



# Guía para la TRANSMISIÓN DE EMPRESAS



GOBIERNO  
DE ESPAÑA

MINISTERIO  
DE INDUSTRIA, COMERCIO  
Y TURISMO

SECRETARÍA GENERAL  
DE INDUSTRIA  
Y DE LA PEQUEÑA  
Y MEDIANA EMPRESA

DIRECCIÓN GENERAL  
DE INDUSTRIA  
Y DE LA PEQUEÑA  
Y MEDIANA EMPRESA

# Guía para la **TRANSMISIÓN DE EMPRESAS**

**Autores:** Ainoa Iriarte Iburguen, Aurora San Sebastián Carrera,  
Alfonso Sainz Marquínez



GOBIERNO  
DE ESPAÑA

MINISTERIO  
DE INDUSTRIA, COMERCIO  
Y TURISMO

SECRETARÍA GENERAL  
DE INDUSTRIA  
Y DE LA PEQUEÑA  
Y MEDIANA EMPRESA

DIRECCIÓN GENERAL  
DE INDUSTRIA  
Y DE LA PEQUEÑA  
Y MEDIANA EMPRESA

© Dirección General de Industria y de la Pequeña y Mediana Empresa  
www.ipyme.org  
Edición: agosto 2013  
Revisado: noviembre 2022

Catálogo general de publicaciones oficiales  
<https://publicacionesoficiales.boe.es>



**MINISTERIO  
DE INDUSTRIA, COMERCIO  
Y TURISMO**

**SECRETARÍA GENERAL TÉCNICA**  
SUBDIRECCIÓN GENERAL  
DE DESARROLLO NORMATIVO,  
INFORMES Y PUBLICACIONES

CENTRO DE PUBLICACIONES

Panamá 1, 28036 Madrid  
Tel: 91 349 51 29 / 4000  
[www.mincotur.gob.es](http://www.mincotur.gob.es)

[CentroPublicaciones@mincotur.es](mailto:CentroPublicaciones@mincotur.es)  
NIPO: 701-10-037-2 (en línea)  
PVP: 0,00 €

# ÍNDICE

<b>1. RAZONES PARA COMPRAR O VENDER UNA EMPRESA</b>	<b>7</b>
1.1. Venta	7
1.2. Compra	7
<b>2. COMPRAVENTA EN GENERAL</b>	<b>8</b>
<b>3. CARACTERÍSTICAS DEL CONTRATO DE COMPRAVENTA DE EMPRESA</b>	<b>9</b>
3.1. Sujetos	9
3.1.1. Empresario individual	9
3.1.2. Empresario colectivo	9
3.2. Forma	11
3.3. Obligaciones de las partes	12
3.3.1. Del comprador	12
3.3.1.1. Pago del precio	12
3.3.1.2. Obligaciones fiscales	13
3.3.1.3. Obligaciones sociales	14
3.3.1.4. Obligaciones administrativas	15
3.3.1.5. Persona jurídica	15
3.3.2. Del vendedor	15
3.3.2.1. Entrega del bien	15
3.3.2.2. Garantía del vendedor	18
3.3.2.3. Obligaciones fiscales	21
3.3.2.4. Obligaciones laborales	21
3.4. Cesión global de activo y de pasivo	22
<b>4. OTRAS VÍAS DE TRANSMISIÓN DE EMPRESAS</b>	<b>23</b>
<b>5. VALORACIÓN DE UNA EMPRESA</b>	<b>23</b>
5.1. ¿Qué se entiende por valor?	23
5.2. El precio de una empresa	25
5.3. Métodos de valoración	26
5.3.1. Métodos basados en el balance	26
5.3.1.1. Valor contable	26
5.3.1.2. Valor contable ajustado	29
5.3.1.3. Valor de liquidación	32
5.3.1.4. Valor sustancial	34
5.3.2. Métodos basados en múltiplos de las cuentas de resultados	36
5.3.2.1. Valor de los beneficios (PER)	37

5.3.2.2.	Múltiplo de las ventas	38
5.3.2.3.	Valor de los dividendos	39
5.3.3.	Métodos mixtos (basados en el fondo de comercio)	39
5.3.3.1.	Método “clásico”	40
5.3.3.2.	Método de la UEC	42
5.3.3.3.	Método de la UEC simplificado	44
5.3.3.4.	Método directo o “anglosajón”	46
5.3.3.5.	Método indirecto o de los “prácticos”	48
5.3.3.6.	Método de compra de resultados anuales	50
5.3.3.7.	Método de la tasa con riesgo y de la tasa sin riesgo	52
5.3.4.	Métodos de descuento de flujo de fondos	54
5.3.4.1.	Flujo de caja libre para la empresa	55
5.3.4.2.	Flujo de caja disponible para el accionista	56
5.3.4.3.	Flujo de caja disponible para la deuda	57
<b>6. DUE DILIGENCE</b>		<b>58</b>
6.1.	¿Qué es la Due Diligence?	58
6.2.	¿Para qué sirve?	58
6.3.	¿Cómo hacer una Due Diligence?	59
6.4.	¿Qué tiene que contener?	62
	6.4.1. Due Diligence Legal	63
	6.4.2. Due Diligence Laboral	64
	6.4.3. Due Diligence Financiera	66
	6.4.4. Due Diligence Medioambiental	65
	6.4.5. Due Diligence Comercial	65
	6.4.6. Due Diligence sobre los Sistemas de Información (IT)	65
6.5.	El informe	67
6.6.	¿Cuáles son los efectos de la Due Diligence	68
<b>7. ASPECTOS FISCALES DE LA TRANSMISIÓN DE EMPRESAS</b>		<b>70</b>
7.1.	Tributación en el IRPF	70

7.1.1.	¿Qué ocurre con las aportaciones de ramas de actividad?	70
7.1.2.	¿Cómo valorar su ganancia o pérdida patrimonial?	71
7.1.2.1.	Transmisión de activos de la empresa	71
7.1.2.2.	Transmisión de acciones	73
7.2.	Tributación en el Impuesto sobre Sociedades	74
7.2.1.	Transmisión de la empresa a título gratuito	75
7.2.2.	Aportación a otra sociedad	75
7.2.3.	Reestructuraciones empresariales	76
7.2.4.	Deducción por reinversión de beneficios extraordinarios	76
7.3.	Tributación en el Impuesto sobre la Renta de No Residentes	76
7.4.	Tributación en el Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones	77
7.4.1.	Reducción por la adquisición de empresas familiares o de participaciones en éstas	78
7.4.2.	Aplazamiento en caso de transmisión de empresas	80
7.5.	Tributación en el IVA	80
7.5.1.	No sujeción	80
7.5.2.	Sujeción	81
7.5.3.	Transmisión de acciones	82
7.6.	Tributación en el Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados	82
7.7.	Tributación en el Impuesto sobre el Incremento de Valor de los Terrenos de Naturaleza Urbana	84
7.8.	La responsabilidad por las deudas tributarias pendientes	86
<b>8.</b>	<b>ASPECTOS LABORALES DE LA TRANSMISIÓN DE EMPRESAS</b>	<b>87</b>
8.1.	Subrogación del nuevo empresario	87
8.2.	Responsabilidad solidaria	87
8.3.	Convenio y representación	88
8.4.	Obligación de información	88
<b>9.</b>	<b>OTROS ASPECTOS</b>	<b>89</b>
9.1.	Aspectos inmobiliarios	89
9.1.1.	Vendedor propietario	90
9.1.2.	Vendedor arrendatario	90
9.1.3.	Arrendamiento de local de negocios	91
9.1.3.1.	Fianza	91
9.1.3.2.	Forma	91
9.1.3.3.	Inscripción	92
9.1.3.4.	Cancelación	92
9.1.3.5.	Cesión y subarriendo	92

9.1.3.6.	Adquisición preferente	93
9.1.3.7.	Resolución	95
9.1.3.8.	Indemnización al arrendatario	95
9.2.	Propiedad intelectual	96
9.2.1.	Protección	96
9.2.2.	Programas de ordenador	96
9.3.	Propiedad industrial	98
9.3.1.	Concepto	98
9.3.2.	Licencias	98
9.4.	Protección de Datos	100
9.4.1.	¿Qué se entiende por datos de carácter personal?	100
9.4.2.	Obligación principal	100
9.4.3.	Transmisión	100
9.5.	Deudores	101
9.6.	Maquinaria	101
9.7.	Confidencialidad	101
<b>10.</b>	<b>SOLUCIÓN DE CONFLICTOS</b>	<b>102</b>
10.1.	Arbitraje	102
10.2.	Tribunal competente	104
<b>ANEXOS</b>		
I.	Principales sociedades que operan en el tráfico mercantil	106
II.	Cesión global de activo y de pasivo	110
III.	Otras vías de transmisión de empresas	113
IV.	Aspectos contables de la transmisión de empresas	128
V.	Modelos de contrato de compraventa de empresa (persona física y persona jurídica)	150

## 1. RAZONES PARA COMPRAR O VENDER UNA EMPRESA

### 1.1. VENTA

#### ¿Por qué vender su empresa?

Las razones por las que se puede desear vender una empresa son diversas. Tal vez el empresario se sienta identificado con alguna de estas situaciones:

¿Se aproxima su edad de jubilación y no cuenta con herederos que quieran continuar con su actividad?

¿La falta de medios financieros, organizativos o técnicos le impiden continuar con su proyecto?

¿Necesita obtener liquidez?

¿La obsolescencia tecnológica le obliga a realizar inversiones que no puede afrontar?

Puede que alguna o varias de estas razones sean la causa de la venta. En cualquier caso, una vez tomada la decisión, lo importante es hacerlo de la forma adecuada, entendiendo y aplicando la normativa vigente en esta materia.

### 1.2. COMPRA

#### Tampoco son escasas las razones por las que se decide comprar una empresa:

- Satisfacer la iniciativa emprendedora a través de una empresa ya en marcha en lugar de crear una nueva.
- Consolidar la posición de dominio en el sector: Integrando a un competidor y reforzando la presencia de la empresa en el mercado.
- Disfrutar de ventajas vinculadas a una ampliación de dimensión tales como:
  - La reducción y el reparto de costes de estructura o
  - La mayor y mejor posición de negociación con terceros.



- Entrar en nuevos mercados: La empresa que compra le aporta diferentes redes comerciales, así como una cartera de clientes en un mercado en el que hasta ahora no tenía presencia.
- Diversificar la gama de producto, de tal forma que permita reducir riesgos, costes y retrasos asociados al desarrollo interno.
- Adquirir nuevas tecnologías reduciendo los períodos de aprendizaje.
- Aprovechar sinergias financieras.
- Sacar mayor y mejor rentabilidad al dinero.
- Obtener subvenciones o ayudas fiscales destinadas a reflotar a empresas en crisis, etc.

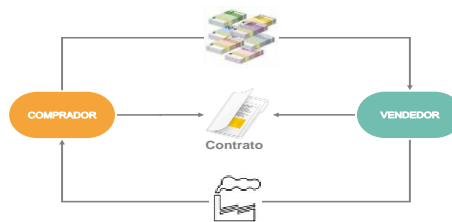
## 2. COMPRAVENTA EN GENERAL

Para comprar o vender una empresa es necesario entender qué es un contrato.

### ¿Qué es un contrato mercantil?

Se entiende por contrato mercantil 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.

El contrato por el que uno de los contratantes (vendedor) se obliga a entregar una cosa determinada (empresa) y el otro (comprador) a pagar por ella un precio cierto, en dinero o signo que lo represente se denomina compraventa.



COMPRAVENTA DE EMPRESA

### 3. CARACTERÍSTICAS DEL CONTRATO DE COMPRAVENTA DE EMPRESA

#### ¿Qué es una compraventa de empresa?

Es la entrega definitiva de una unidad de explotación comercial o industrial a cambio de un precio.

Como no existe una norma específica que la regule es recomendable tener en cuenta y negociar sobre todos los aspectos que considere importantes y específicos por la actividad que desarrolla, así como por los elementos que quiere transmitir: contratos, créditos, seguros, patentes, etc.

#### 3.1. SUJETOS

En la compraventa de empresas tendremos que negociar con un empresario individual o con un empresario colectivo.

##### 3.1.1. Empresario Individual

Son empresarios individuales: las personas físicas que tienen capacidad legal para ejercer el comercio y se dedican a él habitualmente.

#### ¿Quién tiene capacidad legal para el ejercer el comercio?

Las personas que sean mayores de edad y tengan la libre disposición de sus bienes.

No hay que olvidar que el empresario debe ser solvente porque si es declarado en concurso estará inhabilitado para la administración de sus bienes por lo que no podrá continuar con la actividad empresarial ni ser administrador de ninguna empresa.

##### 3.1.2. Empresario colectivo

Cuando hablamos de empresarios colectivos nos referimos a sociedades mercantiles, es decir, a asociaciones voluntarias de personas físicas o jurídicas que crean y explotan una empresa de producción y/o mediación de bienes y/o servicios para el mercado, con el fin de obtener un beneficio.

Las sociedades mercantiles tienen una serie de caracteres diferenciadores:

- La asociación voluntaria, duradera y organizada de personas que colaboran en la consecución de un lucro.
- La aportación de bienes: dinero, muebles, inmuebles, etc., o de derechos: reales, de crédito, de propiedad industrial, etc.
- La colaboración de todos o de alguno de los socios en la marcha de los asuntos sociales y en la consecución del fin común.
- La búsqueda de un beneficio individual que puede consistir tanto en un incremento de riqueza, como en cualquier otra ventaja patrimonial de distinto orden, aunque no se traduzca directamente en una ganancia (evitación de gastos o de pérdidas).

Según el régimen de responsabilidad establecido entre los socios y la sociedad las sociedades mercantiles pueden ser personalistas o capitalistas.

Las sociedades personalistas son las que no limitan la responsabilidad de los socios: sociedades colectivas y comanditarias simples

Las sociedades capitalistas son las que limitan la responsabilidad de los socios por las deudas sociales: sociedades anónimas y de responsabilidad limitada.

	TIPOS DE SOCIEDADES MERCANTILES			
	COLECTIVA	COMANDITARIA	LIMITADA	ANÓNIMA
Normativa aplicable	C de Comercio	C de Comercio	L 2/1995	RDL 1564/1989
Denominación	Sociedad Colectiva.	S.Comanditaria S.Com. por acciones.	Sociedad Limitada (S.L.)	Sociedad Anónima (S.A.)
Naturaleza	Personalista	Personalista	Capitalista	Capitalista
Número mínimo de socios	2	2	1	1
Número máximo de socios	Ninguno	Ninguno	Ninguno	Ninguno

<b>Transmisión de la cualidad de socio</b>	Intransmisible sin consentimiento de los demás socios	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Socio colectivo y socio comanditario simple: intransmisible sin el consentimiento de los demás socios.</li> <li>▪ Socio comanditario por acciones: Libre transmisión salvo restricciones estatutarias</li> </ul>	Transmisión limitada. Derecho de preferencia	Libre transmisión salvo restricciones estatutarias
<b>Responsabilidad frente a terceros</b>	Ilimitada	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Socios colectivos: ilimitada.</li> <li>▪ Socios comanditarios: limitada</li> </ul>	Limitada	Limitada
<b>Adopción de acuerdos</b>	Mancomunadamente	Mancomunadamente, entre socios colectivos	Mayorías	Mayorías
<b>Órganos</b>	Socios administradores	Socios administradores	Administración y Junta General	Administración y Junta General
<b>Capital mínimo</b>		<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Simple: No existe</li> <li>▪ Por acciones: 60.120 €</li> </ul>	3.006 €	60.120 €

Para más información sobre las principales sociedades que operan en el tráfico mercantil puede consultar en el [ANEXO I](#).

### 3.2. FORMA

La compraventa de empresa no está sujeta a ningún requisito especial. Sin embargo, para favorecer la seguridad de la operación, recomendamos acudir al notario para

formalizar este contrato en escritura pública e incluir en ella el inventario de los elementos que la forman.

### 3.3. OBLIGACIONES DE LAS PARTES

Por el contrato de compraventa uno de los contratantes se obliga a entregar una cosa determinada (la empresa) y el otro a pagar por ella un precio.

#### 3.3.1. Del comprador

La principal obligación del comprador es pagar el precio por la empresa que adquiere.

A la obligación de entrega por parte del vendedor se corresponde la obligación de pago por parte del comprador.

##### 3.3.1.1. *Pago del precio*

El modo, lugar, forma y plazo de efectuar el pago se suele recoger en el propio contrato: dinero, letras, transferencias bancarias, etc.

La demora en el pago obliga al comprador a pagar el interés legal de la cantidad que adeude al vendedor.

#### Ejemplo

Entre otras muchas cláusulas que se pueden redactar le facilitamos dos ejemplos que pueden servir en la redacción del contrato

OPCIÓN 1.- El comprador pagará al vendedor por la compra de la empresa la cantidad de ..... euros que se pagan íntegramente en este acto, sirviendo el presente contrato como carta de pago de la referida cantidad.

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

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

El día.... de .... de ..... el comprador pagará .....euros

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

Por el cumplimiento de los plazos y pagos descritos, no se devengará interés alguno.

No hay que olvidar que la determinación del precio en la compraventa de empresa puede encomendarse a un profesional cuando el volumen de negocio y el entramado de los bienes que la conforman requieran la tasación de un experto.

### ¿Qué son las señales?

Generalmente, son las cantidades entregadas anticipadamente por parte del comprador dadas en prueba de conformidad con el contrato y a cuenta del precio. Por ello, es importante recogerlo así expresamente en el contrato.

Arras o la señal es la cantidad de dinero que se entrega al vendedor como garantía de que el comprador cerrará la operación en un plazo determinado.

Si tras el cumplimiento del plazo fijado, el comprador no formaliza la compra, pierde la señal entregada. Asimismo, si el vendedor no respetara el plazo pactado y vendiera la empresa a un tercero, tendría que devolverle al comprador el doble de la citada cantidad.

Se trata de un mecanismo legal que refuerza el compromiso de la compraventa de forma ágil y rápida.

En condiciones normales de cumplimiento del trato pactado, las arras son consideradas como un pago a cuenta, al formalizarse la compraventa.

#### 3.3.1.2. *Obligaciones Fiscales*

Producida la transmisión y como consecuencia del cambio de titularidad de la empresa antes de iniciar la actividad se debe presentar:

- ✓ **Declaración censal de inicio de actividad** a través del **modelo 036** (persona jurídica) ó **037** (persona física), que produce efectos respecto al Impuesto sobre

Sociedades, al IVA y al IAE para los sujetos pasivos exentos. También permite obtener el NIF.

