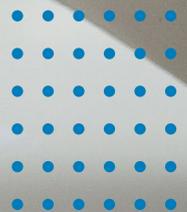
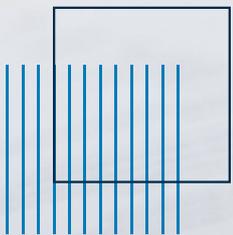


**Transmisión de un
negocio en funcionamiento**





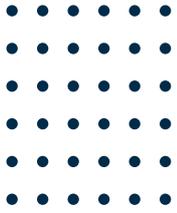
**XUNTA
DE GALICIA**

Edición:
Xunta de Galicia

Autor:
OBZ SL

Diseño y maquetación:
OBZ SL

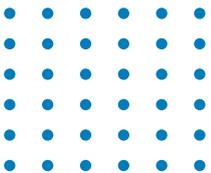
Santiago de Compostela, 2024
Depósito legal:
C 480-2024



ÍNDICE



8. Transmisión de un negocio en funcionamiento



DEFINICIÓN

La transmisión es un acto por el que la titularidad de un bien o derecho pasa de una persona a otra.

Si nos referimos a un **negocio en funcionamiento**, la **transmisión** es un concepto más amplio que la venta, pues puede incluir la donación, la cesión, el traspaso y otras posibilidades según la situación de lo que se transmite: derechos, bienes o incluso deudas.

El traspaso también incluye la cesión del contrato de arrendamiento del local o un nuevo contrato, así como la posible subrogación de personas trabajadoras si no se opta por la opción del despido.

Podemos definirla también como la cesión tanto de clientes como de los bienes, tangibles (instalaciones, mobiliario, productos...) e intangibles (marca, reputación...), de un negocio a otra persona física o jurídica a cambio del pago de una cantidad y documentado a través de un acuerdo o contrato.

Se debe tener en cuenta que las personas intervinientes pueden ser familiares, empleados o personas desconocidas.

La transmisión de un negocio es un proceso complejo que requiere de conocimientos especializados en diversos ámbitos: fiscal, finanzas, marketing, producción, derecho o recursos humanos.

El alto coste que puede implicar, la posibilidad de que podría tener problemas ocultos (legales o financieros) o que la persona dueña anterior sea competencia son aspectos desfavorables a tener en cuenta.

Por contra, la transmisión de un negocio es una opción para no partir de cero cuando se decide empezar una nueva actividad empresarial, ya que se ahorra tiempo.

La compra de un negocio en funcionamiento supone un menor riesgo que crear una empresa de cero. Otras ventajas son: poder saltarse etapas en la creación de un negocio y su consolidación, contar con una base de clientes y/o nombre o marca comercial reconocida en el mercado.

Las razones para transmitir un negocio están relacionadas tanto con las expectativas de la persona que transmite (jubilación, cambio de actividad, deseo de sustitución por un familiar...), como con las circunstancias personales o mercantiles que exigen un cambio repentino en la propiedad de una empresa (muerte, enfermedad, accidente...).

SITUACIÓN Y EXPECTATIVAS DE LA PERSONA QUE TRANSMITE: JUBILACIÓN, CAMBIO DE ACTIVIDAD...

CIRCUNSTANCIAS PERSONALES U OTRAS CIRCUNSTANCIAS QUE EXIGEN UN CAMBIO DE PROPIEDAD: FALLECIMIENTO, ENFERMEDAD, ACCIDENTE...

2 Tipos de transmisiones

La planificación de la sucesión y la sustitución empresarial son los puntos más críticos para una persona autónoma o pequeña empresaria; pueden llegar a ser la causa de la desaparición de la actividad si no se planifica adecuadamente.

Para potenciar la sucesión, en el protocolo se debe considerar el efecto de la carga emocional y las incertidumbres del futuro.

Existen varias formas de transmitir un negocio:



HERENCIA

El negocio se transmite de una persona a otra tras la muerte de la persona titular y la disolución del régimen económico patrimonial.

Hay que tener en cuenta la existencia o no de testamento. En cualquier caso, la persona heredera tiene la opción de aceptar la herencia a beneficio del inventario y así, si hay deudas en la masa patrimonial, que se cubran solo con los bienes y derechos de la propia herencia.

DONACIÓN

El negocio se transmite de una persona (donante) a otra (donataria/o) sin recibir nada a cambio; es un regalo.

