 21 de mayo, por el que se aprueba el Texto Refundido de las disposiciones legales de la Comunidad Autónoma de Extremadura en materia de tributos cedidos por el Estado.
- Ley 4/2012, de 28 de diciembre, de medidas financieras y administrativas de la Comunidad Autónoma de Extremadura.
- Ley 2/2012, de 28 de junio, de medidas urgentes en materia tributaria, financiera y de juego de la Comunidad Autónoma de Extremadura.

- Ley 19/2010, de 28 de diciembre, de medidas tributarias y administrativas de la Comunidad Autónoma de Extremadura.
- Decreto legislativo 1/2006, de 12 de diciembre, por el que se aprueba el Texto Refundido de las disposiciones legales de la Comunidad Autónoma de Extremadura en materia de Tributos Cedidos por el Estado.



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

Activación Empresarial

<https://activacionempresarial.gobex.es/>

Plan de Relevo Generacional en la Empresa de Extremadura

<https://activacionempresarial.gobex.es/-vendeempresa-compraempresa>

Red de Puntos de Activación Empresarial-Red PAE

<https://activacionempresarial.gobex.es/red-de-puntos-de-activacion-empresarial>

PAE de Badajoz

Fundecyt - Parque Científico y Tecnológico de Extremadura
Campus Universitario, Avenida de Elvas, s/n - 06071 Badajoz
Teléfono: 924 027 460
Correo electrónico: paebadajoz@org.gobex.es

PAE de Cáceres

Edificio Embarcadero
C/ Santa Cristina, s/n (Aldea Moret) - 10195 Cáceres
Teléfono: 927 206 030
Correo electrónico: paecaceres@org.gobex.es

PAE de Don Benito

Centro Tecnológico FEVAL
Avda. de Badajoz, s/n - 06400 Don Benito (Badajoz)
Teléfono: 924 280 671
Correo electrónico: paedonbenito@org.gobex.es

PAE de Mérida

Urban Mérida. Centro Empresarial y de Nuevas Tecnologías
C/ Pío Baroja, 7 (frente a Hospital) - 06800 Mérida (Badajoz)
Teléfono: 924 387 276
Correo electrónico: paemerida@org.gobex.es



PAE de Plasencia

Centro de Agricultura Ecológica y de Montaña (CAEM)

Avda. de España, 43 - 10600 Plasencia (Cáceres)

Teléfono: 927 427 151

Correo electrónico: paeplasencia@org.gobex.es

Extremadura Trabaja

<http://extremaduratrabaja.gobex.es/>

Portal Tributario Junta de Extremadura

<http://portaltributario.juntaextremadura.es/>

Tesorería General de la 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

Extremadura Avante

www.extremaduraavante.es

Plan de Apoyo a la Transmisión de Empresas. Ministerio de Industria, Energía y Turismo

<http://www.transmisionempresas.es>



8. ANEXOS

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 potencialidades, 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.



Todos los aspectos detallados anteriormente se podrían recoger de manera esquemática en un análisis DAFO (Debilidades, Amenazas, Fortalezas y Oportunidades) de diagnóstico de situación de la empresa en el momento de su transmisión, diferenciando fortalezas y debilidades (análisis a nivel interno de la empresa); amenazas y oportunidades del entorno de la misma (análisis externo).

Debilidades	Amenazas
Fortalezas	Oportunidades
EMPRESA Análisis interno	MERCADO Análisis externo



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.

A modo enunciativo y sin llegar a ser exhaustivos en la información, podemos 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.



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 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.



ANEXO 3: FORMA DE INSTRUMENTAR LA TRANSMISIÓN DEL NEGOCIO: 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 (adquirente/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, etc.
- Seguridad Social: RETA, contratos laborales y comunicaciones pertinentes en caso de que tenga trabajadores por cuenta ajena.
- Agencia Tributaria: liquidación anual y trimestral IVA (modelo 390) 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 fé 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 nº..... y con NIF nº.....
.....(en adelante el vendedor).

COMPRADOR

Don/ Doña....., mayor de edad,..... (estado
civil),(profesión), vecina/o decon domicilio en
la calle nº..... y con NIF nº..... (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 nº.....
(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..... nº..... 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 interesados 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 pagaráeuros.

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 de ...años.

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.



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 en el que se describe 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 apropiada 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, estratégicos o 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 ni a concluir la compraventa con un tercero en tanto dura el proceso de Due Diligence.



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.



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. Liquidación anual de IRPF.
- Modelo 347. Relación con clientes y proveedores.
- Modelo 390. Liquidación trimestral y anual del IVA.



El Gobierno de Extremadura ofrece una herramienta para la elaboración del plan del negocio de forma fácil y sencilla a través de una plataforma on-line www.tuplandenegocio.es. En ella encontrarás una plantilla para la elaboración del plan, información de ayuda, notas explicativas y recursos para guiarte en el desarrollo de los diferentes capítulos.

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 adquirente 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 adquirente 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.



El Gobierno de Extremadura ofrece una herramienta para la elaboración del plan del negocio de forma fácil y sencilla a través de una plataforma on-line www.tuplandenegocio.es. En ella encontrarás una plantilla para la elaboración del plan, información de ayuda, notas explicativas y recursos para guiarte en el desarrollo de los diferentes capítulos.



#vendeempresa
#compraempresa

PLAN DE RELEVO GENERACIONAL
EN LA EMPRESA DE EXTREMADURA

Si quieres vender tu empresa, **traspasa tu conocimiento**
Si quieres emprender, **aprovéchate de la experiencia**



UNIÓN EUROPEA
Fondo Social Europeo

Una manera de hacer Europa

GOBIERNO DE EXTREMADURA

Consejería de Economía, Competitividad e Innovación