- ✓ **Alta en el Impuesto sobre Actividades Económicas, modelo 840**, para los sujetos pasivos no exentos (sociedades que tengan un importe neto de la cifra de negocios superior a un millón de euros).

Las siguientes obligaciones fiscales:

1. Práctica e ingreso de **retenciones o ingresos a cuenta**, cuando en el ejercicio de su actividad se satisfagan determinadas rentas sujetas al IRPF o al Impuesto sobre Sociedades.
2. **Declaración anual de operaciones con terceros**, modelo 347, cuando se hayan realizado operaciones que en su conjunto superen los 3.005,06 euros (IVA incluido).
3. **Declaración recapitulativa** (mediante el modelo 349) de las entregas y adquisiciones intracomunitarias de bienes que se realicen.
4. Presentación, respecto al **IVA**, de:
  - ✓ Cuatro **declaraciones periódicas** en el modelo 303 y
  - ✓ El **resumen anual**, con todas las operaciones que se realicen en el ámbito de aplicación del impuesto a través del modelo 390.
5. Autoliquidación e ingreso en el Tesoro, en concepto de pago a cuenta del IRPF, de la cantidad correspondiente a **pagos fraccionados** a través del modelo 130 en el régimen de estimación directa o del 131 en el régimen de estimación objetiva del **Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas**.
6. **Pago fraccionado** a cuenta de la liquidación del **Impuesto sobre Sociedades** en el modelo 202.
7. **Declaración anual del IRPF**, rendimientos de actividades económicas, (personas físicas) o del Impuesto sobre Sociedades (personas jurídicas).

### 3.3.1.3. *Obligaciones Sociales*

Producida la transmisión y como consecuencia del cambio de titularidad de la empresa se debe presentar:

- ✓ Alta en Régimen Especial de la Seguridad Social de Trabajadores Autónomos

- ✓ Solicitud de inscripción en la Tesorería General de la Seguridad Social y asignación a cada empresario de un número único de inscripción que se considera el primero y principal código de cuenta de cotización.
- ✓ Altas de los trabajadores en la Tesorería General de la Seguridad Social.
- ✓ Comunicación a la autoridad laboral de:
  - La apertura de nuevos centros de trabajo, así como
  - La reanudación de la actividad cuando esta se hubiese paralizado como consecuencia de alteraciones, ampliaciones o transformaciones de importancia.

#### 3.3.1.4. *Obligaciones Administrativas*

- ✓ Alta de la empresa en los registros de la Administración Central del Estado.
- ✓ Alta de la empresa en los registros de la comunidad autónoma correspondiente.
- ✓ Alta de la empresa en los registros de la Administración Local.

#### 3.3.1.5. *Persona jurídica*

Cuando se trate de sociedades hay que tener en cuenta que se debe inscribir en el Registro Mercantil competente cualquier cambio de denominación, domicilio e incluso de administración de la empresa.

Para proceder a la inscripción de tales modificaciones es necesaria su adopción por los órganos sociales acreditados para ello (junta general y consejo de administración) y su redacción en escritura pública.

### 3.3.2. **Del vendedor**

Casi siempre, salvo pacto en contrario, el vendedor debe entregar al comprador la empresa con todos y cada uno de los elementos que la integran: locales, maquinaria, patentes, marcas, seguros, etc.

#### 3.3.2.1. *Entrega del bien*

Aunque la compraventa de empresa se pacte en un solo contrato implica una serie de transmisiones especiales. Por ejemplo de maquinaria, de contratos en curso, de deudas e incluso, si así se pacta, de locales u establecimientos mercantiles. Todas estas entregas están sujetas a las peculiaridades propias de los bienes que se venden. Así:



## Bienes muebles

En la entrega de bienes muebles el vendedor cumple con su obligación cuando la mercancía es puesta a disposición del comprador.

### Casos especiales:

- Cuando la venta exija el **transporte** de la mercancía:
  - Se entiende entregada en el lugar de destino (local o residencia del comprador) siempre que las cosas viajen a portes pagados.
  - Se entiende entregada en el domicilio o en el establecimiento mercantil del vendedor siempre que el transporte se ejecute a portes debidos.
- En las ventas sobre **documentos**, la entrega o puesta a disposición se entenderá realizada con la entrega de los documentos representativos de las mismas.

## Bienes inmuebles

Cuando el vendedor de la empresa es a su vez propietario del local y así se pacta expresamente con el comprador, se procederá a la transmisión del inmueble mediante el otorgamiento de escritura pública.

La entrega de bienes inmuebles precisa siempre el otorgamiento de escritura pública.

### ¿Qué pasa cuando el empresario vendedor es arrendatario del local de negocios?

Entonces se deberá proceder bien a la cesión del contrato de arrendamiento o bien al subarriendo del local, siempre previa notificación fehaciente al arrendador en el plazo de un mes desde su concertación.

## Propiedad industrial e intelectual

Al vender una empresa se transmitirán con ella, normalmente, las marcas y patentes asociadas a su actividad.

**No olvide** que la transmisión de patentes y marcas exige:

- Su constancia escrita: escritura pública.
- Su inscripción en la Oficina Española de Patentes y Marcas.

Para que el comprador de la empresa pueda utilizar los derechos de propiedad intelectual (por ejemplo programas de ordenador, manuales, libros...), aun cuando se trate de derechos de explotación exclusiva, basta con el simple acuerdo entre el comprador y el vendedor.

## Contratos en curso

Los contratos vigentes entre el empresario vendedor y el comprador que sean necesarios para la continuidad de la actividad social (por ejemplo, contratos de suministro con proveedores, concesiones administrativas, contratos de depósito de mercancías en almacenes, transportes, etc.) se transmiten mediante 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.)

Especificar este segundo acuerdo es imprescindible para que se produzca la subrogación contractual por la que el comprador se coloca en la posición del vendedor.

## Cesión de créditos

Cuando el vendedor procede a la transmisión de su empresa suele incluir, salvo pacto expreso en contrario, la cesión de todos los créditos de los que es titular.

Para la transmisión de créditos que se representen mediante títulos valores, deberemos atender al régimen propio de cada título:

- En títulos nominativos será necesaria su entrega y notificación al deudor
- En títulos al portador sólo deberá mediar la entrega, y
- En títulos a la orden procederá el endoso.

Cuando los créditos no están incorporados a títulos valores, basta la mera notificación al deudor de dicha cesión.

### **Transmisión de deudas**

Para la transmisión de deudas es necesario que medie un doble acuerdo:

- 1) Entre el transmitente y el adquirente, y
- 2) Entre el adquirente y cada uno de los acreedores.

Por las deudas laborales y de la Seguridad Social nacidas antes de la transmisión responden solidariamente el vendedor y el comprador de la empresa durante el plazo de tres años. Si la transmisión, finalmente, se considera ilícita la responsabilidad solidaria alcanzará a las que nazcan con posterioridad.

Por las deudas fiscales responderá el comprador subsidiariamente con los bienes de la empresa.

Una copia de la documentación contable que justifique tales deudas debe ser entregada al comprador.

### **Subrogación en seguros**

En caso de transmisión del objeto asegurado, el comprador se subroga en los derechos y obligaciones que correspondan en el contrato de seguro al anterior titular (vendedor).

El asegurado (vendedor de la empresa) está obligado a comunicar por escrito al comprador la existencia del contrato del seguro del bien transmitido y, una vez firmado el contrato de transmisión, también deberá comunicarlo por escrito al asegurador o a sus representantes en el plazo de 15 días.

#### **3.3.2.2. *Garantía del vendedor***

Además de la entrega de la cosa, el vendedor responde por:

- Evicción y
- Vicios o defectos del bien.

Cuando el vendedor transmite una cosa (la empresa) por título oneroso (a cambio de un precio), está obligado a garantizar la legitimidad del derecho que transmite. Es decir, debe asegurar al adquirente que su título es bueno y que nadie podrá perturbarlo alegando un mejor derecho.

### ¿Cuándo se produce la evicción?

Se produce la **evicción** cuando se priva del bien (la empresa) al comprador, por sentencia firme y en virtud de un derecho anterior a la compra.

### Ejemplo

Alfonso vende la empresa X a Antonio, después aparece Pedro (tercero) y reclama que la empresa X le pertenece porque le había prestado dinero a Alfonso y éste reconoció y garantizó la deuda con la empresa X.

Ante esta situación es probable que Antonio pierda la empresa, por lo que Alfonso está obligado al saneamiento (devolución de lo pagado más daños y perjuicios) por evicción. Es decir, Alfonso le tiene que entregar a Pedro la empresa y a Antonio todo el dinero que le pagó más daños y perjuicios.

La responsabilidad por evicción puede ser suprimida, disminuida o incrementada, según lo pactado por las partes. A falta de pacto, el vendedor deberá:

- Restituir el precio que tuviere la cosa vendida al tiempo de la evicción, ya sea mayor o menor que el de la venta.
- Responder de los frutos o rendimientos.
- Pagar las costas del pleito.
- Devolver los gastos del contrato si los hubiere pagado el comprador.

Los **vicios o defectos** de los que el vendedor responde son aquellos que hagan inapropiada la mercancía para la finalidad a que se destina.

### ¿Cómo pueden ser los vicios o defectos?

Según su **contenido** pueden ser:

- Defectos de calidad: por ausencia de un determinado elemento cualitativo expresamente pactado o habitual en el bien adquirido o por funcionamiento defectuoso (por ejemplo entrega de maquinaria defectuosa).
- Defectos de cantidad: por entregar menos unidades de las pactadas.

Según el **conocimiento de su existencia** pueden ser:

- Aparentes: si son susceptibles de ser conocidos por el comprador en el momento de la recepción de la mercancía.
- Ocultos: si el conocimiento de su existencia no es posible en el examen del bien en el momento de la entrega.

El comprador ha de tener en cuenta que la denuncia del vicio o defecto debe establecerse en los siguientes **plazos**:

- Si se trata de defectos aparentes: se deben denunciar los vicios en el acto mismo de la entrega. Si no examina la mercancía en el momento de la entrega, dispondrá de los 4 días siguientes a su recepción.
- Si los vicios son internos u ocultos: tendrá un plazo de 30 días a partir de la entrega de la mercancía.

ENTREGA	
<b>Bienes muebles</b>	✓ Cuando se pone a disposición del comprador
<b>Bienes inmuebles</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Escritura pública de compraventa</li> <li>✓ Cesión del contrato de arrendamiento</li> <li>✓ Subarriendo del local</li> </ul>
<b>Propiedad industrial e intelectual</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Escritura pública</li> <li>✓ Inscripción en la Oficina Española de Patentes y Marcas</li> </ul>
<b>Contratos en curso</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Doble convenio:</li> <li>✓ Entre el comprador y el vendedor</li> <li>✓ Entre el comprador y los proveedores</li> </ul>
<b>Créditos</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Títulos nominativos: Entrega y notificación al deudor.</li> <li>✓ Títulos al portador: Sólo entrega</li> <li>✓ Títulos a la orden: Endoso</li> <li>✓ Anotaciones en cuenta: Transferencia contable</li> </ul>

<b>Deudas</b>	Doble acuerdo: ✓ Entre el vendedor y el comprador ✓ Entre el comprador y los acreedores
<b>Seguros</b>	El comprador se subroga en el lugar del vendedor
<b>GARANTÍA</b>	
<b>Evicción</b>	✓ Restituir el precio ✓ Responder por los rendimientos ✓ Asumir las costas del pleito ✓ Pagar los gastos del contrato
<b>Vicios</b>	De calidad De cantidad Aparentes. Plazo para denuncia: 4 días Ocultos: Plazo para denuncia: 30 días

### 3.3.2.3. Obligaciones Fiscales

Como consecuencia del cese de la actividad del vendedor, este se verá obligado a:

- Presentar (en impreso oficial o de forma telemática) la **declaración censal de cese de actividad** a través del modelo 036 (persona jurídica) ó 037 (persona física). Por medio de esta declaración también se produce la baja en el Censo de Empresarios, Profesionales y Retenedores.
- **Solicitar la baja en el Impuesto sobre Actividades Económicas**, cuando el sujeto pasivo no esté exento de dicho impuesto (personas físicas, sociedades de nueva creación durante los dos primeros años, y las que tengan un importe neto de la cifra de negocios inferior a un millón de euros).

### 3.3.2.4. Obligaciones Laborales

Si usted es el vendedor de la empresa como consecuencia del cambio titularidad deberá presentar:

- Baja de trabajadores por cuenta ajena en la Tesorería General de la Seguridad Social.
- Baja, en su caso, en el Régimen Especial de Trabajadores Autónomos.
- Toma de razón en el Registro de Empresarios de la extinción de la empresa o del cese en la actividad del empresario.

- Anotación del cambio de centro de trabajo en el Registro de Empresarios de la Tesorería General de la Seguridad Social.

### 3.4. CESIÓN GLOBAL DE ACTIVO Y DE PASIVO

Las fórmulas utilizadas para acordar la transmisión de una empresa difieren si la parte vendedora es una sociedad o, por el contrario, es un empresario individual.

#### ¿Qué ocurre cuando una sociedad quiere transmitir su patrimonio empresarial?

La ley establece que cuando una sociedad pretenda transmitir todo su patrimonio, podrá hacerlo a uno o a varios socios o incluso a terceros, siempre a cambio de un precio o contraprestación que no podrá consistir en acciones o participaciones propias

#### Características y requisitos

- La cesión global, como su propio nombre indica, ha de ser de todo el patrimonio de una sociedad. No se admite la transmisión separada de los distintos bienes que la conforman.
- La sociedad cedente:
  - Debe estar inscrita en el Registro Mercantil.
  - Puede estar en liquidación, siempre y cuando no hubiera comenzado la distribución de su patrimonio entre los socios.
  - Queda extinguida tras el proceso de cesión si la contraprestación es entregada a los socios.
- La contraprestación pagada por el comprador no puede consistir en acciones, participaciones o cuotas del socio cesionario.

Para la fijación de la contraprestación o precio se debe atender a las normas que se hayan establecido en los estatutos o, en su defecto, a las fijadas por la junta general de socios.

Para más información sobre la cesión global de activo y de pasivo puede consultar en el [ANEXO II](#)

## 4. OTRAS VÍAS DE TRANSMISIÓN DE EMPRESAS

Hasta ahora hemos estudiado la compraventa como la forma más utilizada para transmitir o comprar su empresa (entrega del bien a cambio de un precio). Sin embargo, debe saber que existen otras maneras de cederla o adquirirla, unas gratuitas, otras con precio e incluso algunas forzosas.

Podemos encontrar las siguientes formas:

- Transmisión hereditaria.
- Donación.
- Hipoteca de empresa.
- Adquisición de acciones o participaciones.
- Fusión.
- Escisión.

Para más información sobre otras vías de transmisión de empresas puede consultar en el [ANEXO III](#).

## 5. VALORACIÓN DE UNA EMPRESA

### 5.1. ¿QUÉ SE ENTIENDE POR VALOR?

El “**valor**” es la medición en términos monetarios del grado de utilidad o aptitud de las cosas para satisfacer las necesidades o proporcionar bienestar o deleite.

No hay un valor único y objetivo. Una misma cosa puede tener un valor para una persona y otro diferente para otra. Incluso para una misma persona el valor de un determinado elemento variará en función del tipo de necesidades que se pretenda satisfacer.

#### ¿Cuál es el valor de una empresa?

La respuesta a esta pregunta es “**depende**”. No es lo mismo calcular el valor de una empresa o negocio que se quiere liquidar que hacerlo con una empresa que va a seguir con su actividad.



Si miramos el balance de situación de una empresa española, vemos que a cada uno de los elementos patrimoniales que lo conforman se le ha asignado un determinado importe. Esta valoración se ha realizado siguiendo las normas de registro y valoración establecidas por el Plan General de Contabilidad (o, en su caso, por el Plan General de Contabilidad para PYMES) y cuya finalidad no es la de obtener un valor de venta o transacción de la empresa. El Marco Conceptual de la Contabilidad incluido en la primera parte del PGC y del PGCPYMES establece explícitamente que la contabilidad de la empresa y, en especial, el registro y la valoración de los elementos de las cuentas anuales, se desarrollarán aplicando, entre otros, el “**principio de empresa en funcionamiento**”. Este principio establece lo siguiente:

### ***Principio de empresa en funcionamiento***

*“Se considerará, salvo prueba en contrario, que la gestión de la empresa continuará en un futuro previsible, por lo que la aplicación de los principios y criterios contables no tiene el propósito de determinar el valor del patrimonio neto a efectos de su transmisión global o parcial, ni el importe resultante en caso de liquidación.*

*En aquellos casos en que no resulte de aplicación este principio, en los términos que se determinen en las normas de desarrollo de este Plan General de Contabilidad, la empresa aplicará las normas de valoración que resulten más adecuadas para reflejar la imagen fiel de las operaciones tendentes a realizar el activo, cancelar las deudas y, en su caso, repartir el patrimonio neto resultante, debiendo suministrar en la memoria de las cuentas anuales toda la información significativa sobre los criterios aplicados.”*

Como vemos, el propio PGC nos dice que no se ha de valorar de la misma manera una empresa cuya gestión va a continuar que una empresa que se va a vender o a liquidar. Por lo tanto, como paso previo tendremos que hacernos la siguiente pregunta:

### **¿Para qué quiere valorar su empresa?**

Generalmente, cuando valoramos una empresa pretendemos:

- Determinar el valor a efectos de su transmisión o de su adquisición.
- Determinar el valor de liquidación.

- Determinar un valor que sirva como referencia para evaluar y remunerar la gestión de los directivos.
- Determinar un valor que sirva como referencia al juez en litigios derivados, por ejemplo, de herencias, separación de socios, etc.

Una vez clara la finalidad perseguida se deberá proceder a elegir el método de valoración más adecuado.

Es importante recalcar que para aplicar cualquier método de valoración, además de disponer de una completa información de la situación económico-financiera de la empresa, hay que contar con un conocimiento detallado:

- De las características del negocio,
- Del sector y mercado en el que funciona,
- De sus ventajas y debilidades respecto a la competencia,
- De las potencialidades de su capital intelectual,

El valor es un concepto subjetivo. El valor de una empresa dependerá de la finalidad de la valoración y de la situación del que realiza la valoración.