Existen diferentes modalidades:

- Donación de la nuda* propiedad o del usufructo. En este caso, la propiedad puede dividirse en dos partes con derechos y obligaciones diferentes: propiedad y usufructo, las cuales pueden donarse independientemente a una persona diferente o puede reservarse el donante una de ellas.
- Donación con reserva de disposición. La persona donante, cuando dona, se reserva la posibilidad de disponer de algunos bienes mientras viva.
- Donación bajo condición resolutoria. La persona donante prevé unos supuestos en los que, en caso de suceder, la empresa vuelve a su propiedad.

*Nuda propiedad: una persona tiene derecho sobre una cosa de la que es propietaria, pero no puede hacer uso de la misma. Por tanto, aunque posee la titularidad del bien, su posesión y disfrute están en manos de una tercera persona, que ejerce lo que se conoce como derecho de usufructo.



2 Tipos de transmisiones

COMPRAVENTA DE ACTIVOS Y FONDO DE COMERCIO

Consiste en un contrato de compraventa en el que la persona titular del negocio cede todos sus activos y fondo de comercio* a cambio de un precio. Se transmiten: activos, stocks y el fondo de comercio. En caso de transmisión de inmueble, se necesita escritura pública.

No se transmiten, salvo pacto en contrario: créditos y deudas, contratos de suministros, contratos con proveedoras/es y de abastecimiento de género.

Se recomienda redactar en un contrato por escrito lo acordado entre ambas partes, en cuyo contenido debe constar una información mínima: identificación de la persona compradora y vendedora, objeto del contrato, precio, otras condiciones, fecha de traspaso, garantías.

*Fondo de Comercio: son aquellos activos intangibles de una empresa que son capaces de crear beneficios, y que, por tanto, aportan un valor extra al incluido en los documentos contables. Está formado por el prestigio, la marca, los clientes, etc.

TRASPASO DE LOCAL DE NEGOCIO O CESIÓN DE CONTRATO

Consiste en la transmisión de un negocio que se desarrolla en un local alquilado. Se debe asegurar que el contrato de arrendamiento vigente no lo prohíbe.

Si no existe una cláusula que lo prohíba, el traspaso o cesión se puede llevar a cabo en contra de la voluntad de la persona dueña del local, siendo necesario obligatoriamente notificarle la cesión en el plazo de un mes desde que se acuerda, plazo que tiene la persona dueña para poder aumentar la renta hasta en un 20%.

TRANSMISIÓN POR ARRENDAMIENTO DE INDUSTRIA

Consiste en la transmisión, por un tiempo acordado, del uso y disfrute de todo el activo y pasivo del negocio, su fondo de comercio, y el uso y disfrute del local a cambio de un pago en forma de arrendamiento a la persona dueña del negocio, no a la persona propietaria del local donde se sitúa el negocio.

De esta forma, la persona titular de un negocio que, por alguna causa ajena no puede o no desea seguir explotándolo, sigue conservando su propiedad, recibe una renta y puede recuperarlo pasado un tiempo. A la nueva persona titular le permite, de forma inmediata, empezar por su cuenta sin afrontar gastos cuantiosos que conlleva el inicio de una actividad económica (alquiler del local, compra de maquinaria, mobiliario, existencias...).

VENTA DE PARTICIPACIONES SOCIALES / ACCIONES

Consiste en la venta de participaciones sociales, en el caso de que la titularidad del negocio la ostente una sociedad limitada, y de acciones, si la titularidad la ostenta una sociedad anónima.

Se puede vender la totalidad o parte de las participaciones/acciones.

En el primer caso de venta total de participaciones/acciones, se transfiere todo el patrimonio y las obligaciones contractuales, siendo recomendable disponer de una auditoría previa de cuentas y/o pactar garantías en caso de que surjan pasivos no previstos. En este caso, la persona que se convierte en dueña puede ser la persona administradora, pero no cambia la persona jurídica.

En el segundo caso, se pueden tener cláusulas que limitan la venta de participaciones/acciones a terceras personas, estableciendo derechos de preferencia entre las personas socias existentes.



2 Tipos de transmisiones

PARA TENER EN CUENTA

No se pueden modificar los estatutos sociales salvo el nombre, domicilio y capital social. El objeto social debe ser amplio para poder modificar la actividad.

TRANSMISIÓN ONEROSA. COMUNIDAD DE BIENES

Consiste en la transmisión del negocio de común acuerdo por parte de todas las personas físicas que componen la comunidad de bienes, o por poderes. Se puede transmitir de forma total o parcial. En el primer caso, se asimila a la venta de activos y fondo de comercio.

