

Cuestiones previas

En la vida de un negocio, pueden producirse acontecimientos que nos hagan plantearnos el dejar el negocio que estamos llevando (una jubilación, un cambio en las circunstancias personales, etc.). En estos casos es conveniente que el autónomo se plantee la posibilidad de traspasar su negocio a un tercero.

Por otro lado existen personas que prefieren iniciar una actividad empresarial no totalmente nueva sino ya existente y en funcionamiento.

El traspaso supone vender el negocio a un tercero y requiere analizar por separado una serie de cuestiones.

Fórmula jurídica del traspaso o cesión de negocios

Lo normal es que el traspaso se articule a través de una venta o cesión de todos los bienes y derechos que tiene la empresa (inmuebles, muebles, fondo de comercio, nombres comerciales, derechos arrendaticios etc.) a cambio de un precio.

Este contrato puede ser escrito o verbal, salvo en los siguientes supuestos:

- Cuando se incluya la venta de bienes inmuebles, en cuyo caso es necesario firmar una escritura pública ante notario, por tener que inscribirse en el Registro de la Propiedad. Dicha compraventa deberá notificarse además al Ayuntamiento correspondiente tanto para liquidar el Impuesto sobre el Incremento del valor de los terrenos o Plusvalía Municipal?, como para comunicar la identidad del nuevo sujeto pasivo del Impuesto de Contribución Urbana.
- Cuando se adquiera una S.L. o una S.A, en cuyo caso tanto la transmisión de las participaciones sociales o de las acciones según corresponda, como el cese y nombramiento de cargos, deberá llevarse a cabo en escritura pública. Los nuevos cargos deberán ser inscritos en el Registro Mercantil correspondiente.

No obstante, se recomienda la firma de un contrato escrito para evitar malos entendidos y problemas de prueba en caso de diferencias.

No obstante también se puede realizar a través de una cesión de todos los activos y pasivos de la empresa: es decir, no solo de los bienes y derechos sino también de las deudas y obligaciones. Habrá que tener en cuenta, por tanto, que esos terceros titulares de las deudas y obligaciones (un banco que ha prestado dinero, por ejemplo) tienen que autorizar el cambio en la medida en que les afecta.

Por ejemplo, si se transmite un préstamo que utilizó el vendedor para realizar una inversión, la entidad financiera con la que se formalizó el préstamo deberá autorizar la subrogación (sustitución) del mismo por el comprador.

Cuestiones previas que hay que tener en cuenta

El traspaso del negocio supone que una persona sucede a la otra en la titularidad del mismo y por tanto lo recibe en el estado y condiciones en que se encuentra. Por eso es importante tener en cuenta una serie de cuestiones previas:

1. Que quien vende esté al corriente en todas sus obligaciones:

- Con Hacienda (impuestos, declaraciones fiscales).
- Con Seguridad Social. (cotizaciones de los trabajadores).

Con los trabajadores (sueldos, salarios, retenciones de IRPF).

Con el propietario del local, en su caso. (alquileres, derramas, obras, etc.).

- Con la comunidad de propietarios, en su caso..

Con las empresas de suministros (luz, agua, etc..).

- Con los proveedores de bienes y servicios.

Con el ayuntamiento correspondiente (multas, IAE, contribuciones...).

En muchos casos se soluciona con la aportación de los correspondientes certificados de estar al corriente de pagos. En otros obtener esa información puede ser más difícil. En cualquier caso se recomienda dejar claro en el contrato que son obligaciones que no tiene que asumir el comprador y, si es posible, retener una parte del precio, durante un tiempo, hasta que queden resueltas todas las cuestiones.

2. Las cuentas de la empresa. Un negocio vale por los elementos que lo componen pero también y sobre todo por la rentabilidad que pueda acreditar. Esto queda reflejado en las cuentas de la empresa: en ellas podremos analizar la facturación, el nivel de gastos y, por tanto, la rentabilidad. Se recomienda analizar las declaraciones a Hacienda (IRPF e IVA) y en los supuestos de tributación por regímenes simplificados, los libros registros fiscales.

3. Dossier de empresa y Due Dilligence. Resulta conveniente, por tanto, recoger toda la información anterior en un pequeño dossier de la empresa que además puede estar sometido al criterio de un Auditor o experto independiente.