## 5.2. EL PRECIO DE UNA EMPRESA

El precio de una empresa es el valor que el vendedor va a recibir y el comprador va a pagar tras un proceso de negociación.

Antes de afrontar el proceso de negociación del precio de su empresa, no olvide que el concepto VALOR es subjetivo y depende de las circunstancias personales del que realiza la valoración. Así:

- ➔ El vendedor querrá alcanzar un precio mayor al importe por el que ha valorado la empresa.
- ➔ El comprador querrá pagar un precio inferior al valor que ha calculado para el negocio.

El precio de la transacción será el valor de equilibrio alcanzado por el acuerdo de las partes.

### 5.3. MÉTODOS DE VALORACIÓN

Existen diferentes métodos de valoración:

- Métodos basados en el balance.
- Métodos basados en múltiplos de la cuenta de resultados.
- Métodos mixtos (basados en el fondo de comercio).
- Métodos de descuento de flujos de fondos.

En esta guía vamos a analizar los métodos basados en el balance, por ser los de aplicación más sencilla para el vendedor, si éste quiere obtener, por sí mismo, una estimación del valor de su empresa.

La valoración obtenida por estos métodos, deberá ser en todo caso contrastada con la extraída por medio de cualquiera de los otros métodos anteriormente indicados.

#### 5.3.1 Métodos basados en el balance

Según estos métodos la empresa vale lo que valgan los elementos patrimoniales que figuren en el balance.

Son métodos que afrontan la valoración de la empresa desde una perspectiva estática, sin tomar en consideración la evolución futura de la actividad.

Podemos distinguir las siguientes modalidades:

- Valor contable
- Valor contable ajustado
- Valor de liquidación
- Valor sustancial

##### 5.3.1.1 Valor contable

El valor de la empresa es el valor del patrimonio neto contable del balance de la empresa. El balance está compuesto por las siguientes partes:

- **Activos:** bienes, derechos y otros recursos controlados económicamente por la empresa, resultantes de sucesos pasados, de los que es probable que la empresa obtenga beneficios económicos en el futuro.

- **Pasivos:** obligaciones actuales surgidas como consecuencia de sucesos pasados, cuya extinción es probable que dé lugar a una disminución de recursos que puedan producir beneficios económicos. A estos efectos, se entienden incluidas las provisiones.
- **Patrimonio neto:** constituye la parte residual de los activos de la empresa, una vez deducidos todos sus pasivos. Incluye:
  - Las aportaciones realizadas, ya sea en el momento de la constitución o en otros posteriores, por los socios o propietarios, que no tengan la consideración de pasivos,
  - Los resultados acumulados u otras variaciones de interés.

El **valor contable o en libros** es el importe neto por el que un activo o un pasivo se encuentra registrado en el balance una vez deducida, en el caso de los activos, su amortización acumulada y cualquier corrección valorativa por deterioro acumulada que se haya registrado.

El patrimonio neto contable es el resultado de la siguiente diferencia:

+	Valor contable de los activos
–	Valor contable los pasivos
=	<b><i>Patrimonio neto contable</i></b>

No olvide que se trata del patrimonio neto “contable” por lo que los diferentes elementos del balance estarán valorados siguiendo las normas establecidas por el PGC. Este tipo de valoración:

- No tiene en cuenta, salvo para determinadas inversiones financieras, las revalorizaciones que puedan haber tenido determinados elementos, como por ejemplo los terrenos y los bienes inmuebles.
- Obvia una serie de recursos de carácter intangible que aportan valor a la empresa porque solo toma en consideración los elementos que las normas contables permiten que consten en el balance.
- La utilidad de esta modalidad de valoración va a quedar reducida a la determinación de un importe que pueda servir (siempre que la empresa siga funcionando), como cuantía mínima a considerar.

**EJEMPLO**

La sociedad anónima A le quiere comprar, a principios del año 1, el negocio al empresario individual B. El balance del negocio del empresario B, en ese momento es el siguiente:

<b>ACTIVO</b>		<b>PATRIMONIO NETO + PASIVO</b>	
Construcciones.....	100.000	Patrimonio neto.....	190.000
Terrenos.....	120.000	Proveedores.....	38.000
Amort. ac. de construcciones.....	(10.000)		
Mercaderías.....	8.000		
Clientes.....	10.000		
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>228.000</b>	<b>TOTAL PATRIMONIO NETO + PASIVO</b>	<b>228.000</b>

Partiendo de ese balance, se ha construido la siguiente tabla:

<b>ACTIVOS</b>	<b>VALOR CONTABLE</b>	<b>VALOR RAZONABLE</b>
Construcciones	90.000	200.000
Terrenos	120.000	240.000
Mercaderías	8.000	10.000
Clientes	10.000	10.000
<b>TOTAL</b>	<b>228.000</b>	<b>460.000</b>
<b>PASIVOS</b>	<b>VALOR CONTABLE</b>	<b>VALOR RAZONABLE</b>
Proveedores	38.000	38.000
<b>TOTAL</b>	<b>38.000</b>	<b>38.000</b>

Por lo tanto, el valor contable de esta empresa es el siguiente:

$$228.000 - 38.000 = 190.000$$

### 5.3.1.2. Valor contable ajustado

Este método va a tratar de ajustar el importe calculado según las normas contables, al valor de mercado. En el ámbito contable el valor de mercado se asimila al concepto denominado “valor razonable”. Según el Marco Conceptual del PGC el “**valor razonable**” es:

*El importe por el que puede ser intercambiado un activo o liquidado un pasivo, entre partes interesadas y debidamente informadas, que realicen una transacción en condiciones de independencia mutua.*

El valor razonable se determinará **sin deducir los costes de transacción** en los que pudiera incurrirse en su enajenación. No tendrá en ningún caso el carácter de valor razonable el que sea resultado de una transacción forzada, urgente o como consecuencia de una situación de liquidación involuntaria.

+	Valor razonable de los activos
–	Valor razonable los pasivos
=	<b>Patrimonio neto contable ajustado</b>

El valor razonable se calculará por referencia a un valor fiable de mercado. En este sentido, el precio cotizado en un **mercado activo** será la mejor referencia del valor razonable, entendiéndose por mercado activo aquél en el que se den las siguientes condiciones:

- Que los bienes o servicios intercambiados en el mercado sean homogéneos.
- Que puedan encontrarse en cualquier momento compradores o vendedores para un determinado bien o servicio.
- Que los precios sean conocidos y fácilmente accesibles para el público. Estos precios, además, reflejan transacciones de mercado reales, actuales y producidas con regularidad.

#### ¿Qué pasa cuando no existe un mercado activo?

Para aquellos elementos respecto de los cuales no exista un mercado activo, el valor razonable se obtendrá mediante la aplicación de modelos y técnicas de valoración.

Entre los **modelos de valoración** se incluye:

- El empleo de referencias:
  - A transacciones recientes en condiciones de independencia mutua entre partes interesadas y debidamente informadas, si estuviesen disponibles.
  - Al valor razonable de otros activos que sean sustancialmente iguales.
- Métodos de descuento de flujos de efectivo futuros estimados.
- Modelos generalmente utilizados para valorar opciones.

Respecto a las técnicas de valoración empleadas no olvide que:

- ✓ Deberán ser consistentes con las metodologías aceptadas y utilizadas por el mercado para la fijación de precios, debiéndose usar, si existe, la técnica de valoración empleada por el mercado que haya demostrado ser la que obtiene unas estimaciones más realistas de los precios.
- ✓ Deberán maximizar el uso de datos observables de mercado y de otros factores tenidos en cuenta para fijar el precio, limitando en todo lo posible el empleo de consideraciones subjetivas y de datos no observables o contrastables.
- ✓ Deberán ser evaluadas periódicamente por la empresa que las utilice, empleando como referencia los precios observables de transacciones recientes en el mismo activo que se valore o utilizando los precios basados en datos o índices observables de mercado que estén disponibles y resulten aplicables.

El valor razonable de un activo para el que no existan transacciones comparables en el mercado, puede obtenerse con fiabilidad si la variabilidad en el rango de las estimaciones del valor razonable del activo no es significativa o las probabilidades de las diferentes estimaciones, dentro de ese rango, pueden ser evaluadas razonablemente y utilizadas en la estimación del valor razonable.

### **¿Qué ocurre si resulta imposible una estimación fiable del valor razonable?**

Cuando corresponda aplicar la valoración por el valor razonable, los elementos que no puedan valorarse de manera fiable, ya sea por referencia a un valor de mercado o mediante la aplicación de los modelos y técnicas de valoración antes señalados, se valorarán, según proceda, por su coste amortizado o por su precio de adquisición o coste de producción, minorado, en su caso, por las partidas correctoras de su valor que pudieran corresponder, es decir por su valor contable.

**EJEMPLO**

La sociedad anónima A le quiere comprar, a principios del año 1, el negocio al empresario individual B. El balance del negocio del empresario B, en ese momento es el siguiente:

ACTIVO		PATRIMONIO NETO + PASIVO	
Construcciones.....	100.000	Patrimonio neto.....	190.000
Terrenos.....	120.000	Proveedores.....	38.000
Amort. ac. de construcciones...	(10.000)		
Mercaderías.....	8.000		
Clientes.....	10.000		
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>228.000</b>	<b>TOTAL PATRIMONIO NETO + PASIVO</b>	<b>228.000</b>

Partiendo de este balance, se ha construido la siguiente tabla:

ACTIVOS	VALOR CONTABLE	VALOR RAZONABLE
Construcciones	90.000	200.000
Terrenos	120.000	240.000
Mercaderías	8.000	10.000
Clientes	10.000	10.000
<b>TOTAL</b>	<b>228.000</b>	<b>460.000</b>
PASIVOS	VALOR CONTABLE	VALOR RAZONABLE
Proveedores	38.000	38.000
<b>TOTAL</b>	<b>38.000</b>	<b>38.000</b>

Por lo tanto, el valor contable ajustado de esta empresa es el siguiente:

$$460.000 - 38.000 = 422.000$$



### 5.3.1.3. Valor de liquidación

Para comprender este valor, no debe olvidar que el Marco Conceptual de la Contabilidad incluido en la primera parte del PGC y del PGCPYMES establece explícitamente que la contabilidad de la empresa y, en especial, el registro y la valoración de los elementos de las cuentas anuales, se desarrollarán aplicando, entre otros, el “**principio de empresa en funcionamiento**”.

Por la aplicación de este principio se considerará, salvo prueba en contrario, que la gestión de la empresa continuará en un futuro previsible, por lo que la aplicación de los principios y criterios contables no tiene el propósito de determinar el valor del patrimonio neto a efectos de su transmisión global o parcial, ni el importe resultante en caso de liquidación.

En conclusión, y sólo para aquellos casos en los que no resulte de aplicación este principio porque la intención es la de la liquidación de la empresa, se aplicarán las normas de valoración que resulten más adecuadas para reflejar la imagen fiel de las operaciones tendentes a:

- Realizar el activo.
- Cancelar las deudas.
- En su caso, repartir el patrimonio neto de liquidación resultante.

Con lo que se pueda sacar de la realización de los activos se han de cancelar las deudas y los costes del propio proceso liquidador. Lo que quede, el patrimonio neto de liquidación, se podrá repartir entre los propietarios.

Lo normal es que el valor de liquidación sea el límite inferior del rango de valores estimables.

#### EJEMPLO

El empresario individual B quiere liquidar lo antes posible su negocio. El balance del negocio del empresario B, en ese momento es el siguiente:

ACTIVO		PATRIMONIO NETO + PASIVO	
Construcciones.....	100.000	Patrimonio neto.....	190.000

Terrenos.....	120.000	Proveedores.....	38.000
Amort. ac. de construcciones	(10.000)		
Mercaderías.....	8.000		
Clientes.....	10.000		
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>228.000</b>	<b>TOTAL PATRIMONIO NETO + PASIVO</b>	<b>228.000</b>

Partiendo de ese balance, se ha construido la siguiente tabla:

<b>ACTIVOS</b>	<b>VALOR CONTABLE</b>	<b>VALOR RAZONABLE</b>
Construcciones	90.000	200.000
Terrenos	120.000	240.000
Mercaderías	8.000	10.000
Clientes	10.000	10.000
<b>TOTAL</b>	<b>228.000</b>	<b>460.000</b>
<b>PASIVOS</b>	<b>VALOR CONTABLE</b>	<b>VALOR RAZONABLE</b>
Proveedores	38.000	38.000
<b>TOTAL</b>	<b>38.000</b>	<b>38.000</b>

Además sabemos que:

- El conocimiento que tienen los posibles compradores de los diferentes elementos patrimoniales de las urgencias de empresario B hace que el valor de liquidación de las construcciones, terrenos y mercaderías únicamente suponga el 80% de su valor razonable.
- Para conseguir que los clientes nos paguen antes del vencimiento pactado se les hace un descuento del 10%
- Por pagar a los proveedores antes del vencimiento el empresario B se beneficia de un descuento del 15%

Con esos datos, se construye la siguiente tabla:

<b>ACTIVOS</b>	<b>VALOR CONTABLE</b>	<b>VALOR RAZONABLE</b>	<b>VALOR DE LIQUIDACIÓN</b>
Construcciones	90.000	200.000	160.000
Terrenos	120.000	240.000	192.000
Mercaderías	8.000	10.000	8.000
Clientes	10.000	10.000	9.000

<b>TOTAL</b>	228.000	460.000	369.000
<b>PASIVOS</b>	<b>VALOR CONTABLE</b>	<b>VALOR RAZONABLE</b>	<b>VALOR DE LIQUIDACIÓN</b>
Proveedores	38.000	38.000	32.300
<b>TOTAL</b>	38.000	38.000	32.300

Por lo tanto, el valor de liquidación de esta empresa es el siguiente:

$$369.000 - 32.300 = 336.700 \text{ euros}$$

#### 5.3.1.4. Valor sustancial

El valor sustancial de una empresa es el importe de la inversión que debería efectuarse para constituir otra en idénticas condiciones a la que se está valorando.

Si recurre a este tipo de valoración debe tener en cuenta las siguientes consideraciones:

- Los elementos se valoran bajo el supuesto de aplicación del principio de empresa en funcionamiento; es decir, no se trata de hallar valores de liquidación.
- Sólo se valoran aquéllos elementos necesarios para la explotación.
- El valor más apropiado a utilizar es el precio de reposición. El precio de reposición es el importe que tendríamos que satisfacer para adquirir los elementos en cuestión en el mercado. En caso de no existir mercado de dichos elementos, el precio de reposición sería el precio de aquéllos elementos sustitutivos de los que estamos valorando.
- En cuanto a los pasivos, solo se tienen en consideración aquéllos pasivos exigibles derivados de la explotación (proveedores, acreedores por prestación de servicios, etc.)

Por lo tanto, teniendo en cuenta las consideraciones anteriores, tenemos que:

- ➔ *Valor sustancial bruto* = Precio de reposición de los activos afectos a la explotación.
- ➔ *Valor sustancial neto* = Valor sustancial bruto – Pasivos exigibles afectos a la explotación.
- ➔ *Valor sustancial neto reducido* = Valor sustancial bruto – Pasivos exigibles sin coste

**EJEMPLO**

La sociedad anónima A quiere comprar la empresa B. El balance de la empresa B en ese momento es el siguiente:

<b>ACTIVO</b>		<b>PATRIMONIO NETO + PASIVO</b>	
Construcciones.....	250.00 0	Patrimonio neto.....	190.00 0
Terrenos.....	150.00 0	Proveedores.....	38.000
Amort. ac. de construcciones	(25.000 )	Deudas a largo plazo con bancos	165.00 0
Mercaderías.....	8.000		
Clientes.....	10.000		
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>393.00 0</b>	<b>TOTAL PATRIMONIO NETO + PASIVO</b>	<b>393.00 0</b>

Además sabemos que:

- El 25% de las construcciones y de los terrenos corresponden a unas inversiones inmobiliarias no afectadas a la explotación.
- El 30% de la deuda a largo plazo con bancos corresponde a la financiación de la inversión inmobiliaria.

Partiendo de ese balance y los datos de los valores de reposición, se ha construido la siguiente tabla:

<b>ACTIVOS DE EXPLOTACIÓN</b>	<b>VALOR CONTABLE</b>	<b>VALOR DE REPOSICIÓN</b>
Construcciones	168.750	500.000
Terrenos	112.500	350.000
Mercaderías	8.000	7.500
Clientes	10.000	10.000
<b>TOTAL</b>	<b>299.250</b>	<b>867.500</b>
<b>PASIVOS DE EXPLOTACIÓN</b>	<b>VALOR CONTABLE</b>	
Proveedores	38.000	38.000
Deudas a largo plazo con bancos	49.500	49.500
<b>TOTAL</b>	<b>87.500</b>	<b>87.500</b>

Por lo tanto:

- Valor sustancial bruto = 867.500
- Valor sustancial neto =  $867.500 - 87.500 = 780.000$
- Valor sustancial neto reducido =  $867.500 - 38.000 = 829.500$

### 5.3.2. Métodos basados en múltiplos de las cuentas de resultados

Los métodos basados en múltiplos de la cuenta de resultados van a tratar de calcular el valor de una empresa teniendo en cuenta determinadas magnitudes relacionadas con la cuenta de resultados:

- Los beneficios.
- La cifra de ventas.
- La capacidad productiva, y
- Otros indicadores relacionados con la cuenta de resultados.

El procedimiento consiste en tratar de identificar una relación entre el valor que otorga el mercado a empresas comparables a la que estamos analizando y diferentes medidas de sus resultados financieros.

Una vez identificada esa relación, que conoceremos como “múltiplo”, la aplicaremos sobre las medidas de los resultados de la empresa objetivo para hallar el valor que estamos buscando.

Los **múltiplos** más utilizados son los siguientes:

- Valor de los beneficios (PER).
- Múltiplo de las ventas.
- Valor de los dividendos.

Lo difícil en este método es acertar con la elección de las empresas “comparables” y contar con unos múltiplos lo más ajustados posibles a la empresa que se está valorando.