En el caso de venta parcial, la persona vendedora debe ofrecerla primero al resto de personas comuneras, quienes tienen preferencia.

La administración del negocio se rige por el principio de mayoría.

Si no se transmiten inmuebles, se puede formalizar la transmisión con un documento privado.

3 Pasos necesarios para las diferentes partes en la toma de decisiones de la transmisión de un negocio

Preparar la transmisión es un proceso largo en el tiempo; exige conocer tanto el propio negocio como el mercado de ventas y adquisiciones. Se debe preparar bien y con tiempo, tratando de evitar dificultades, incluso en el funcionamiento del negocio. De este modo, se puede hablar de tres tipos de preparación: psicológica, financiera y jurídica.



La preparación psicológica incluye la toma de decisión de transmitir y cuando hacerlo. Existen varios factores a gestionar, que surgen de desafíos mentales en este tipo de preparación, como el manejo emocional, una comunicación efectiva, posible apoyo profesional, adaptación a los cambios, etc. De esta forma, el estrés, la nostalgia, la ansiedad, las expectativas, las inquietudes, la capacidad de adaptación al cambio son aspectos a tener en cuenta.

La preparación financiera incluye el análisis interno del negocio y su valoración.

La preparación jurídica incluye los trámites necesarios para asegurar que el proceso de transmisión se realiza adecuadamente y según la normativa vigente.

3 Pasos necesarios para las diferentes partes en la toma de decisiones de la transmisión de un negocio

Para realizar una buena transmisión se deben planificar bien los pasos a dar. Estos pasos son, de forma general:

a) Difusión: dar a conocer el interés en la transmisión mediante un cartel en el propio negocio y/o medios online: webs especializadas, redes sociales... Habitualmente, la comunicación en diferentes ámbitos es la que mejor resultado genera: propio negocio, familia, amistades, publicidad...

b) Recogida de información: las personas interesadas en hacerse con el negocio solicitarán información sobre las características y evolución del mismo, como facturación, impuestos, licencias, costes, inventario, etc.

c) Valoración: aunque lo normal es que quien transmite quiera imponer sus condiciones, el precio siempre será negociable y deberá estar en consonancia con la capacidad del negocio de generar beneficios en el futuro.

d) Preparación del contrato e impuestos: es conveniente contar con apoyo jurídico para formalizar el acuerdo de cesión entre las partes y de cara al pago de los impuestos de la operación.

e) Traspaso de poderes: una vez firmado el acuerdo, suele ser habitual que la persona que se hace con el negocio y la antigua propietaria coincidan en el negocio durante al menos unas semanas hasta que la nueva se haga con las riendas del mismo.

Teniendo en cuenta las dos perspectivas:

La persona vendedora debería:

- Tener clara la decisión de transmitir y decidir cuando llevarla a cabo.
- Analizar internamente el negocio (fortalezas y debilidades).
- Valorar la empresa.
- Contar con un plan de transmisión.
- Determinar la forma legal de la transmisión.
- Encontrar quien compre o suceda.
- Negociar el contrato de transmisión.

La persona compradora debería:

- Tener claro el tipo de negocio/empresa que desea adquirir y si es rentable.
- Buscar negocios de ese tipo en venta en anuncios de prensa, internet, preguntando a conocidos...
- Determinar cuánto cuesta el negocio, analizando si realmente vale lo que por él se pide.
- Investigar el negocio que se desea comprar: aspectos legales, contables, financieros, etc. (si se está al corriente de pago de impuestos, se tiene licencia, contrato de arrendamiento, en su caso...).
- Negociar el precio y la financiación, tratando de llegar a acuerdos beneficiosos para ambas partes.
- Firmar el contrato. Se recomienda legalizar las firmas en notaría para mayor seguridad, aunque no sea obligatorio, así como asegurarse de que el contrato detalle todos los equipos y demás elementos físicos que pasan a ser propiedad de la persona nueva dueña del negocio.

3 Pasos necesarios para las diferentes partes en la toma de decisiones de la transmisión de un negocio

RELACIÓN CONTRACTUAL Y CONVIVENCIA DURANTE EL TRASPASO DE UNA ACTIVIDAD COMERCIAL

Es conveniente que tanto las personas vendedoras como las compradoras, o las transmitentes y adquirentes, de un negocio analicen qué tipo de relación quieren mantener con la otra parte.