### 5.3.2.1. Valor de los beneficios (PER)

El PER (Price Earnings Ratio) es la relación existente entre la cotización de una acción y el beneficio que le corresponde a la misma:

$$\text{PER} = \text{Cotización de la acción} / \text{Beneficio por acción}$$

Según este método, si conocemos que el mercado otorga un PER determinado a una empresa “comparable” a la nuestra, podremos usar ese PER para calcular el valor de nuestra empresa de la siguiente manera:

Valor del total de las acciones o participaciones de nuestra empresa	=	PER de la empresa comparable	x	Beneficio de nuestra empresa
--	---	------------------------------	---	------------------------------

#### EJEMPLO

La sociedad anónima A quiere comprar la empresa B. Entre los datos que maneja están los siguientes:

- Con una cifra de ventas de 2.500.000 euros, el beneficio de la empresa B del último año ha ascendido a 500.000 euros.
- Con una cifra de ventas media de los últimos 5 años de 3.000.000 de euros, el beneficio medio de la empresa B ha sido de 450.000 euros.
- Los datos medios de las empresas comparables del sector al que pertenece la empresa B muestran un PER de 15.

Por lo tanto, aplicando este múltiplo la estimación del valor del total de las acciones de la empresa B sería el siguiente:

$$\text{Valor empresa B} = 15 \times 450.000 = 6.750.000 \text{ euros}$$

### 5.3.2.2. Múltiplo de las ventas

Según este método, el valor de la empresa se calcula multiplicando su cifra de ventas por el múltiplo que el mercado a asignado a las empresas comparables del sector. Así:

$$\begin{array}{|c|} \hline \text{Valor de la empresa} \\ \text{que estamos} \\ \text{analizando} \\ \hline \end{array} = \begin{array}{|c|} \hline \text{Ratio sectorial que} \\ \text{corresponde a la} \\ \text{empresa} \\ \hline \end{array} \times \begin{array}{|c|} \hline \text{Cifra de ventas de la} \\ \text{empresa que estamos} \\ \text{analizando} \\ \hline \end{array}$$

#### EJEMPLO

La sociedad anónima A quiere comprar la empresa B. Entre los datos que maneja están los siguientes:

- Con una cifra de ventas de 2.500.000 euros, el beneficio de la empresa B del último año ha ascendido a 500.000 euros.
- Con una cifra de ventas media de los últimos 5 años de 3.000.000 de euros, el beneficio medio de la empresa B ha sido de 450.000 euros.
- Los datos medios de las empresas comparables del sector al que pertenece la empresa B indican la siguiente relación:

$$\text{Valor de las acciones/Cifra de ventas} = 3$$

Por lo tanto, aplicando este múltiplo la estimación del valor del total de las acciones de la empresa B sería el siguiente:

$$\text{Valor empresa B} = 3 \times 3.000.000 = 9.000.000 \text{ euros}$$

### 5.3.2.3. Valor de los dividendos

Según este método, el valor de una acción o participación de la empresa que se está valorando es igual al valor actual de los dividendos que se espera obtener de ella. De esta manera:

a) Si se espera que las acciones o participaciones produzcan dividendos constantes todos los años, el valor de la de la acción o participación se puede calcular de la siguiente manera:

$$\text{Valor de la acción o participación} = \frac{\text{Dividendo por acción repartido por la empresa}}{\text{Rentabilidad exigida a las acciones}}$$

Invertir en la compra de acciones tiene sus riesgos, si la empresa va mal puede perder lo invertido. Para compensar esos riesgos, que no existen, por ejemplo, en la compra de bonos del estado, se exige a la acción que dé más rentabilidad de la que daría una inversión segura. Esto es, a más riesgo más rentabilidad.

La rentabilidad exigida a las acciones se obtiene de la siguiente manera:

$$\text{Rentabilidad exigida a las acciones} = \text{Rentabilidad de la deuda del estado a largo plazo} + \text{Prima de riesgo de la empresa}$$

b) Si se espera que el dividendo crezca a un porcentaje anual constante de manera indefinida, el cálculo será el siguiente:

$$\text{Valor de la acción o participación} = \frac{\text{Dividendo por acción repartido por la empresa}}{\text{Rentabilidad exigida a las acciones} - \text{Porcentaje anual constante}}$$

### 5.3.3. Métodos mixtos (basados en el fondo de comercio)

Si miramos el balance de una empresa nos toparemos con una serie de activos que son los encargados de generar valor a los propietarios. Estos activos pueden ser tangibles o intangibles.

Existen una serie de activos intangibles que, por no cumplir con las exigencias contables, no figuran en el balance pero que contribuyen, muchas veces de manera significativa, a la generación de un “plus” de rentabilidad respecto a otras empresas



equiparables y que hacen que el valor de la empresa sea superior al valor de su balance ajustado a valores de mercado.

A ese conjunto de activos intangibles se le conoce como “Fondo de comercio”. Estos métodos tratan de identificar y valorar ese beneficio “extra” que genera para sumarlo al valor del patrimonio contable empresarial.

Las distintas variedades de este enfoque son, básicamente, las siguientes:

- Método “clásico”.
- Método de la UEC.
- Método de la UEC simplificado.
- Método directo o “anglosajón”.
- Método indirecto o de los “prácticos”.
- Método de compra de resultados anuales.
- Método de la tasa con riesgo y de la tasa sin riesgo.

#### 5.3.3.1. Método clásico

Según estos métodos mixtos el valor de la empresa es el resultado de la siguiente suma:

$$\text{Valor de la empresa} = \text{Valor sustancial neto} + \text{Fondo de comercio}$$

Siendo:

- **Valor sustancial bruto** = Precio de reposición de los activos afectos a la explotación.
- **Valor sustancial neto** = Valor sustancial bruto – Pasivos exigibles afectos a la explotación.

Según esta variante clásica, el fondo de comercio se obtendría sumando *n* veces el beneficio anual (empresas industriales) ó como un porcentaje de la facturación (empresas comerciales). Es decir, aplicando alguna de las siguientes fórmulas:

$$\begin{aligned} \text{Fondo de comercio} &= n \times \text{Beneficio} \\ \text{Fondo de comercio} &= \text{Porcentaje} \times \text{Cifra de ventas} \end{aligned}$$

El número “n” y el porcentaje dependerán del sector, tipo de empresa, estado de la economía, etc.

**EJEMPLO**

La sociedad anónima A quiere comprar la empresa B que se dedica a la fabricación de chips electrónicos. El balance de la empresa B en ese momento es el siguiente:

<b>ACTIVO</b>		<b>PATRIMONIO NETO + PASIVO</b>	
Construcciones.....	250.00	Patrimonio neto.....	190.000
.....	0	Proveedores.....	38.000
Terrenos.....	150.00	.....	
.....	0	Deudas a largo plazo con bancos	165.000
Amort. ac. de construcciones...	(25.000)		
Mercaderías.....	8.000		
...			
Clientes.....	10.000		
...			
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>393.000</b>	<b>TOTAL PATRIMONIO NETO + PASIVO</b>	<b>393.000</b>

Además sabemos que:

- El 25% de las construcciones y de los terrenos corresponden a unas inversiones inmobiliarias no afectadas a la explotación.
- El 30% de la deuda a largo plazo con bancos corresponde a la financiación de la inversión inmobiliaria.
- El beneficio anual esperado es de 520.000 euros.
- En el sector al que pertenece la empresa B se suele usar como múltiplo de beneficio un número de 3 años.

Partiendo de ese balance y los datos de los valores de reposición, se ha construido la siguiente tabla:

<b>ACTIVOS DE EXPLOTACIÓN</b>	<b>VALOR CONTABLE</b>	<b>VALOR DE REPOSICIÓN</b>
Construcciones	168.750	500.000
Terrenos	112.500	350.000
Mercaderías	8.000	7.500
Clientes	10.000	10.000
<b>TOTAL</b>	<b>299.250</b>	<b>867.500</b>

PASIVOS DE EXPLOTACIÓN	VALOR CONTABLE	
Proveedores	38.000	38.000
Deudas a largo plazo con bancos	49.500	49.500
TOTAL	87.500	87.500

Con esos datos tenemos que

- Valor sustancial bruto = 867.500
- Valor sustancial neto = 867.500 – 87.500 = 780.000

Por lo tanto, según el método clásico la empresa vale:

Valor de la empresa = 780.000 + (520.000 x 3) = 2.340.000 euros

### 5.3.3.2. Método de la Unión de Expertos Contables Europeos (UEC)

En esta variedad, el fondo de comercio se entiende como el valor actual del flujo de “superbeneficios” (beneficios por encima de lo normal en el sector). Este “superbeneficio” es igual a la diferencia entre el beneficio obtenido y el flujo que se obtendría invirtiendo a una determinada tasa sin riesgo un capital igual al valor de la empresa.

$$V = V_s + a_n (B - i \times V); \text{ despejando } V \text{ tenemos que: } V = [V_s + (a_n \times B)] / (1 + i \times a_n)$$

Donde:

**V** = Valor de la empresa.

**V<sub>s</sub>** = Valor sustancial neto.

**B** = Beneficio del último año o del previsto para el próximo año.

**i** = Tasa de interés que se obtendría al colocar el valor sustancial de la empresa en una inversión alternativa a largo plazo libre de riesgo (por ejemplo, el interés de la deuda pública a largo plazo).

**a<sub>n</sub>** = Valor actual de un flujo de una unidad monetaria por año durante n años (entre 5 y 8 años) a una tipo de interés que incluya la prima de riesgo correspondiente a la empresa.

**a<sub>n</sub> (B - i x V)** = Fondo de comercio entendido como el valor actual de la diferencia entre el beneficio obtenido y el importe que se obtendría colocando el valor de la empresa en un producto sin riesgo y a largo plazo para un período de años n.

**EJEMPLO**

La sociedad anónima A quiere comprar la empresa B. El balance de la empresa B en ese momento es el siguiente:

<b>ACTIVO</b>		<b>PATRIMONIO NETO + PASIVO</b>	
Construcciones.....	250.000	Patrimonio neto.....	190.000
...			
Terrenos.....	150.000	Proveedores.....	38.000
...		.....	
Amort. ac. de construcciones	(25.000)	Deudas a largo plazo con bancos	165.000
Mercaderías.....	8.000		
...			
Clientes.....	10.000		
...			
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>393.000</b>	<b>TOTAL PATRIMONIO NETO + PASIVO</b>	<b>393.000</b>

Además sabemos que:

- El 25% de las construcciones y de los terrenos corresponden a unas inversiones inmobiliarias no afectadas a la explotación.
- El 30% de la deuda a largo plazo con bancos corresponde a la financiación de la inversión inmobiliaria.
- El beneficio previsto para el año siguiente para la empresa B asciende a 520.000 euros.
- La tasa de interés de la deuda pública a largo plazo es del 3%
- A la inversión en la empresa B se le exige una rentabilidad del 5%
- Se contempla un horizonte temporal de 5 años, con lo que  $a_5 = 4,3295$  euros.

Partiendo de ese balance y los datos de los valores de reposición, se ha construido la siguiente tabla:

<b>ACTIVOS DE EXPLOTACIÓN</b>	<b>VALOR CONTABLE</b>	<b>VALOR DE REPOSICIÓN</b>
Construcciones	168.750	500.000
Terrenos	112.500	350.000
Mercaderías	8.000	7.500
Clientes	10.000	10.000
<b>TOTAL</b>	<b>299.250</b>	<b>867.500</b>

<b>PASIVOS DE EXPLOTACIÓN</b>	<b>VALOR CONTABLE</b>	
Proveedores	38.000	38.000
Deudas a largo plazo con bancos	49.500	49.500
<b>TOTAL</b>	<b>87.500</b>	<b>87.500</b>

Por lo tanto:

- Valor sustancial bruto = 867.500
- Valor sustancial neto = 867.500 – 87.500 = 780.000
- Valor sustancial neto reducido = 867.500 – 38.000 = 829.500

Aplicando el método de la UEC tenemos que:

Valor de la empresa =  $[780.000 + (4,3295 \times 520.000)] / (1 + 0,03 \times 4,3295) = 2.682.874,81$  euros

### 5.3.3.3. Método de la Unión de Expertos Contables Europeos (UEC) “simplificado”

En este método, el fondo de comercio se entiende como el valor actual del flujo de “superbeneficios” (beneficios por encima de lo normal en el sector). En esta variante, el “superbeneficio” es igual a la diferencia entre el beneficio obtenido y el flujo que se obtendría invirtiendo a una determinada tasa sin riesgo un capital igual al valor sustancial de la empresa.

$$V = V_s + a_n (B - i \times V_s)$$

Donde:

**V** = Valor de la empresa.

**V<sub>s</sub>** = Valor sustancial neto.

**B** = Beneficio del último año o del previsto para el próximo año

**i** = Tasa de interés que se obtendría al colocar el valor sustancial de la empresa en una inversión alternativa a largo plazo libre de riesgo (por ejemplo, el interés de la deuda pública a largo plazo).

**a<sub>n</sub>** = Valor actual de un flujo de una unidad monetaria por año durante n años (entre 5 y 8 años) a una tipo de interés que incluya la prima de riesgo correspondiente a la empresa.

$a_n (B - i \times Vs)$  = Fondo de comercio entendido como el valor actual de la diferencia entre el beneficio obtenido y el importe que se obtendría colocando el valor sustancial en un producto sin riesgo y a largo plazo para un período de años n.

**EJEMPLO**

La sociedad anónima A quiere comprar la empresa B. El balance de la empresa B en ese momento es el siguiente:

ACTIVO		PATRIMONIO NETO + PASIVO	
Construcciones.....	250.000	Patrimonio neto.....	190.000
Terrenos.....	150.000	Proveedores.....	38.000
Amort. ac. de construcciones	(25.000)	Deudas a largo plazo con bancos	165.000
Mercaderías.....	8.000		
Clientes.....	10.000		
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>393.000</b>	<b>TOTAL PATRIMONIO NETO + PASIVO</b>	<b>393.000</b>

Además sabemos que:

- El 25% de las construcciones y de los terrenos corresponden a unas inversiones inmobiliarias no afectadas a la explotación.
- El 30% de la deuda a largo plazo con bancos corresponde a la financiación de la inversión inmobiliaria.
- El beneficio previsto para el año siguiente para la empresa B asciende a 520.000 euros.
- La tasa de interés de la deuda pública a largo plazo es del 3%.
- A la inversión en la empresa B se le exige una rentabilidad del 5%.
- Se contempla un horizonte temporal de 5 años, con lo que  $a_5 = 4,3295$  euros

Partiendo de ese balance y los datos de los valores de reposición, se ha construido la siguiente tabla:

<b>ACTIVOS DE EXPLOTACIÓN</b>	<b>VALOR CONTABLE</b>	<b>VALOR DE REPOSICIÓN</b>
Construcciones	168.750	500.000
Terrenos	112.500	350.000
Mercaderías	8.000	7.500
Clientes	10.000	10.000
TOTAL	299.250	867.500
<b>PASIVOS DE EXPLOTACIÓN</b>	<b>VALOR CONTABLE</b>	
Proveedores	38.000	38.000
Deudas a largo plazo con bancos	49.500	49.500
TOTAL	87.500	87.500
Por lo tanto:		
– Valor sustancial bruto = 867.500		
– Valor sustancial neto = 867.500 – 87.500 = 780.000		
– Valor sustancial neto reducido = 867.500 – 38.000 = 829.500		
Aplicando el método de la UEC “simplificado” tenemos que:		
Valor de la empresa = 780.000 + 4,3295 x (520.000 – 0,03 x 780.000) = 2.930.029,70 euros		

#### 5.3.3.4. Método directo o anglosajón

Según este método el fondo de comercio se obtiene actualizando para una duración infinita el valor del “superbeneficio” obtenido por la empresa. En este método este “superbeneficio” es igual a la diferencia entre el beneficio obtenido y el flujo que se obtendría invirtiendo a una determinada tasa sin riesgo un capital igual al valor sustancial de la empresa.

$$V = V_s + (B - i \times V_s) / t_m$$

Donde:

**V** = Valor de la empresa.

**V<sub>s</sub>** = Valor sustancial neto.

**B** = Beneficio del último año o del previsto para el próximo año

$i$  = Tasa de interés que se obtendría al colocar el valor sustancial de la empresa en una inversión alternativa a largo plazo libre de riesgo (por ejemplo, el interés de la deuda pública a largo plazo).

$t_m$  = Tasa de interés de las inversiones alternativas libres de riesgo multiplicada por un coeficiente de riesgo comprendido ente 1,25 y 1,5.

$(B - i \times Vs) / t_m$  = Fondo de comercio entendido como el valor actual de la diferencia entre el beneficio obtenido y el importe que se obtendría colocando el valor sustancial en un producto sin riesgo y a largo plazo para un período infinito de años.

**EJEMPLO**

La sociedad anónima A quiere comprar la empresa B. El balance de la empresa B en ese momento es el siguiente:

ACTIVO		PATRIMONIO NETO + PASIVO	
Construcciones.....	250.000	Patrimonio neto.....	190.000
Terrenos.....	150.000	Proveedores.....	38.000
Amort. ac. de construcciones.....	(25.000)	Deudas a largo plazo con bancos	165.000
Mercaderías.....	8.000		
Clientes.....	10.000		
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>393.000</b>	<b>TOTAL PATRIMONIO NETO + PASIVO</b>	<b>393.000</b>

Además sabemos que:

- El 25% de las construcciones y de los terrenos corresponden a unas inversiones inmobiliarias no afectadas a la explotación.
- El 30% de la deuda a largo plazo con bancos corresponde a la financiación de la inversión inmobiliaria.
- El beneficio previsto para el año siguiente para la empresa B asciende a 520.000 euros.
- La tasa de interés de la deuda pública a largo plazo es del 3%.
- A la inversión en la empresa B se le asocia un coeficiente de riesgo de 1,75.
- Partiendo de ese balance y los datos de los valores de reposición, se ha construido la siguiente tabla:



<b>ACTIVOS DE EXPLOTACIÓN</b>	<b>VALOR CONTABLE</b>	<b>VALOR DE REPOSICIÓN</b>
Construcciones	168.750	500.000
Terrenos	112.500	350.000
Mercaderías	8.000	7.500
Clientes	10.000	10.000
<b>TOTAL</b>	<b>299.250</b>	<b>867.500</b>
<b>PASIVOS DE EXPLOTACIÓN</b>	<b>VALOR CONTABLE</b>	
Proveedores	38.000	38.000
Deudas a largo plazo con bancos	49.500	49.500
<b>TOTAL</b>	<b>87.500</b>	<b>87.500</b>

Por lo tanto:

- Valor sustancial bruto = 867.500
- Valor sustancial neto = 867.500 – 87.500 = 780.000
- Valor sustancial neto reducido = 867.500 – 38.000 = 829.500

Aplicando el método directo, tenemos que:

Valor de la empresa = 780.000 + (520.000 – 0,03 x 780.000) / (0,03 x 1,75) = 9.459.047,62 euros

### 5.3.3.5. Método indirecto o “de los prácticos”

Según este método, la fórmula para hallar el valor de la empresa es la siguiente:

$$V = (Vs + B/i) / 2$$

También puede expresarse como:

$$V = Vs + (B - i \times Vs) / 2i$$

Donde:

**V** = Valor de la empresa.

**Vs** = Valor sustancial neto.

**B** = Se suele usar el beneficio medio de los últimos tres años.

**i** = Tasa de interés que se obtendría al colocar el valor sustancial de la empresa en una inversión alternativa a largo plazo libre de riesgo (por ejemplo, el interés de la deuda pública a largo plazo).