Es importante que las personas involucradas puedan responder a las siguientes preguntas:

- ¿Estoy dispuesta/o a ayudar a la persona que va a adquirir mi negocio?
- ¿Qué tipo de ayuda puedo ofertar/demandar de la otra parte?
- ¿Estoy dispuesta/o a aceptar la ayuda y consejos/comentarios de la persona que me va a transmitir su negocio?
- ¿Durante cuánto tiempo quiero mantener relación con la otra parte?

4 Métodos de valoración de un negocio

¿QUÉ ES LA VALORACIÓN DE UN NEGOCIO?

La **valoración de un negocio** es el proceso mediante el cual se determina el valor actual de un negocio, ya sea con el objetivo de vender la totalidad o una parte de sus operaciones. Este análisis generalmente incluye la evaluación de la gestión, las ganancias futuras y el valor de mercado de los activos.

También podemos definir la valoración de un negocio como un procedimiento que busca determinar cuánto vale en un momento dado, con la ayuda de personas expertas en finanzas y contabilidad empresarial.

Algunos aspectos clave de la valoración incluyen:

1. **Fortalezas y debilidades:** permite conocer los puntos fuertes y los mejorables del negocio. Se evalúan los procesos internos y las deficiencias existentes.
2. **Posicionamiento en el mercado:** evalúa cómo se compara el negocio con la competencia y cómo es evaluado por los clientes.
3. **Amenazas y oportunidades:** identifica los riesgos que podría afrontar el negocio y las oportunidades para consolidarse y/o expandirse en el mercado.

4 Métodos de valoración de un negocio

Esta información es crucial para personas inversoras o compradoras, ya que ayuda a comprender el valor y el funcionamiento del negocio, lo que influye en sus decisiones de adquisición o inversión. Además, la valoración también permite estimar la rentabilidad del negocio.

Por otro lado, si las personas dueñas del negocio desean valorarlo, este proceso las ayudará a establecer estrategias a medio y largo plazo para mejorar su rendimiento comercial.

La valoración es un aspecto clave y el paso más difícil en una transmisión, ya que se trata de negociar un precio que convenga a las dos partes y cada una suele tratar de imponer sus condiciones.

Para ello se debe analizar todo tipo de información: contrato de arrendamiento, permisos y licencias, antigüedad, inventario de equipos y existencias, facturación y costes de los últimos años, rentabilidad, cartera de clientes, imagen de marca, posicionamiento, etc.

En el caso de pymes, los datos se obtienen de las cuentas contables. En el caso de personas autónomas, los datos se obtienen de las últimas declaraciones del IRPF realizadas, al no llevar una contabilidad acorde al plan general contable.

Es especialmente complicada la valoración del fondo de comercio*, ya que el precio que la persona compradora esté dispuesta a pagar debe relacionarse con la capacidad del negocio de generar beneficios futuros

En general, un mismo negocio puede tener distinto valor para distintas personas compradoras y para la persona vendedora. Una correcta valoración ayudará a que la distancia entre persona vendedora y compradora se reduzca al introducir un elemento objetivo, y será un buen punto de partida para la negociación.

Para la persona compradora, la valoración le indica el precio máximo a pagar.

Para la persona vendedora, la valoración le indica el precio mínimo por el que vender, siendo además una estimación de lo que pueden ofrecer las diferentes personas compradoras.

**Fondo de comercio: se refiere a bienes intangibles que una empresa posee y que generan beneficios, aumentando así su valor. Estos bienes no se reflejan directamente en los balances contables ni se cuantifican como parte de los activos. Entre ellos se encuentran el prestigio y reconocimiento de marca, localización geográfica, clientela fiel, capital humano, contratos firmados de larga duración, etc.*

PARA TENER EN CUENTA

No debe confundirse valor con precio. El precio es la cantidad a la que la persona vendedora y la persona compradora acuerdan realizar una operación de compraventa, término monetario.

El valor no se basa únicamente en cifras monetarias, incluye beneficios intangibles que se reciben, como pueden ser: satisfacción, prestigio de marca, utilidad personal. De forma sencilla se podría decir que el precio es lo que pagas y el valor lo que recibes.