Se puede variar la ponderación para que el valor sustancial y el beneficio obtenido no tengan pesos iguales.

**EJEMPLO**

La sociedad anónima A quiere comprar la empresa B. El balance de la empresa B en ese momento es el siguiente:

<b>ACTIVO</b>		<b>PATRIMONIO NETO + PASIVO</b>	
Construcciones.....	250.000	Patrimonio neto.....	190.000
Terrenos.....	150.000	Proveedores.....	38.000
Amort. ac. de construcciones.....	(25.000)	Deudas a largo plazo con bancos	165.000
Mercaderías.....	8.000		
Clientes.....	10.000		
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>393.000</b>	<b>TOTAL PATRIMONIO NETO + PASIVO</b>	<b>393.000</b>

Además sabemos que:

- El 25% de las construcciones y de los terrenos corresponden a unas inversiones inmobiliarias no afectadas a la explotación.
- El 30% de la deuda a largo plazo con bancos corresponde a la financiación de la inversión inmobiliaria.
- El beneficio medio de los 3 últimos años ha sido de 450.000 euros.
- La tasa de interés de la deuda pública a largo plazo es del 3%.
- Partiendo de ese balance y los datos de los valores de reposición, se ha construido la siguiente tabla:

<b>ACTIVOS DE EXPLOTACIÓN</b>	<b>VALOR CONTABLE</b>	<b>VALOR DE REPOSICIÓN</b>
Construcciones	168.750	500.000
Terrenos	112.500	350.000
Mercaderías	8.000	7.500
Clientes	10.000	10.000
<b>TOTAL</b>	<b>299.250</b>	<b>867.500</b>

PASIVOS DE EXPLOTACIÓN	VALOR CONTABLE	
Proveedores	38.000	38.000
Deudas a largo plazo con bancos	49.500	49.500
TOTAL	87.500	87.500

Por lo tanto:

- Valor sustancial bruto = 867.500
- Valor sustancial neto = 867.500 – 87.500 = 780.000
- Valor sustancial neto reducido = 867.500 – 38.000 = 829.500

Aplicando el método indirecto (de los “prácticos”), tenemos que:

Valor de la empresa =  $780.000 + (520.000 - 0,03 \times 780.000) / (0,03 \times 2) = 9.056.666,67$  euros

### 5.3.3.6. Método de compra de resultados anuales

En este caso, el valor del fondo de comercio es el resultado de sumar el “superbeneficio” de un número determinado de años.

$$V = V_s + m (B - i \times V_s)$$

Donde:

**V** = Valor de la empresa.

**V<sub>s</sub>** = Valor sustancial neto.

**B** = Beneficio del último año o del previsto para el próximo año.

**(B – i x V<sub>s</sub>)** = “superbeneficio” ó la diferencia entre el beneficio obtenido y el flujo que se obtendría invirtiendo a una determinada tasa sin riesgo un capital igual al valor sustancial de la empresa.

**i** = Tasa de interés que se obtendría al colocar el valor sustancial de la empresa en una inversión alternativa a largo plazo libre de riesgo (por ejemplo, el interés de la deuda pública a largo plazo).

**m** = Número de años por el que se multiplica el “superbeneficio”. Se suele utilizar entre 3 y 5 años.

**EJEMPLO**

La sociedad anónima A quiere comprar la empresa B. El balance de la empresa B en ese momento es el siguiente:

ACTIVO		PATRIMONIO NETO + PASIVO	
Construcciones.....	250.00 0	Patrimonio neto.....	190.000
Terrenos.....	150.00 0	Proveedores.....	38.000
Amort. ac. de construcciones.....	(25.000 )	... Deudas a largo plazo con bancos	165.000
Mercaderías.....	8.000		
Clientes.....	10.000		
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>393.00 0</b>	<b>TOTAL PATRIMONIO NETO + PASIVO</b>	<b>393.000</b>

Además sabemos que:

- El 25% de las construcciones y de los terrenos corresponden a unas inversiones inmobiliarias no afectadas a la explotación.
- El 30% de la deuda a largo plazo con bancos corresponde a la financiación de la inversión inmobiliaria.
- El beneficio previsto para el año siguiente para la empresa B asciende a 520.000 euros.
- La tasa de interés de la deuda pública a largo plazo es del 3%.
- Se contempla un horizonte temporal de 5 años.
- Partiendo de ese balance y los datos de los valores de reposición, se ha construido la siguiente tabla:

ACTIVOS DE EXPLOTACIÓN	VALOR CONTABLE	VALOR DE REPOSICIÓN
Construcciones	168.750	500.000
Terrenos	112.500	350.000
Mercaderías	8.000	7.500
Clientes	10.000	10.000
<b>TOTAL</b>	<b>299.250</b>	<b>867.500</b>
PASIVOS DE EXPLOTACIÓN	VALOR CONTABLE	
Proveedores	38.000	38.000
Deudas a largo plazo con bancos	49.500	49.500
<b>TOTAL</b>	<b>87.500</b>	<b>87.500</b>

Por lo tanto:

- Valor sustancial bruto = 867.500
- Valor sustancial neto =  $867.500 - 87.500 = 780.000$
- Valor sustancial neto reducido =  $867.500 - 38.000 = 829.500$

Aplicando el método de compra de resultados anuales, tenemos que:

Valor de la empresa =  $780.000 + 5 \times (520.000 - 0,03 \times 780.000) = 3.263.000$  euros

### 5.3.3.7. Método de la tasa con riesgo y de la tasa sin riesgo

Según este método, el valor de una empresa se puede calcular aplicando la siguiente fórmula:

$$V = V_s + (B - i \times V); \text{ despejando } V \text{ tenemos que: } V = [V_s + B/t] / (1 + i/t)$$

Dónde:

**V** = Valor de la empresa.

**V<sub>s</sub>** = Valor sustancial neto.

**B** = Beneficio del último año o del previsto para el próximo año.

**i** = Tasa de interés que se obtendría al colocar el valor sustancial de la empresa en una inversión alternativa a largo plazo libre de riesgo (por ejemplo, el interés de la deuda pública a largo plazo).

**t** = Tasa *i* aumentada por un coeficiente de riesgo.

Si en el método de la UEC se entendía el fondo de comercio como el valor actual de la diferencia entre el beneficio obtenido y el importe que se obtendría colocando el valor de la empresa en un producto sin riesgo y a largo plazo para un período de años *n*, ahora el número de años considerado tiende al infinito.

**EJEMPLO**

La sociedad anónima A quiere comprar la empresa B. El balance de la empresa B en ese momento es el siguiente:

ACTIVO		PATRIMONIO NETO + PASIVO	
Construcciones.....	250.000	Patrimonio neto.....	190.000
Terrenos.....	150.000	Proveedores.....	38.000
Amort. ac. de construcciones	(25.000)	Deudas a largo plazo con bancos	165.000
Mercaderías.....	8.000		
Clientes.....	10.000		
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>393.000</b>	<b>TOTAL PATRIMONIO NETO + PASIVO</b>	<b>393.000</b>

Además sabemos que:

- El 25% de las construcciones y de los terrenos corresponden a unas inversiones inmobiliarias no afectadas a la explotación
- El 30% de la deuda a largo plazo con bancos corresponde a la financiación de la inversión inmobiliaria.
- El beneficio previsto para el año siguiente para la empresa B asciende a 520.000 euros.
- La tasa de interés de la deuda pública a largo plazo es del 3%.
- A la inversión en la empresa B se le exige una rentabilidad del 5%.
- Partiendo de ese balance y los datos de los valores de reposición, se ha construido la siguiente tabla:

ACTIVOS DE EXPLOTACIÓN	VALOR CONTABLE	VALOR DE REPOSICIÓN
Construcciones	168.750	500.000
Terrenos	112.500	350.000
Mercaderías	8.000	7.500
Clientes	10.000	10.000
<b>TOTAL</b>	<b>299.250</b>	<b>867.500</b>

PASIVOS DE EXPLOTACIÓN	VALOR CONTABLE	
Proveedores	38.000	38.000
Deudas a largo plazo con bancos	49.500	49.500
<b>TOTAL</b>	<b>87.500</b>	<b>87.500</b>
Por lo tanto:		
– Valor sustancial bruto = 867.500		
– Valor sustancial neto = 867.500 – 87.500 = 780.000		
– Valor sustancial neto reducido = 867.500 – 38.000 = 829.500		
Aplicando el método de la UEC tenemos que:		
Valor de la empresa = $[780.000 + 520.000 / 0,05] / (1 + 0,03 / 0,05) = 6.987.500$ euros		

#### 5.3.4. Métodos de descuento de flujo de fondos

Los métodos basados en el descuento de flujos de fondos son los más rigurosos desde un punto de vista conceptual, ya que 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.

Este enfoque ve a la empresa como una fuente de flujos de fondos. Cuanto mayor sea el chorro y cuanto más tiempo dure, más valdrá la empresa. El valor de las acciones de una empresa depende de la capacidad de ésta para generar dinero para sus propietarios. Por lo tanto, partiendo de pronósticos lo más detallados posible de las partidas relacionadas con la generación de fondos (pago de compras, cobro de ventas, pago de salarios, devolución de préstamos, pago de inmovilizados, etc.), esta metodología se centrará en calcular el valor actual de los futuros flujos aplicando un tipo de descuento que tenga en cuenta el riesgo de la inversión en la empresa.

A grandes rasgos, suponiendo una tasa de actualización constante, el valor de la empresa se obtiene de la aplicación de la siguiente fórmula:

$$V = FC_1 / (1 + k) + FC_2 / (1 + k)^2 + FC_3 / (1 + k)^3 + \dots + FC_n / (1 + k)^n + VR_n / (1 + k)^n$$

Donde:

**V** = Valor de la empresa.

**FC** = Flujo de caja.

**VR<sub>n</sub>** = Valor residual estimado para la empresas en el período n.

**K** = Tipo de interés utilizado para la actualización.

### ***Flujos a actualizar***

A la hora de determinar los flujos económicos a actualizar, se puede elegir entre los siguientes:

- Flujos económicos según devengo: Nos estamos refiriendo al resultado contable del ejercicio, es decir ingresos menos gastos.
- Flujos económicos según criterio de caja: Nos estamos refiriendo a la diferencia entre cobros y pagos.

Se considera que los flujos derivados de la aplicación del criterio de caja determinan más eficientemente el valor de la empresa.

Una vez determinado que lo que vamos a actualizar son flujos de caja tendremos que tomar en consideración, básicamente, los siguientes:

- Flujo de caja libre para la empresa.
- Flujo de caja disponible para el accionista.
- Flujo de caja disponible para la deuda.

#### **5.3.4.1. Flujo de caja libre para la empresa**

Si ponemos el foco en la capacidad que tienen los activos de la empresa para generar rentas, independientemente de cómo se han financiado, el flujo de caja a descontar será el “flujo de caja libre”. Este flujo determinará la **capacidad de la actividad** de la empresa para remunerar a todos sus financiadores (propios o ajenos), es decir, la capacidad de pagar dividendos, intereses y devolver el principal de las deudas.



Básicamente este flujo se calcula añadiendo al resultado de explotación, antes de intereses e impuestos, aquellos gastos e ingresos contables que no suponen pagos y cobros (por ejemplo, amortizaciones y correcciones por deterioro) y restando el incremento de las necesidades operativas de fondos (NOF) y el importe de las inversiones en inmovilizados previstas.

Las necesidades operativas de fondos (NOF) vendrán determinadas por la parte de los saldos de los activos corrientes de explotación (existencias, clientes, Tesorería mínima requerida, etc.) que no son cubiertos por la financiación espontánea sin coste originada por la actividad (proveedores, acreedores por prestaciones de servicios, nóminas pendientes de pago, etc.)

Para actualizar este flujo, la tasa a aplicar es el coste promedio ponderado después de impuestos de los recursos (propios y ajenos) con los que se financia el activo (en inglés weighted average cost of capital, WACC).

$$\text{WACC} = [E \times K_e + D \times K_d \times (1 - T)] / (E + D)$$

Donde:

**D** = Valor de mercado de la deuda de la empresa.

**E** = Valor de mercado de las acciones de la empresa.

**K<sub>d</sub>** = Coste de la deuda de la empresa antes de impuestos.

**K<sub>e</sub>** = Rentabilidad exigida a las acciones.

**T** = Tasa impositiva.

Por lo tanto, mediante la actualización de este flujo hallaremos el valor de los activos afectos a la explotación.

#### 5.3.4.2. Flujo de caja disponible para los accionistas

En este caso, nos interesa determinar la capacidad que tiene la empresa para generar fondos disponibles para los propietarios de la misma, es decir, el **valor de sus acciones**. Por lo tanto, los flujos que nos interesa descontar se calculan restando al flujo de caja libre para la empresa, los intereses y la devolución del principal de la financiación de terceros para luego sumarle los nuevos préstamos recibidos.

$$\text{FC}_a = \text{Flujo de caja libre} - [\text{Intereses pagados} \times (1 - T)] - \text{Pagos principal} + \text{Cobros nueva deuda}$$

Observamos que cuando no existe financiación ajena el flujo de caja libre coincide con el flujo de caja disponible para los accionistas. Este flujo de caja irá a parar a los accionistas de las siguientes maneras:

- A través del pago de dividendos por parte de la empresa.
- A través de la compra de acciones propias por parte de la empresa.
- A través de la reinversión en la propia empresa.

Para calcular el valor de las acciones, la tasa de descuento más apropiada será la rentabilidad que, dado el riesgo, los accionistas exigen a las acciones de la empresa para no poner su dinero en otras inversiones alternativas.

#### 5.3.4.3. Flujo de caja disponible para la deuda

A los proveedores de financiación ajena a la empresa lo que les interesará es medir la capacidad que tiene la empresa para poder pagarles los intereses y para poder devolverles el dinero prestado, es decir, el **valor de la deuda**. Por lo tanto, el flujo de fondos que tomarán en consideración será el compuesto por la suma de los intereses y las devoluciones de principal.

Para calcular este valor de la deuda, la tasa de descuento adecuada será la rentabilidad que exigen los proveedores de fondos ajenos para prestar su dinero a la empresa no colocándolo en otras inversiones alternativas.

#### **Capital cash flow**

A la suma del flujo de caja disponible para los accionistas y el flujo de caja disponible para la deuda se le denomina Capital cash flow.

Pues bien, actualizando el capital cash flow, aplicando el coste promedio ponderado antes de impuestos de los recursos (propios y ajenos) con los que se financia el activo, calcularemos el valor de la empresa en su totalidad:

$$WACC = [E \times K_e + D \times K_d] / (E + D)$$

Donde:

**D** = Valor de mercado de la deuda de la empresa.

**E** = Valor de mercado de las acciones de la empresa.

**K<sub>d</sub>** = Coste de la deuda de la empresa antes de impuestos.

**K<sub>e</sub>** = Rentabilidad exigida a las acciones.

## 6. DUE DILIGENCE

### 6.1. ¿Qué es la Due Diligence?

La “due diligence” es un proceso de investigación y análisis que se debe realizar antes de la adquisición, fusión por absorción o intercambio accionarial con otra entidad, con el objetivo de obtener información suficiente para:

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

### 6.2. ¿Para qué sirve?

La revisión legal e integral de empresas es una práctica recomendable en los casos de operaciones de adquisición de la totalidad, o de parte, del capital social de una sociedad por otra interesada en su compra.

Esta especie de auditoria le permitirá saber de antemano qué es lo que compra y cuánto vale realmente, es decir:

- Conocer cuál es el precio de las acciones o participaciones de la sociedad que pretende adquirir.
- Detectar con antelación posibles riesgos fiscales, financieros, laborales, etc.
- Valorar y comprobar si la operación de compra 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.

La “due diligence” suele ser encargada, por regla general, a firmas de auditoría de reconocido prestigio. Tras la recopilación de la información y su oportuno análisis, dichos profesionales redactan un informe en el que se describe el objeto, la metodología y el alcance del trabajo efectuado y se realiza un análisis de los aspectos fiscales, laborales y legales de la actividad de la sociedad a transmitir.

Como otros objetivos de la auditoría de compra o “due diligence” podríamos indicar los siguientes:

- Desarrollar una estrategia apropiada para la post-venta.
- Identificar sinergias que puedan ser explotadas.
- Cuantificar posibles pasivos ocultos respecto a las garantías aportadas.
- Determinar probables contingencias medioambientales y laborales del negocio.

### 6.3. ¿Cómo hacer una Due Diligence?

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 de la sociedad.

En esta carta de intenciones se suele recoger el compromiso de realizar el “due diligence” o 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.
- 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”.

El contenido de la carta de intenciones se circunscribe a:

- ✓ El plazo y el calendario para ejecutar la “due diligence” y la obligación del vendedor de facilitar a aquél y a sus asesores el acceso a las

instalaciones, documentos e información necesarios para llevarla a cabo.

- ✓ El compromiso de confidencialidad por parte del comprador tanto sobre la propia negociación como de la información que se le va a facilitar.
- ✓ La asunción por el comprador de un compromiso de exclusividad por el que se obliga a no negociar ni a concluir una compraventa o transacción similar con un tercero durante un período determinado de tiempo.

## **Etapas**

### **1.ª Etapa: Inicial**

En esta etapa inicial el comprador debe:

- ✓ Indicar las directrices y objetivos del encargo o misión a realizar
- ✓ Elegir a los profesionales (abogados, auditores, consultores etc.) que han de asumir el estudio de las distintas áreas de la sociedad. Dependiendo de la rama de actividad a la que se dedique la empresa a inspeccionar, puede solicitarse el asesoramiento de profesionales específicos, como corredores de seguros, APIS, consultores medioambientales u otros asesores técnicos especializados.