4 Métodos de valoración de un negocio

MÉTODOS DE VALORACIÓN DE UN NEGOCIO

Existen varios métodos de valoración y la elección depende del tipo de negocio y del contexto. Algunos de los métodos más utilizados son:

- 1. Método del flujo de efectivo descontado (DCF):** evalúa los flujos de efectivo futuros y los descuenta al valor presente.
- 2. Múltiplos comparables:** compara el negocio con otros similares en el mercado según ratios financieras (como el precio/beneficio).
- 3. Valoración por activos:** calcula el valor de los activos del negocio (como propiedades, maquinaria, etc.).
- 4. Valoración relativa:** compara el negocio con otros del mismo sector o industria.
- 5. Valoración por transacciones recientes:** analiza transacciones similares en el mercado para estimar el valor.

Cada método tiene sus ventajas y limitaciones y es importante elegir el más adecuado según el contexto y los datos disponibles.

Una forma habitual de valorar un negocio en las pequeñas empresas o negocios es aplicando un múltiplo al beneficio operativo en términos anuales, que no incluye ni gastos financieros, ni amortización, ni depreciación, ni impuestos.

BENEFICIO OPERATIVO= INGRESOS – COSTES DE LAS VENTAS (VARIABLES) – GASTOS OPERATIVOS (FIJOS)

El múltiplo que se aplique depende de varios factores, entre los que se encuentran: el sector al que se dedique la empresa, el precio que el mercado fija en otras operaciones similares, la proyección del negocio, la ubicación o la inversión inicial que se necesitaría para montar un negocio similar.

Es muy difícil indicar un múltiplo adecuado, hay ventas se cierran aplicando un múltiplo de 7 veces el beneficio operativo anual, otras 5 veces u otras 3 veces ese beneficio. Cada caso debe estudiarse de forma concreta.

Se deben tener en cuenta, además, los bienes intangibles (marca, prestigio, capital humano, clientela fiel...), las deudas existentes, el inventario y el propio local/inmueble, ya que el valor de los mismos se tendrá en cuenta en la negociación del precio final de transmisión.

5 Trámites y documentación necesaria

Para la transmisión del negocio se necesita realizar los siguientes trámites:

- ✓ **Contrato de cesión:** se firma un contrato para formalizar el traspaso. En él se debe incluir el precio y los activos a ceder (tangibles e intangibles).
- ✓ **Cesión de contrato de alquiler para comprar un negocio en marcha:** si la persona que tenía la titularidad del negocio anteriormente era dueña del local, se crea un contrato de arrendamiento.

PARA TENER EN CUENTA

La persona arrendataria no necesita el permiso de la propietaria para ceder el alquiler a una tercera persona, pero debe notificárselo con una antelación de 30 días a la persona propietaria para que esta pueda ejercer el derecho de aumento de la renta a la/al nueva/o titular si así lo desea.

- ✓ **Cambio de titularidad de licencia de apertura:** imprescindible para que el negocio funcione. Se realiza el cambio en el ayuntamiento del municipio de la empresa. Por norma general se necesita fotocopia del DNI y copia de la antigua licencia. En caso de ser sociedad, se aportará además escritura de constitución y poder de la persona firmante.
- ✓ **Alta como persona autónoma o creación de sociedad:** una persona trabajadora autónoma se dará de alta en la Seguridad Social, en el RETA, al mismo tiempo que se dará de alta en Hacienda en el epígrafe del IAE que corresponda. La creación de una sociedad es más compleja y requiere de más pasos para su realización que se pueden consultar en las diferentes guías, en función del tipo de sociedad.

NOTA: Si el local estuviera alquilado por una sociedad limitada o similar, la compra de dicha sociedad sería una forma alternativa de traspaso.



6 Aspectos laborales relevantes: subrogación de personas trabajadoras

En cuanto al ámbito laboral, en una transmisión de negocio se deben considerar tres aspectos relevantes:

- Efectos del cambio de titularidad del negocio.
- Personal empleado de la empresa.
- Qué sucede con la persona titular del negocio en caso de jubilación.

EFFECTOS DEL CAMBIO DE TITULARIDAD DEL NEGOCIO

La relación laboral no se extingue por el cambio de titularidad, pasando las personas trabajadoras a ser nuevas empleadas de la empresa cesionaria ya que esta se subroga en los derechos y obligaciones.

La **subrogación laboral** es un cambio de empleador/a que tiene contratada a una persona trabajadora. Es decir, que quien emplea traspasa el cumplimiento de las condiciones del contrato que mantiene con la persona empleada a una tercera persona.