A su vez, el vendedor ha de designar a los trabajadores, profesionales y técnicos que han de atender las futuras peticiones de información.

En esta etapa inicial debemos:

- ✓ Fijar un calendario de trabajo.
- ✓ Comprender el alcance de la operación: quién compra; por qué compra; cómo compra, cuánto paga, etc.
- ✓ Delimitar el objetivo del trabajo,
- ✓ Aceptar, en su caso, la propuesta de servicios.

## 2.ª Etapa: De estudio recogida y análisis de la información

En esta fase se procede a recabar todos los datos obtenidos del análisis de la empresa investigada. Así:

### A) Análisis fiscal, legal y laboral:

- ✓ Se comprueba el cumplimiento de las obligaciones fiscales y posibles contingencias.
- ✓ Se analiza el cumplimiento de las obligaciones sociales y posibles riesgos.
- ✓ Se revisa toda la documentación mercantil y otros aspectos societarios.

### B) Análisis financiero.

Se estudian:

- ✓ Los estados financieros.
- ✓ Las cuentas.
- ✓ Las proyecciones.
- ✓ Los datos históricos.

### C) Análisis medioambiental:

- ✓ Se determinan y cuantifican posibles riesgos.
- ✓ Se verifica el cumplimiento de la normativa vigente en la materia.

Además de los datos y documentos que se puedan obtener del vendedor, las partes pueden acordar que el comprador pueda conseguir por sí mismo, cuando sea necesario, información como la siguiente:

- Información del Registro Mercantil o del Registro de la Propiedad competente.
- Información de Hacienda.
- Certificados de la Oficina Española de Patentes y Marcas.
- Certificados de la Tesorería General de la Seguridad Social.
- Licencias administrativas, etc.

### **3.ª Etapa: Conclusión y confirmación de datos**

A medida que se va obteniendo información sobre los distintos aspectos de la sociedad, se debe ir analizando su trascendencia legal.

En esta fase del procedimiento lo normal es que surjan dudas y preguntas que requieran las oportunas explicaciones del vendedor, por lo que se suele establecer un calendario de reuniones a los efectos de concentrar la solicitud de aclaraciones.

Al final de esta fase, suele tener lugar una última reunión de los distintos asesores de comprador y del vendedor para:

- Poner en común el resultado provisional de su trabajo.
- Cruzar información.
- Eliminar incertidumbres.

### **4.ª Etapa: Redacción del informe de Due Diligence**

Una vez finalizado el proceso de revisión, los asesores elaborarán un informe detallado en el que se recogerán todos los aspectos revisados y las conclusiones alcanzadas.

## **6.4. ¿Qué tiene que contener?**

El proceso de "Due Diligence" suele abarcar el estudio de las siguientes áreas de la empresa:

- Ámbito financiero y contable.
- Aspectos comerciales y el 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 ello dependerá de las áreas especialmente identificadas por el comprador o inversor y de los tipos de riesgos a detectar de forma prioritaria.

En principio, y como regla general, la finalidad de una Due Diligence es:

- Realizar una valoración de los activos y pasivos de la empresa.
- Analizar la evolución de la cuenta de resultados 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.

#### 6.4.1. Due Diligence Legal

Los objetivos de la Due Diligence legal son:

- La comprobación de la situación legal de la sociedad en las diferentes áreas:
  - Corporativa: Escritura de constitución, estatutos, modificaciones sociales...
  - Contractual: Empleados, servicios, delegaciones...
  - Activos: Propiedades, arrendamientos, subrogaciones, etc.
  - Administrativa: licencias y autorizaciones.
  - Propiedad industrial e intelectual: Patentes, marcas, nombres comerciales.
  - Litigios y procedimientos: Pasados, en curso y futuros.
- La identificación de riesgos asociados a la operación.
- La determinación de las posibles contingencias en materia legal.



### 6.4.2. Due Diligence Laboral

Los objetivos de la Due Diligence laboral se circunscriben al análisis de la adecuación de la empresa a la legislación vigente, a partir de la utilización de un cuestionario específico que suele abordar las siguientes áreas:

- ✓ Revisión de la documentación social: contratos, subvenciones, renovaciones, sanciones...
- ✓ Análisis del cumplimiento en materia de Seguridad Social.
- ✓ Estudio de los sistemas de retribución.
- ✓ Contenido de los contratos de alta dirección: cláusulas específicas.
- ✓ Convenios colectivos, planes de seguros y pensiones, ...
- ✓ Determinación del pasivo laboral por reconocimiento de antigüedades y otros derechos.

### 6.4.3. Due Diligence Financiera

La Due Diligence financiera evalúa la oportunidad y los riesgos financieros a partir de:

- ✓ La viabilidad económico-financiera del Plan de Negocio.
- ✓ La obtención y análisis del comportamiento histórico del resultado operativo.
- ✓ Los niveles de generación de flujos de caja.
- ✓ La posición de deuda neta financiera, inversión, financiación del circulante y vencimientos.
- ✓ Los criterios para evaluar el grado de liquidez de una inversión.

### 6.4.4. Due Diligence Fiscal

Los impuestos examinados en la Due Diligence fiscal suelen ser:

- ✓ El Impuesto sobre Sociedades.
- ✓ El Impuesto sobre el Valor Añadido.
- ✓ Las retenciones del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas.
- ✓ El Impuesto sobre la Renta de las Personas Física de No Residentes.

- ✓ Los Impuestos locales.

El análisis de la imposición directa e indirecta facilita:

- ✓ El estudio preliminar de la viabilidad fiscal.
- ✓ La valoración del impacto impositivo en los planes financieros.
- ✓ La determinación de contingencias fiscales y su clasificación.
- ✓ La comprobación de la contabilización de los pasivos fiscales de la empresa.
- ✓ El examen de la aplicabilidad de los créditos fiscales existentes a favor de la compañía así como de las bases imponibles negativas.
- ✓ La valoración de los “activos” fiscales: impuestos anticipados y diferidos, registrados y no contabilizados.
- ✓ La fijación de garantías sobre riesgos fiscales.

#### **6.4.5. Due Diligence Medioambiental**

Por medio de la Due Diligence medioambiental se identifican y evalúan los riesgos ambientales potenciales y la adopción de decisiones para la aplicación de sus medidas correctoras.

#### **6.4.6. Due Diligence Comercial**

La Due Diligence comercial permite:

- El análisis de la competencia.
- El conocimiento de las dinámicas comerciales del sector.
- El volumen del mercado en el que se opera.
- El posicionamiento del target en el mercado.
- La revisión de las líneas estratégicas, ...

#### **6.4.7. Due Diligence sobre los Sistemas de Información (IT)**

La Due Diligence sobre los sistemas de información analiza:

- La plataforma tecnológica (hardware, software y comunicaciones).
- La adecuación de dichos sistemas al negocio (funcionalidad, capacidad,...).
- La dimensión del departamento.
- Las políticas de externalización.
- La gestión económica de presupuestos (coste e inversión).
- La compatibilidad y sinergias ante la fusión de plataformas.

En el desarrollo de esta due diligence no se debe olvidar la comprobación de diversos aspectos legales como:

- ✓ La propiedad intelectual de las aplicaciones.
- ✓ El cumplimiento de la normativa referente a:
  - La Ley Orgánica de Protección de Datos (LOPD):
    - Restricción en la utilización de los datos personales en el marketing.
    - Catalogación y descripción de todos los ficheros con datos personales.
    - Necesidad de permiso de los afectados para la utilización de los datos.
    - Mantenimiento de la veracidad de los datos personales a cargo del responsable de los ficheros.
    - Limitaciones en las transferencias de la información.
    - Creación de la figura del responsable de los ficheros, quien deberá adoptar las medidas necesarias para garantizar la seguridad de los datos, evitando su alteración, pérdida, tratamiento o acceso no autorizado
    - Controles e inspecciones por parte de la agencia de protección de datos.
  - Ley de Servicios de la Sociedad de la Información (LSSI)

## 6.5. El informe

Una vez finalizado el proceso de revisión, los asesores elaborarán un informe detallado en el que se recogerán todos los aspectos revisados y las conclusiones alcanzadas.

En cuanto a su estructura, es frecuente que el informe se divida en las siguientes partes:

- Una breve **introducción** sobre el objeto, alcance y razón del trabajo llevado a cabo y un resumen con el fin de dar a conocer al comprador los principales aspectos que deben centrar su atención.
- La parte central o **cuerpo del Informe** que se suele dividir en cada una de las áreas jurídicas que han sido analizadas, siguiendo el mismo orden sistemático que el del cuestionario preliminar:
  - Revisión comercial.
  - Revisión de los aspectos industriales y tecnológicos.
  - Revisión de los activos y pasivos de la compañía.
  - Revisión de la previsiones futuras (comerciales, generación de recursos e inversiones).
  - La dirección y el personal.
  - Revisión contable.
  - Revisión fiscal.
  - Revisión legal.

Dentro de cada capítulo se incluye:

- Un resumen de cada elemento examinado (activos, inmuebles, contratos, etc.).
- La relación de documentación e información utilizada para su examen.
- Un análisis jurídico del aspecto en cuestión.

Las **conclusiones** de cada uno de los capítulos o partes en que se divide, en las que se resume:

- ✓ Las principales irregularidades o aspectos negativos detectados.
- ✓ Sus eventuales consecuencias jurídicas.
- ✓ Las posibilidades de solucionar o paliar aquéllos antes de la consumación de la adquisición.

Al informe siempre se adjuntan como **anexos** los datos o información facilitada por la sociedad objeto de revisión a lo largo del proceso, cuya constatación o conocimiento se considera relevante para la adopción de la decisión de compra.

Cuando el objeto de la revisión es complejo, que suele ser casi siempre, el informe resultante es, inevitablemente, muy voluminoso, por lo que suele redactarse un **resumen esquemático** (executive summary), en el que aparecen claramente extractadas las conclusiones y recomendaciones finales, de forma que por medio de un simple vistazo podamos obtener la información necesaria para adoptar la decisión pretendida.

Dado el carácter confidencial de la información vertida, es conveniente determinar, con carácter previo, las personas a quienes, dentro de la organización del comprador, debe facilitarse el informe de revisión legal. En tal sentido, es frecuente incluir en el propio informe o en la carta de encargo una advertencia sobre la confidencialidad de dicho documento, señalándose que no debe difundirse a terceros distintos de los destinatarios previamente definidos, así como que su contenido no debe emplearse con otra finalidad distinta de la convenida.

#### 6.6. ¿Cuáles son los efectos de la Due Diligence?

El resultado de la revisión legal proporciona una serie de elementos de juicio que pueden alterar los acuerdos previos existentes.

Las condiciones contractuales que, en la práctica, se ven afectadas con más frecuencia son las relativas a:

### a) El precio

El informe de revisión legal puede ser un elemento condicionante, o incluso determinante, en la valoración de lo que constituye el objeto de la adquisición, y, en todo caso, una importante herramienta de negociación.

El precio es el que acuerdan las partes entre sí, con independencia del valor que pudiera atribuirse al objeto de transacción y, todo ello, en muchas ocasiones, por la incidencia de determinados intangibles (fondos de comercio, valor de marcas, derechos de traspaso, gastos de I+D,...).

Cuando como consecuencia de la Due Diligence se detecte la existencia de un riesgo o contingencia de difícil o imposible supresión, aunque no de tanta entidad como para provocar el desistimiento de la compra, podrá:

- Rebajar el precio de adquisición.
- Establecer garantías adicionales (por ejemplo, aval bancario, etc.).
- Fraccionar el precio.

### b) Las condiciones suspensivas

Puede ocurrir que la eficacia de la operación quede supeditada a la previa regularización de diversas infracciones legales detectadas en la sociedad (por ejemplo, solicitud de licencias administrativas, enajenación por el vendedor de un determinado activo, etc.).

### c) La responsabilidad del vendedor

Es habitual incluir la cláusula de “declaraciones y garantías” o “*representations and warranties*” en las que el vendedor se reafirma en la existencia, validez y regularidad de todos aquellos elementos que configuran la empresa y que son de esencial importancia para el consentimiento del comprador.

## 7. ASPECTOS FISCALES DE LA TRANSMISIÓN DE EMPRESAS

Los aspectos fiscales de la transmisión de empresas que recogemos a continuación hacen referencia al régimen tributario común, sin tener en cuenta regímenes territoriales peculiares, tales como los del País Vasco, Navarra, Canarias, Ceuta y Melilla, ni la normativa de las Comunidades Autónomas.

### 7.1. Tributación en el IRPF

Cuando el **transmitente** sea una persona física, la tributación de la alteración patrimonial producida por la transmisión de una empresa constituye una pérdida o una ganancia que tributa en el IRPF y que se determina por la diferencia entre el valor de adquisición y el valor de transmisión de los distintos bienes transmitidos.

**Valor de transmisión - Valor de adquisición = Diferencia a tributar**

Esto es así tanto para las transmisiones onerosas como para las transmisiones lucrativas o gratuitas (herencias y donaciones).

#### **Excepciones:**

- Cuando la transmisión lucrativa sea **por causa de muerte**, la plusvalía que se le generaría al fallecido (transmitente), denominada “plusvalía del muerto”, no tributa.  
- Cuando la transmisión lucrativa sea “**inter vivos**”, por ejemplo en el caso de una donación, se estimará que no existe ganancia o pérdida patrimonial para el transmitente en los casos de empresas familiares siempre que:

- El adquirente pueda beneficiarse de la reducción del 95% de la base imponible establecida en el Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones, Véase 7.4.1.
- Los elementos hayan estado afectados ininterrumpidamente a la actividad durante los 5 años anteriores a la transmisión lucrativa.
- El donatario del bien se subroga en la posición del donante respecto de los valores y fechas de adquisición de los bienes donados (diferimiento).

#### **7.1.1. ¿Qué ocurre con las aportaciones de ramas de actividad?**

Si usted va a realizar aportaciones de ramas de actividad u otras aportaciones no dinerarias, podrá diferir el pago de impuestos, cuando:

- Lleve la contabilidad de acuerdo con el Código de Comercio.

- Opte por la aplicación del régimen especial de las fusiones, escisiones, aportaciones de activos, canje de valores y cambio de domicilio social de una Sociedad Europea o una Sociedad Cooperativa Europea del Impuesto sobre Sociedades.

De conformidad con este régimen especial de diferimiento fiscal, las ganancias patrimoniales que se pongan de manifiesto con ocasión de las aportaciones de ramas de actividad y otras no dinerarias no tributan en el momento de la aportación. Sin embargo, cuando en el futuro se produzca una transmisión de las acciones o participaciones, éstas se valorarán por el valor contable del elemento transmitido tomando como antigüedad la fecha de adquisición del elemento aportado.

La ganancia patrimonial generada por la transmisión de una empresa va a tributar en los siguientes casos:

- Cuando se lleve a cabo a través de una compraventa o permuta.
- Cuando tenga lugar mediante una donación que no cumpla los requisitos que permiten la aplicación de la reducción del 95% de la base imponible.
- Cuando se realice una aportación de rama de actividad o no dineraria y la sociedad no opte por la aplicación del régimen especial del Impuesto sobre Sociedades o no lleve la contabilidad conforme al Código de Comercio.

### **7.1.2. ¿Cómo valorar su ganancia o pérdida patrimonial?**

La Ley del IRPF no establece una regla específica para el cálculo de las ganancias patrimoniales generadas por la transmisión de una empresa. 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.

#### **7.1.2.1. Transmisión de activos de la empresa**

Para determinar las ganancias generadas por la transmisión de elementos afectos a la actividad no olvide que el importe de la ganancia o pérdida patrimonial viene dado por la diferencia entre el valor de transmisión y el de adquisición.

El valor de transmisión será:



- En el caso de **compraventa**: el importe real por el que dicha transmisión se haya efectuado (si no difiere del valor de mercado), del que se deducirán los gastos y tributos inherentes a la transmisión que resulten efectivamente satisfechos por el transmitente.
- Cuando sea una **permuta**, el mayor de los dos valores siguientes: el valor de mercado del bien o derecho que se entrega y el del bien o derecho que se recibe a cambio.
- Tratándose de una **donación**: el valor de adquisición a efectos del Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones, sin que pueda exceder del de mercado.
- En el supuesto de **aportación a sociedad**, por el mayor valor de los siguientes:
  - El valor nominal de la aportación.
  - El valor de cotización de los títulos recibidos, y
  - El valor de mercado del bien o derecho aportado.

El valor de adquisición es la suma de:

- El importe real por el que se hubiera efectuado la adquisición, o si es a título lucrativo el valor a efectos del Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones.
- El coste de las inversiones y mejoras efectuadas en los bienes adquiridos, y
- Los gastos y tributos inherentes a la transmisión satisfechos por el adquirente.
- 

Al tratarse de elementos afectos a la actividad, el valor de adquisición será su **valor neto contable**, lo que supone minorar el valor en el importe de las amortizaciones que hayan sido consideradas como deducibles o, en todo caso, en la amortización mínima, con independencia de su consideración o no como gasto.

El valor contable se actualiza en el caso de inmuebles mediante la aplicación de unos coeficientes sobre:

- El importe real de la adquisición del inmueble, atendiendo al año en el que ésta tuvo lugar.
- Las inversiones o mejoras, atendiendo al año de su realización.
- Los gastos y tributos inherentes a la transmisión, atendiendo al año en que se produjeron, y
- Las amortizaciones, atendiendo al año al que correspondan.

Finalmente, la ganancia generada se integra en la base imponible del ahorro y se grava a un tipo proporcional del 19% hasta 6.000 euros y del 21% a partir de 6.000,01 euros.

### **7.1.2.2. Transmisión de acciones**

En el caso de transmisión de acciones no cotizadas, el valor de transmisión está constituido por el importe real efectivamente percibido, deducidos en su caso los gastos originados por la transmisión que corran a cargo del vendedor. No obstante, cuando el importe real no se corresponda con el que habrían convenido partes independientes en condiciones normales de mercado, la Administración considerará como valor de transmisión el mayor valor de los dos siguientes:

- El valor teórico resultante del último balance cerrado con anterioridad a la fecha de devengo del impuesto.
- El que resulte de capitalizar al tipo del 20% el promedio de los resultados de los tres ejercicios sociales cerrados con anterioridad a la fecha de devengo del impuesto.

Para el cálculo de la ganancia o pérdida patrimonial, y ante la existencia de valores homogéneos, los primeros transmitidos serán los adquiridos en primer lugar.

## **EJEMPLO**

### **Planteamiento:**

- Una persona física vende a otra 75 acciones no cotizadas de la mercantil XX S.A., por importe de 1.450 euros cada una (ya deducidos los gastos originados por la transmisión).
- El vendedor había adquirido 40 acciones en 1999 por un valor de adquisición de 1.000 euros cada una y 45 en 2002 por un valor de adquisición de 1.200 euros cada una.
- Se pide el cálculo de la ganancia o pérdida patrimonial.

### **Solución:**

Al tratarse de valores homogéneos, los primeros transmitidos son los primeros que se

adquirieron, luego los títulos vendidos serían los siguientes:

- 40 acciones adquiridas en 1999
  - Valor de transmisión..... 58.000 euros
  - Valor de adquisición..... 40.000 euros
  - Ganancia..... 18.000 euros
  
- 35 acciones adquiridas en 2002
  - Valor de transmisión..... 50.750 euros
  - Valor de adquisición..... 35.000 euros
  - Ganancia..... 15.750 euros

La ganancia patrimonial por la venta de las acciones ascendería a 33.750 euros.

Si las acciones se hubieran adquirido con anterioridad al 31 de diciembre de 1994 será de aplicación el régimen transitorio que permite aplicar un coeficiente reductor sobre la ganancia generada con anterioridad al 20 de enero de 2006.

La ganancia generada se integra en la base imponible del ahorro y se grava a un tipo proporcional del 19% hasta 6.000 euros y del 21% a partir de 6.000,01 euros.

## 7.2. Tributación en el Impuesto sobre Sociedades

Cuando los transmitentes sean personas jurídicas, la alteración patrimonial producida por la transmisión genera una renta que tributa en el Impuesto sobre Sociedades.

La base imponible del impuesto, en lo relativo a la ganancia o pérdida, parte del resultado contable, que está constituido por la diferencia entre el precio recibido y el valor contable de la empresa transmitida.

Debido a la existencia de diferencias entre los criterios contables y fiscales, el resultado contable debe ser corregido en función de lo establecido en la normativa tributaria a través de ajustes extracontables.

### EJEMPLO

En la transmisión de una empresa, habrá que practicar ajustes extracontables:

- Cuando haya **activos adquiridos a título gratuito no amortizables**. Así, se deberá practicar un ajuste negativo equivalente al ingreso contable registrado por la imputación del ingreso a distribuir en varios ejercicios, ya que se lleva a resultados el año que se enajena mientras que fiscalmente se llevó el año de la adquisición.
- Cuando queramos **corregir la depreciación**. Teniendo en cuenta que fiscalmente se corrige el efecto de la depreciación monetaria en las ganancias patrimoniales derivadas de la transmisión de inmuebles afectos a la actividad empresarial.

### 7.2.1. Transmisión de la empresa a título gratuito

Cuando la empresa se transmita a título gratuito (donación), para el **transmitente**, fiscalmente, no es deducible la pérdida contabilizada por el valor contable de lo donado, que debe compensarse con un ajuste extracontable positivo al resultado contable. Asimismo, si el valor normal de mercado del bien donado es superior al valor neto contable, por dicha diferencia se producirá una renta que obligará a realizar otro ajuste extracontable.

Por otra parte, para **el adquirente**, la adquisición genera una renta que se imputa en el período en el que se produce, mientras que contablemente el traspaso a resultados del importe de los elementos recibidos dependerá de la finalidad de la transmisión. Para cubrir este desfase será necesario efectuar ajustes extracontables.

### 7.2.2. Aportación a otra sociedad

Cuando la sociedad transmita su empresa mediante su aportación a otra sociedad, los elementos patrimoniales aportados a entidades y los valores recibidos en contraprestación deben valorarse por su valor normal de mercado.

Como contablemente se deben reflejar las participaciones recibidas por el valor razonable de los bienes entregados, y siendo equiparable el valor razonable al valor de mercado, el criterio contable coincide con el fiscal y no habrá que realizar ajustes extracontables para hallar la base imponible.

### 7.2.3. Reestructuraciones empresariales

Cuando la transmisión se lleve a cabo a través de operaciones societarias, tales como la fusión, escisión, aportación de activos y canje de valores, se genera una renta por la ganancia patrimonial que, en la mayoría de los casos, podrá acogerse a régimen especial de diferimiento.

La principal característica de este régimen especial es la neutralidad fiscal, porque su ejecución no origina ninguna carga tributaria. Las ganancias tributarán en la persona del adquirente cuando transmita los elementos recibidos. La valoración de los elementos recibidos se efectuará por el mismo valor que tengan con anterioridad a la transmisión, manteniéndose igualmente la fecha de adquisición de la transmitente, a efectos de aplicar los coeficientes de corrección monetaria.

### 7.2.4. Deducción por reinversión de beneficios extraordinarios

Cuando la ganancia obtenida por la transmisión de la empresa se reinvierta, cabe aplicarse la deducción por reinversión de beneficios extraordinarios.

El porcentaje de deducción aplicable es del 12% para las empresas sometidas al tipo general de gravamen o al de las empresas de reducida dimensión.

La reinversión debe efectuarse en el plazo comprendido entre el año anterior a la fecha de la entrega o puesta a disposición del elemento enajenado y los tres años posteriores.

La reinversión puede realizarse en elementos pertenecientes al inmovilizado material, intangible o inversiones inmobiliarias o en valores representativos en el capital social o en fondos propios de toda clase de entidades que otorguen una participación no inferior al 5% sobre su capital social.

## 7.3. Tributación en el Impuesto sobre la Renta de No Residentes

El Impuesto sobre la Renta de No Residentes grava la renta obtenida en territorio español por las personas físicas y entidades no residentes en el mismo.

Por la transmisión de una empresa tributarán las rentas que se generen para el transmitente o para el adquirente que sean no residentes y ello con independencia de que sean personas físicas o jurídicas.

La tributación varía en función de que las rentas se obtengan en España a través de un establecimiento permanente o sin él.

La empresa transmitida se considera un establecimiento permanente y la renta generada para el no residente (**transmitente**) se entiende obtenida a través de establecimiento permanente.

Si el no residente es el **adquirente** de la empresa:

- Cuando continúe con la actividad: las rentas derivadas de la adquisición se consideran percibidas a través de establecimiento permanente.
- Cuando no continúe con el desarrollo de la actividad: la renta no se entenderá percibida a través de establecimiento permanente.

#### 7.4. Tributación en el Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones

El Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones grava las adquisiciones gratuitas (lucrativas) de las personas físicas.

Cuando la transmisión lucrativa se refiere a una empresa, la normativa del impuesto sólo contempla la determinación de la base imponible en función de la adquisición de bienes y derechos aislados.

No grava uno de los principales valores de la empresa, su **fondo de comercio**, pues sólo se registra cuando la empresa es objeto de adquisición onerosa.

Existen diferencias entre el tratamiento de la herencia y de la donación:

- En la **herencia**, la base resulta minorada en el importe de las deudas del causante pendientes de pago.

- En la **donación**, las deudas asumidas por el donatario (adquirente) no minoran su valor de adquisición a efectos tributarios; sólo lo hacen las garantizadas con derecho real.

El Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones está transferido a las comunidades autónomas, por lo tanto, cada una de ellas tiene su aplicación y tipo específico.

#### **7.4.1. Reducción por la adquisición de empresas familiares o de participaciones en éstas**

Cuando lo que se transmite es una empresa familiar, es de aplicación una reducción del 95% en la base imponible, siempre que se cumplan determinados requisitos, que varían dependiendo de que estemos ante una transmisión por causa de muerte (herencia) o inter vivos (donación):

- Para que se aplique la reducción a las **transmisiones por causa de muerte**, es necesario que la adquisición se mantenga durante los 10 años siguientes al fallecimiento. El incumplimiento del requisito de permanencia llevará aparejado el pago de la parte del impuesto dejada de ingresar como consecuencia de haber practicado la reducción y de los intereses de demora que correspondan.

- Para que se aplique la reducción a las **donaciones**, deberán concurrir las siguientes condiciones:

- Que el donante tenga 65 o más años o se encuentre en situación de incapacidad permanente absoluta o gran invalidez.
- Que si el donante ejerce funciones de dirección en la entidad (no se entiende incluida la pertenencia al Consejo de Administración), deje de ejercerlas y de percibir la correspondiente remuneración.
- Que el donatario mantenga lo adquirido durante los 10 años siguientes a la fecha de la donación.

La reducción abarca a la transmisión de la nuda propiedad de las transmisiones, pero no a la del usufructo.

También darán derecho a aplicar la reducción las adquisiciones de acciones y participaciones en empresas familiares cuando se cumplan los siguientes requisitos:

- Que la entidad no tenga por actividad principal la gestión de patrimonios mobiliarios ni inmobiliarios.
- Que la participación del sujeto pasivo sea al menos del 5% o del 20% conjuntamente con su cónyuge, ascendientes, descendientes o colaterales de segundo grado.
- Que el sujeto pasivo, o alguno de sus familiares, ejerza funciones de dirección en la entidad por las que perciba una remuneración que represente más del 50% de la totalidad de sus rendimientos empresariales, profesionales y de trabajo personal.
- 

## EJEMPLO

### Planteamiento:

Una persona de 68 años que hasta la fecha ha ejercido las funciones de dirección de una sociedad limitada, ha donado a su hijo participaciones en ella que representan el 40% del capital social, valoradas en 1.000.000 euros.

Por sus labores de dirección el padre percibía una remuneración que representa el 70% de la totalidad de sus rendimientos empresariales, profesionales y de trabajo personal.

### Solución:

Por la adquisición de las participaciones el hijo goza de una reducción en el impuesto del 95% del valor de las participaciones, siempre que las mantenga en su patrimonio durante los 10 años siguientes a la fecha de la escritura pública de donación, salvo que fallezca dentro de dicho plazo.

Por otra parte, el padre debe dejar de ejercer funciones de dirección en la empresa y percibir remuneraciones por ello.

La base liquidable en este caso sería el resultado de minorar la imponible en la reducción. Es decir, 1.000.000 – 950.000 (95% de 1.000.000), siendo ésta de 50.000 euros.



### 7.4.2. Aplazamiento en caso de transmisión de empresas

El obligado al pago del Impuesto de Sucesiones y Donaciones puede aplazar y posteriormente fraccionar el pago del mismo, siempre que:

- Lo solicite antes de expirar el período voluntario o el de presentación de la autoliquidación (6 meses).
- Preste la caución correspondiente.
- La liquidación corresponda a la transmisión de una empresa individual que ejerza una actividad industrial, comercial, artesanal, agrícola o profesional o bien tenga por objeto la participación en entidades a las que se aplica la reducción del 95%.

En este supuesto procede el aplazamiento de la liquidación hasta 1 años, sea cual sea el título de la transmisión (herencia, legado o donación) sin intereses de demora.

Vencido el plazo de los 5 años, podrá concederse, con las mismas condiciones y requisitos, el fraccionamiento del pago en 10 plazos semestrales, con abono del interés legal del dinero.

## 7.5. Tributación en el IVA

El Impuesto sobre el Valor Añadido, en adelante IVA, se exige con ocasión de entregas de bienes y prestaciones de servicios que tengan lugar en el ámbito de las actividades empresariales.

### ¿Está dentro del ámbito de la actividad empresarial la transmisión de empresas?

Sí, de acuerdo con la normativa del impuesto, se entienden realizadas en el desarrollo de una actividad empresarial las transmisiones a terceros de la totalidad o de parte de cualquiera de los bienes o derechos que integren el patrimonio empresarial, incluso las efectuadas con ocasión del cese en el ejercicio.

#### 7.5.1. No sujeción

Existe un supuesto de no sujeción: La transmisión de un conjunto de elementos corporales e incorporeales que, formando parte del patrimonio empresarial del sujeto pasivo, constituyan una unidad económica autónoma capaz de desarrollar una

actividad empresarial por sus propios medios, aunque ésta sea distinta, siempre que haya continuidad en la afectación. La desafectación posterior queda sujeta a tributación.

La transmisión de la totalidad del patrimonio empresarial no sujeta al IVA, tampoco lo está al concepto de Transmisiones Patrimoniales Onerosas del ITPAJD, con excepción de las entregas de bienes inmuebles incluidas en la transmisión de la totalidad del patrimonio empresarial.

### **EJEMPLO**

#### **Planteamiento:**

Una sociedad transmite a otra todo su patrimonio empresarial a excepción de un bien inmueble. ¿Estaría sujeta al IVA dicha transmisión?

#### **Solución:**

No lo estaría si los elementos transmitidos constituyen una unidad económica autónoma capaz de desarrollar una actividad empresarial por sus propios medios, y el adquirente los continúa afectando a una actividad empresarial.

### **7.5.2. Sujeción**

No se contempla la transmisión de la empresa como una realidad única, existen tantas entregas como bienes integran el activo real de la empresa.

Para el cálculo de la base imponible habrá que prorratear el precio de venta, (incrementado con el importe de las deudas asumidas) entre el valor de mercado de cada uno de los bienes recibidos.

En los supuestos en los que la transmisión tenga lugar a través de una aportación a una sociedad, permuta o donación, la base imponible de dicha entrega coincidirá con el valor de mercado de cada una.

### 7.5.3. Transmisión de acciones

Cuando se transmiten acciones, la operación esta exenta del IVA, excepto cuando con ello se encubra una transmisión del dominio sobre inmuebles, en cuyo caso estaría sujeta como transmisión patrimonial onerosa.

## 7.6. Tributación en el Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados

El Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados grava:

- Las transmisiones patrimoniales onerosas de bienes y derechos no afectos al ejercicio habitual de actividades empresariales, profesionales o artísticas (modalidad de transmisiones patrimoniales onerosas).
- Las operaciones societarias (modalidad de operaciones societarias).
- Los actos jurídicos documentados (modalidad de actos jurídicos documentados)

La transmisión de acciones o participaciones estaría exenta del impuesto, salvo cuando encubra la transmisión del dominio sobre inmuebles, en cuyo caso tributa por la modalidad de **Transmisiones Patrimoniales Onerosas**, aplicando el tipo correspondiente a los inmuebles.

Esta tributación se produce en los siguientes casos:

- Cuando los valores o participaciones transmitidas o adquiridas representen partes alícuotas del capital social o patrimonio de sociedades y otras entidades:
  - Cuyo activo esté constituido al menos en un 50% por inmuebles situados en territorio español o ejerzan el control sobre otra entidad en la que se produzca dicha circunstancia.
  - Y que como resultado de dicha transmisión o adquisición, el adquirente obtenga una posición tal que le permita ejercer el control sobre esas entidades (más del 50% del capital social) o, una vez obtenido éste, aumente la cuota de participación en ellas.
- Cuando los valores transmitidos hayan sido recibidos por las aportaciones de bienes inmuebles realizadas con ocasión de la constitución o ampliación de

sociedades, siempre que entre la fecha de la aportación y la de transmisión no hubiera transcurrido un plazo de tres años.

## EJEMPLO

### Planteamiento:

Una persona física vende 1.000 acciones que recibió a cambio de la aportación de bien inmueble en la ampliación de capital de una sociedad anónima.

Se procede a la venta de las acciones cuando han pasado dos años y medio desde la aportación no dineraria.

Se quiere saber si dicha transmisión de empresas debe tributar o no por Transmisiones Patrimoniales Onerosas.

### Solución:

Se consideraría que hay una transmisión del dominio sobre inmuebles encubierta y que debe tributar por la modalidad de Transmisiones Patrimoniales Onerosas, aplicando el tipo correspondiente a los inmuebles.

Por otra parte, cuando la transmisión de la empresa se realice por medio de una aportación social se deberá tributar por la modalidad de **operaciones societarias**.

También la escritura pública en la que se plasme la transmisión de la empresa puede estar sujeta al Impuesto sobre Actos Jurídicos Documentados en la medida en que grava determinados documentos autorizados por un notario, cuando:

- Su contenido consista en un acto jurídico, que tenga por objeto cantidad o cosa valuable susceptible de ser determinada e inscribible en los Registros de la Propiedad, Mercantil, de la Propiedad Industrial y de Bienes Inmuebles.
- No esté sujeto al Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones o al propio ITPAJD en sus modalidades de transmisiones patrimoniales onerosas y operaciones societarias.

No olvide que los tipos impositivos aplicables por este impuesto son:

- Para la modalidad de transmisiones patrimoniales onerosas: el 6% para la transmisión de bienes inmuebles y el 4% para muebles.
- Para la modalidad de operaciones societarias: el 1%.
- Para la modalidad de actos jurídicos documentados, cuota variable: el tipo del 0,50%.

### **7.7. Tributación en el Impuesto sobre el Incremento de Valor de los Terrenos de Naturaleza Urbana**

Cuando entre los activos de la empresa que se transmite, están incluidos bienes inmuebles de naturaleza urbana, se deberá pagar este impuesto.

Si la transmisión es a título oneroso, el obligado al pago será el transmitente.

Si la transmisión es a título lucrativo, el obligado al pago será el adquirente.

La base imponible del impuesto está constituida por el incremento real del valor de los terrenos experimentado en un período de tiempo, que no podrá ser superior a 20 años.

Para su determinación se debe tener en cuenta:

- El valor del terreno, y
- Un porcentaje anual que se multiplica por el número de años en que se ha puesto de manifiesto el incremento.

La cuota tributaria es el resultado de aplicar a la base imponible el tipo fijado por los Ayuntamientos.

Estaría exenta del pago de este impuesto la aportación de una inmueble a una sociedad siempre que dicha operación de derecho a disfrutar del régimen especial las fusiones, escisiones, aportaciones de activos, canje de valores y cambio de domicilio social de una Sociedad Europea o una Sociedad Cooperativa Europea, del Impuesto sobre Sociedades.

## EJEMPLO

### Planteamiento:

- Un terreno urbano situado en Vigo se halla entre los activos de la empresa XX.
- La empresa XX se vende el 28 de febrero de 2010 por un valor de 100.000 euros.
- La empresa XX adquirió el terreno urbano el 14 de marzo de 1992.
- El valor catastral del terreno en 2010 ascendía a 65.000 euros y el municipio tenía aprobados los siguientes porcentajes:
  - Período de 1 a 5 años: 3,5% anual.
  - Período de hasta 10 años: 3,4% anual.
  - Período de hasta 15 años: 3,1% anual.
  - Período de hasta 20 años: 3,0% anual
- El Ayuntamiento de Vigo ha fijado los siguientes tipos impositivos:
  - Período de 1 a 5 años: 28%.
  - Período de hasta 10 años: 26%.
  - Período de hasta 15 años: 24%.
  - Período de hasta 20 años: 22%.