El personal empleado pasa entonces a depender de otra/o empresaria/o o empresa.



IMPORTANTE. La relación laboral no desaparece, sino que se considera continuada. La antigüedad y derechos consolidados se mantienen.

PERSONAL EMPLEADO DE LA EMPRESA

La continuidad de la plantilla de un negocio (subrogación) dependerá del tipo de transmisión, siendo diferente en función de si se realiza una venta, traspaso... o si se realiza la transmisión por jubilación, por ejemplo.

De esta forma, **ante una venta, traspaso, o similar**, la persona adquiriente puede optar por conservar los puestos de trabajo o no. En caso de conservar los puestos de trabajo, se subroga en las obligaciones laborales y de Seguridad Social de las personas empleadas manteniendo todos los compromisos, salvo nueva negociación con la plantilla. Quien transmite responde solidariamente con la persona adquiriente durante tres años a contar desde la transmisión de las obligaciones laborales y pago de prestaciones existentes que no hayan sido satisfechas antes de la transmisión.

En caso de que la persona adquiriente no desee conservar los puestos, se debe informar con antelación suficiente a las personas trabajadoras o a sus representantes, tratando de llegar a un acuerdo favorable para ambas partes; en caso de llegar a acuerdo, tanto el/la nuevo/a como el/la antiguo/a titular pueden acudir a los procedimientos legales en materia de regulación de empleo o extinción de contratos abonando la indemnización correspondiente.

Ante un cese por jubilación o incapacidad del/de la titular, no hay transmisión, siendo obligatorio indemnizar correspondientemente a las personas trabajadoras.

6 Aspectos laborales relevantes: subrogación de personas trabajadoras

Sí existe transmisión ante una **sucesión por herencia**, teniendo las personas herederas la posibilidad de continuar o no con el negocio.

En caso de continuar se subroga en las obligaciones laborales y de Seguridad Social de las personas empleadas manteniendo todos los compromisos, salvo nueva negociación con la plantilla. Quien transmite responde solidariamente con quien adquiere durante tres años a contar desde la transmisión de las obligaciones laborales y pago de prestaciones existentes que no han sido satisfechas antes de la transmisión. En caso de que las personas herederas no deseen continuar con el negocio, se debe indemnizar a las personas trabajadoras.

¿QUÉ SUCEDE CON LA PERSONA TITULAR DEL NEGOCIO EN CASO DE JUBILACIÓN?

La jubilación es un proceso que se debe preparar bien para conocer cuándo se puede una persona jubilar y cuánto pasará a percibir con esa nueva situación, pues la persona cesa en su actividad, dejando de percibir ingresos por ello.

La extinción de la relación laboral se produce cuando la Seguridad Social reconoce a la persona empresaria la condición de persona jubilada. Desde ese momento, la persona empresaria cesa en la actividad, deja de cotizar en el RETA y pasa a cobrar la pensión correspondiente a la situación de jubilación en función de las bases de cotización de los últimos años y del tiempo cotizado.

Puede darse la situación de que la jubilación sea compatible con la salida del negocio durante un tiempo, pues se apoya a la nueva persona empresaria en su entrada al negocio.

7 Aspectos jurídicos y fiscales

En España, el traspaso se emplea principalmente en actividades como bares, cafeterías, restaurantes, comercios, y también en la venta de franquicias que ya están en funcionamiento.

Cuando se realiza un traspaso de negocio, es importante considerar los impuestos que afectan a esta operación:

1. Impuesto de la renta de las personas físicas (IRPF) o impuesto de sociedades (IS):

- Si eres persona autónoma (persona física), tributarás en el IRPF en la declaración de la renta. Declararás la ganancia o pérdida patrimonial, calculada como la diferencia entre el valor de adquisición y el de transmisión. La escala de impuestos al ahorro del IRPF varía del 19% al 28%.

- Si el traspaso lo realiza una sociedad (persona jurídica), la ganancia generada tributará en el impuesto de sociedades.

2. Impuesto de valor añadido (IVA):

- La tributación o no del traspaso para el IVA depende de si se realiza de forma completa o parcial. La **transmisión de todo el patrimonio empresarial o de una unidad económica autónoma** es una operación no sujeta a IVA.

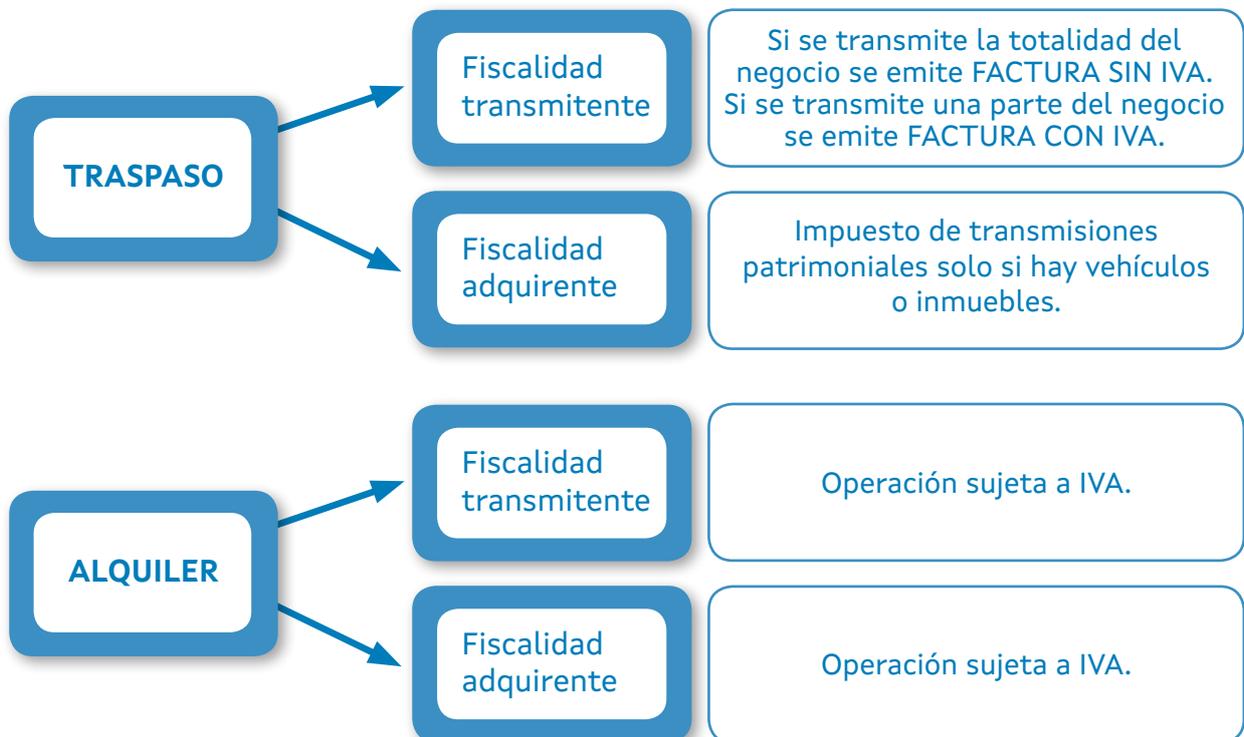
7 Aspectos jurídicos y fiscales

3. Impuesto de transmisiones patrimoniales (ITP):

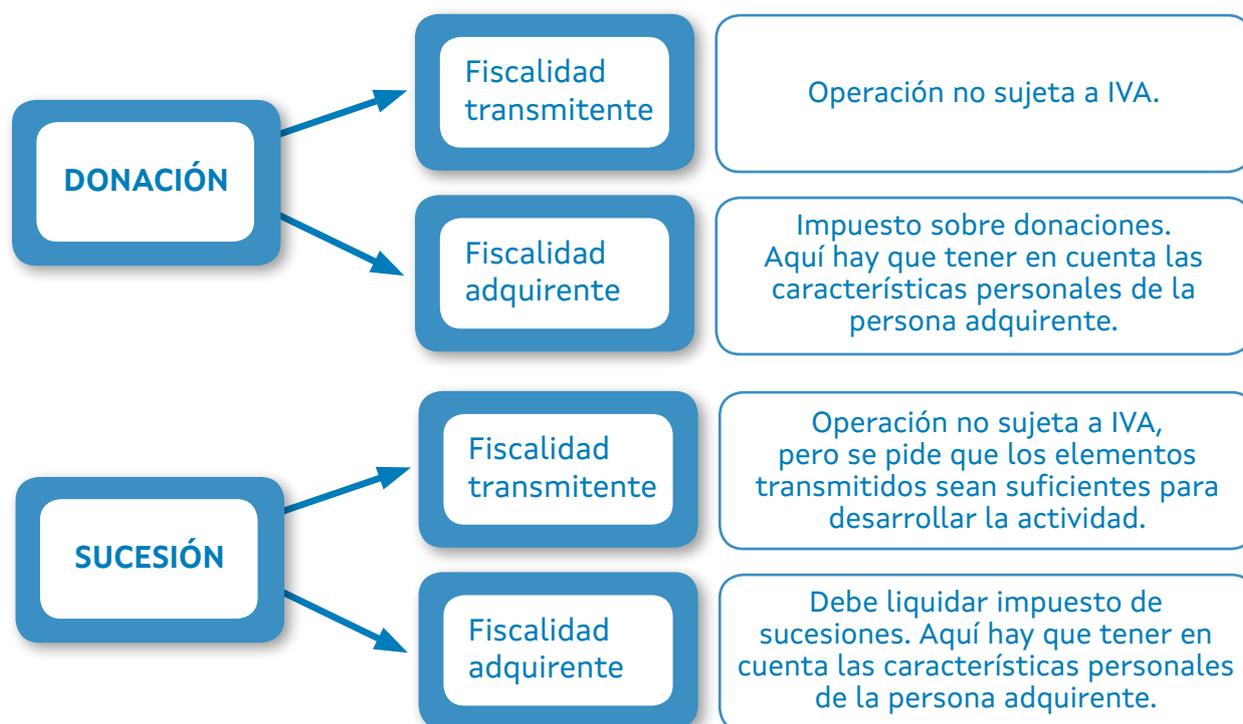
- Este impuesto puede aplicarse en algunos casos, dependiendo de la naturaleza del traspaso.
- En función de los elementos patrimoniales que se incluyan en el traspaso del negocio se tendrá que pagar este impuesto o no.
- En general, el traspaso no está sujeto a este impuesto, tal y como se recoge en el artículo 7.5 del Real decreto ley 1/1993, del ITP, a no ser que se incluyan en el mismo un bien inmueble o vehículos. Solo en estos casos se pagará el impuesto, que es diferente en cada comunidad autónoma.

En ambos casos, es importante analizar si se tiene derecho a deducciones fiscales, especialmente en traspasos de negocios familiares o tradicionales para favorecer su continuidad

En función del tipo de transmisión que se produzca, la fiscalidad puede variar, siendo los aspectos más relevantes:



7 Aspectos jurídicos y fiscales



TRASPASO DE NEGOCIO POR EMPRESARIO/A:

- La condición de persona empresaria o profesional a efectos del IVA se mantiene hasta que se produzca el cese efectivo en el ejercicio de la actividad. Durante este período, debes seguir presentando las autoliquidaciones de IVA y, si procede, solicitar la devolución mediante el MODELO 303 del cuarto trimestre del año en que cese la actividad.
- La transmisión de todo el patrimonio empresarial o de una unidad económica autónoma no está sujeta al IVA. La persona adquirente puede desarrollar una actividad distinta, siempre que mantenga los bienes adquiridos afectos al desarrollo de una actividad empresarial o profesional.
- Deberás presentar el resumen anual de IVA (MODELO 390) correspondiente al ejercicio del cese y la declaración censal (MODELO 036) en el plazo de un mes desde el cese.

TRASPASO DE NEGOCIO POR HERENCIA:

- A la muerte de la persona empresaria, las obligaciones tributarias pendientes se transmiten a las personas herederas o a la persona representante de la herencia yacente, mientras esta no haya sido aceptada.
- Las personas herederas deben expedir las facturas pendientes por bienes entregados o servicios prestados por el empresario/a fallecido/a.
- Deben presentar la declaración (MODELO 303) correspondiente a todas las operaciones realizadas hasta el fallecimiento y pueden deducir las cuotas de IVA soportado pendientes.
- Además, deben presentar el resumen anual (MODELO 390) del 1 al 30 de enero del año siguiente.

Recuerda que también es importante considerar otros aspectos legales, como licencias, permisos y la preparación de expedientes para el sector público, al llevar a cabo la transacción.

7 Normativa aplicable

- Ley 29/1994 de arrendamientos urbanos.
- Estatuto de trabajadores.
- Real decreto de 22 de agosto de 1885 por el que se publica el Código de comercio.
- Real decreto de 24 de julio de 1889 por el que se publica el Código civil.



COLECCIÓN DE MICROGUÍAS PARA **EL EMPRENDIMIENTO**