### Solución:

El período transcurrido es el comprendido entre el 14 de marzo de 1992 y el 28 de febrero de 2010, es decir 17 años, 11 meses y 14 días. A efectos del impuesto tomamos como período el de 17 años.

El porcentaje aprobado en función del período sería el 3% anual, dando como resultado un porcentaje del 51% ( $17 \times 3\%$ ).

El porcentaje obtenido debe aplicarse sobre el valor catastral a fin de determinar la base imponible. Así:  $65.000 \times 51\% = 33.150$  euros.

La cuota tributaria sería la siguiente:  $33.150 \times 22\% = 7.293$  euros.

### 7.8. La responsabilidad por las deudas tributarias pendientes

La normativa fiscal establece una responsabilidad solidaria (conjunta) entre el empresario vendedor y el comprador por las obligaciones fiscales contraídas del anterior titular (vendedor) y derivadas de su ejercicio.

Esta responsabilidad también abarca a las obligaciones derivadas de la falta de ingreso de las retenciones e ingresos a cuenta practicadas o que se hubieran debido practicar.

Si es usted comprador, tenga en cuenta que para clarificar su responsabilidad puede solicitar de la Administración certificación detallada de las deudas, sanciones y responsabilidades tributarias de la empresa a fecha de la transmisión y así limitar su responsabilidad a las contenidas en la misma.

Además, en caso de que la certificación se expidiera con contenido negativo o no se facilitara en el plazo de tres meses, quedará usted exento de responsabilidad.

Le aconsejamos la solicitud de tal certificación ya que, en caso contrario, su responsabilidad puede alcanzar también a las sanciones impuestas o que puedan imponerse.

#### **Bienes afectos al pago de impuestos**

Los bienes y derechos transmitidos quedan afectos a la responsabilidad del pago de los tributos que graven la transmisión, cualquiera que sea su poseedor, salvo que éste resulte ser un tercero protegido por fe pública registral o se justifique la adquisición de los bienes con buena fe y justo título en el caso de bienes muebles no inscribibles.

El ejercicio del derecho de afección se realizará según las normas de la responsabilidad subsidiaria, por lo que será necesaria la declaración de fallido del deudor principal y de los responsables solidarios, si los hubiera, para proceder a derivar la responsabilidad al adquirente del bien afecto.

Cuando la sucesión en la titularidad de la empresa sea por causa de muerte, no olvide que las obligaciones tributarias pendientes se transmiten a los herederos, sin que en ningún caso sean transmisibles las sanciones.

## 8. ASPECTOS LABORALES DE LA TRANSMISIÓN DE EMPRESAS

### 8.1. SUBROGACIÓN DEL NUEVO EMPRESARIO

El cambio de titularidad de una empresa no extingue por sí mismo los contratos de trabajo que el anterior empresario tuviese celebrados, quedando subrogado el nuevo empresario en los derechos y obligaciones laborales y de Seguridad Social del anterior.

Los contratos de trabajo que estuvieran en vigor continúan en sus términos y condiciones, situándose el nuevo empresario en la misma posición contractual que el empresario anterior. El nuevo empresario está obligado a reconocer:

- La categoría y la antigüedad que los trabajadores tuviesen reconocidas, tanto a efectos salariales como indemnizatorios.
- Las retribuciones, así como los posibles complementos salariales y partidas extrasalariales.
- Las condiciones más beneficiosas de origen contractual que el trabajador pudiese tener pactadas con el empresario vendedor.

En materia de Seguridad Social, el nuevo empresario responde del cumplimiento de la obligación de cotización y del pago de prestaciones.

### 8.2. RESPONSABILIDAD SOLIDARIA

En las transmisiones de empresa que tengan lugar por actos “inter vivos”, el vendedor y cesionario quedan solidariamente obligados a responder durante tres años de las obligaciones laborales nacidas con anterioridad a la transmisión y que no hubiesen sido satisfechas.

Cuando la transmisión se produzca por sucesión “mortis causa” la responsabilidad de los herederos está garantizada por las normas generales en materia de sucesión, salvo que la aceptación de la herencia se haya producido a beneficio de inventario.

En cuanto a las vías procesales para hacer valer esta responsabilidad solidaria, hay que distinguir:

- Si la sucesión en la titularidad de la empresa se produjo antes de la constitución del título ejecutivo (resolución judicial), se podrá pretender la



- declaración de responsabilidad solidaria de ambos empresarios en el correspondiente proceso declarativo.
- Si la sucesión en la titularidad empresarial se produjo con posterioridad a la constitución del título ejecutivo (resolución judicial), la declaración de la responsabilidad solidaria podrá instarse en el procedimiento de ejecución, a través del trámite incidental.

### 8.3. CONVENIO Y REPRESENTACIÓN

Las relaciones laborales de los trabajadores afectados por la transmisión seguirán rigiéndose por el convenio colectivo que en el momento de la transmisión fuese de aplicación en la empresa, centro de trabajo o unidad productiva autónoma transferida.

Ahora bien, la aplicación del convenio colectivo de la empresa transmitente se mantendrá hasta la fecha de expiración del mismo, entendiéndose por tal, la llegada del término de vigencia pactado. Una vez finalizada su vigencia, los trabajadores originarios de la empresa transmitida quedarán ya comprendidos en el ámbito de aplicación del convenio que rige en la adquirente.

Otra excepción a la regla de aplicación del convenio anterior a la transmisión es la posible existencia de un pacto en contrario, establecido una vez consumada la sucesión entre el empresario y los representantes de los trabajadores. Son los llamados «**acuerdos de homologación**», cuya finalidad es conseguir una regulación unitaria para todo el personal tras un supuesto de transmisión de empresa, a fin de evitar que el grupo de trabajadores cedidos perviva bajo un régimen convencional distinto.

En la transmisión de empresa, los representantes legales de los trabajadores seguirán ejerciendo sus funciones en los mismos términos y bajo las mismas condiciones que regían con anterioridad a la transmisión.

### 8.4. OBLIGACIÓN DE INFORMACIÓN

Los obligados a facilitar la información son tanto el transmitente como el adquirente y los destinatarios son los representantes legales de sus trabajadores respectivos, afectados por el cambio de titularidad empresarial. De no existir representantes, el

transmitente y el adquirente deben facilitar la información a los trabajadores que puedan resultar afectados por la transmisión.

El empresario transmitente debe facilitar la información con la suficiente antelación (antes de la realización de la transmisión) y el adquirente, en todo caso, antes de que sus trabajadores se vean afectados en sus condiciones de empleo y de trabajo. Cuando se trate de supuestos de fusión y escisión de sociedades, el transmitente y el adquirente deben facilitar la información al tiempo de publicarse la convocatoria de las juntas generales que han de adoptar los respectivos acuerdos.

El contenido de la información que se debe facilitar debe versar sobre los siguientes extremos:

- Fecha prevista para la transmisión.
- Motivos de la transmisión.
- Consecuencias jurídicas, económicas y sociales para los trabajadores.
- Medidas previstas respecto a los trabajadores.

Dado que la transmisión de empresa puede implicar la necesidad de tomar medidas laborales en relación con los trabajadores, tanto por parte del transmitente como del adquirente, ambos estarán obligados a iniciar un período de consultas con los representantes legales de los trabajadores sobre las medidas previstas y sus consecuencias, que habrá de celebrarse con la suficiente antelación y siempre antes de que las medidas se lleven a efecto.

Durante el período de consultas, empresario y representantes deben negociar con buena fe con vistas a alcanzar un acuerdo.

## 9. OTROS ASPECTOS

### 9.1. ASPECTOS INMOBILIARIOS

Los locales comerciales, establecimientos mercantiles, pabellones industriales u oficinas en las que se desarrolla la actividad empresarial son un activo de la empresa que los puede poseer:

- A título de propiedad, o
- A título de arrendamiento.

### 9.1.1. Vendedor propietario

Los inmuebles que son propiedad del empresario vendedor pueden ser objeto de transmisión global con el resto de activos al nuevo propietario (comprador). En este caso:

- **Es aconsejable** proceder a su previa tasación por un experto.
- **Es obligatoria** su formalización mediante escritura pública y posterior inscripción en el Registro de la Propiedad.
- **Es necesario** conocer:
  - La titularidad y las cargas del inmueble (la información se obtiene en el Registro de la Propiedad donde esté inscrito).
  - La cédula urbanística.
  - La licencia de uso y funcionamiento que se obtiene en el Ayuntamiento del lugar donde se desarrolle la actividad.
  - La situación catastral.

Es práctica habitual y recomendable incluir cláusulas en las que se declare:

- Que los bienes inmuebles que se transmiten están libres de cargas y gravámenes, derechos de terceros, arrendatarios y ocupantes.
- Que el impuesto municipal sobre el incremento del valor de los terrenos (Plusvalía municipal) que se devengue por la transmisión de los bienes inmuebles correrá por cuenta del vendedor.

### 9.1.2. Vendedor arrendatario

Si el empresario vendedor es arrendatario de los inmuebles, es necesario que el comprador de la empresa tenga en cuenta:

1. Las condiciones del contrato de arrendamiento, fundamentalmente las referidas a:
  - El plazo de extinción del contrato y
  - La renta establecida para el nuevo arrendatario.

2. La posibilidad de traspaso por parte del propietario del local así como su preceptiva comunicación.

3. La existencia y condiciones de la licencia municipal de actividad.

### **9.1.3. Arrendamiento de local de negocios**

Se considera **arrendamiento de local de negocios** al que recae sobre edificaciones destinadas a una actividad industrial, artesanal, profesional, recreativa, asistencial, docente o comercial.

#### **9.1.3.1. Fianza**

Si quiere o necesita alquilar un local recuerde que es obligatoria la prestación de una fianza en metálico en cantidad equivalente a 2 mensualidades.

También debe tener en cuenta que durante los 5 primeros años de duración del contrato la fianza no está sujeta a actualización. Pero, cada vez que el arrendamiento se prorrogue, el arrendador podrá exigir que la fianza sea incrementada, o el arrendatario que disminuya, hasta hacerse igual a 1 o 2 mensualidades de la renta vigente.

Al finalizar el contrato, el saldo de la fianza en metálico debe devolverse al arrendatario. No lo olvide, ni se retrase en hacerlo pues transcurrido 1 mes desde la entrega de las llaves, sin que se hubiera hecho efectiva la restitución, comenzará devengarse el interés legal.

#### **9.1.3.2. Forma**

En principio, el contrato de arrendamiento de local de negocio, no exige formalidad alguna para su perfección. Sin embargo, las partes pueden acordar, por iniciativa propia, la formalización por escrito del contrato de arrendamiento.

Si es así, no olvide incluir:

- La identidad de los contratantes,
- La descripción de la finca arrendada.

- La duración pactada. Si en el contrato no se señala su plazo de duración, se entenderá que ésta es de 1 año.
- La renta inicial del contrato. Salvo acuerdo en contra, el pago de la renta es mensual y debe realizarse por anticipado dentro de los 7 primeros días,
- Las demás cláusulas que hubiese libremente acordado.

#### **9.1.3.3. Inscripción**

Los contratos de arrendamiento de local de negocios, así como los correspondientes a sus modificaciones, se deben inscribir en el Registro de la Propiedad y por ello están bonificados con una reducción del 25% en los honorarios registrales y notariales que resulten de aplicación.

Para la inscripción de los arrendamientos, así como de cualquier modificación de los mismos, es necesaria escritura pública notarial o elevación a público del documento privado que sirva de base al contrato.

#### **9.1.3.4. Cancelación**

El registrador de la Propiedad procederá de oficio a la cancelación de las inscripciones de los arrendamientos urbanos de duración inferior a 5 años, cuando hayan transcurrido 8 años desde la fecha inicial del contrato y no conste la prórroga del mismo.

Igualmente, la copia del acta notarial por la que el arrendador o arrendatario notifiquen a la otra parte su voluntad de no renovar el contrato, es título suficiente para la cancelación del arrendamiento.

#### **10.1.3.5. Cesión y subarriendo**

Cuando en la finca arrendada se ejerza una actividad empresarial o profesional, el arrendatario podrá subarrendarla o ceder el contrato de arrendamiento sin necesidad de contar con el consentimiento del arrendador.

El arrendador tiene derecho a una elevación del 10% de la renta en vigor en el caso de producirse un subarriendo parcial, y del 20% en el caso de producirse la cesión del contrato o el subarriendo total de la finca.

En todo caso, tanto la cesión como el subarriendo deben notificarse de forma fehaciente al arrendador en el plazo de 1 mes desde que tales operaciones se hubieran concertado.

El cambio producido en la persona del arrendatario como consecuencia de la fusión, transformación o escisión de la sociedad arrendataria da también derecho al arrendador a la elevación de la renta indicada.

#### **9.1.3.6. Adquisición preferente**

##### **Para los casos de venta:**

En caso de venta del local arrendado el arrendatario tiene derecho de adquisición preferente sobre el mismo, pudiendo ejercitar:

- Un **derecho de tanteo** sobre el local arrendado en el plazo de los 30 días naturales siguientes a la notificación de la decisión de venta.

Cuando la venta recaiga además de sobre el local arrendado, sobre los demás objetos alquilados como accesorios del local, el arrendatario debe ejercitar el derecho de adquisición preferente sobre la totalidad de los bienes.

- Un **derecho de retracto**, cuando no se hubiese hecho la notificación exigida o se hubiese omitido en ella información, así como cuando resultase inferior el precio efectivo de la compraventa o menos onerosas sus restantes condiciones esenciales.

El derecho de retracto caduca a los 30 días naturales, contados desde el siguiente a la notificación que en forma fehaciente debe hacer el adquirente al arrendatario de las condiciones esenciales en que se efectuó la compraventa.

En cualquier caso, para inscribir en el Registro de la Propiedad los títulos de venta de locales arrendados debe justificarse que se han realizado las respectivas notificaciones.

No habrá lugar a los derechos de tanteo o retracto cuando:

- El local arrendado se venda conjuntamente con otros locales propiedad del arrendador que formen parte del mismo inmueble, ni tampoco
- La totalidad de los pisos y locales del inmueble se vendan de forma conjunta por distintos propietarios a un mismo comprador.

El pacto por el cual el arrendatario renuncia a los derechos de tanteo y retracto es válido en contratos de duración pactada superior a 5 años.

#### **Tras la extinción del contrato:**

Finalizado el contrato de arrendamiento, el arrendatario tendrá derecho preferente para continuar en el local arrendado si el arrendador pretendiese celebrar un nuevo contrato con distinto arrendatario antes de haber transcurrido 1 año a contar desde la extinción legal del arrendamiento. Para ello, el arrendador debe notificar fehacientemente al arrendatario:

- Su propósito de celebrar un nuevo contrato de arrendamiento.
- La renta ofrecida.
- Las condiciones esenciales del contrato.
- El nombre, domicilio y circunstancias del nuevo arrendatario.

El derecho preferente a continuar en el local arrendado conforme a las condiciones ofrecidas debe ejercerse por el arrendatario en el plazo de 30 días naturales, contados desde el siguiente al de la notificación.

El arrendador, transcurrido dicho plazo sin que el arrendatario hubiera procedido a firmar el contrato de arrendamiento propuesto, podrá formalizar un nuevo contrato de arrendamiento en el plazo de 120 días naturales siguientes al de la notificación.

La omisión de la notificación prevenida, así como de cualquiera de los requisitos exigidos da derecho al arrendatario:

- A subrogarse en el nuevo contrato de arrendamiento en el plazo de 60 días naturales desde que el arrendador le remitiese fehacientemente copia legalizada del nuevo contrato celebrado, o
- A ejercitar la acción de desahucio por el procedimiento establecido para el ejercicio de la acción de retracto.

### **9.1.3.7. Resolución**

El arrendador puede dar por resuelto el contrato por cualquiera de las siguientes causas:

- Falta de pago de la renta o, en su caso, de cualquiera de las cantidades que haya asumido o corresponda al arrendatario.
- Falta de pago del importe de la fianza o de su actualización.
- Subarriendo o cesión inconsentidas o realizadas sin cumplir lo establecido en la normativa vigente.

En caso de fallecimiento del arrendatario, cuando en el local se ejerza una actividad empresarial o profesional, el heredero o legatario que continúe el ejercicio de la actividad puede subrogarse en los derechos y obligaciones del arrendatario hasta la extinción del contrato. La subrogación debe notificarse por escrito al arrendador dentro de los 2 meses siguientes a la fecha del fallecimiento.

### **9.1.3.8. Indemnización al arrendatario**

La extinción de un contrato de arrendamiento de local de negocios por transcurso del plazo pactado, da al arrendatario derecho a una indemnización a cargo del arrendador. Para ello, el arrendatario debe haber manifestado con 4 meses de antelación a la expiración del plazo su voluntad de renovar el contrato por un mínimo de 5 años.

La cuantía de la indemnización se determina de la forma siguiente:

- Si el arrendatario iniciara en el mismo municipio, dentro de los 6 meses siguientes a la expiración del arrendamiento, el ejercicio de la misma actividad a la que viniera estando dedicado, la indemnización debe comprender los gastos de traslado y los perjuicios derivados de la pérdida de clientela ocurrida con respecto a la que tuviera en el local anterior.
- Si el arrendatario iniciara dentro de los 6 meses siguientes a la extinción del arrendamiento una actividad diferente o no iniciara actividad alguna, y el arrendador o un tercero desarrollan en el local dentro del mismo plazo la misma actividad o una afín a la desarrollada por el arrendatario, la indemnización será de una mensualidad por año de duración del contrato, con un máximo de 18 mensualidades.

En todo caso, el arrendatario tiene derecho a una indemnización de una cuantía igual a 18 mensualidades de la renta vigente al tiempo de la extinción del arrendamiento cuando antes del transcurso de 1 año desde la extinción del mismo, cualquier persona



comience a ejercer en el local la misma actividad o una actividad similar a la que aquél ejercitaba.

## 9.2. PROPIEDAD INTELECTUAL

### 9.2.1. Protección

Los derechos de autor (copyrights) de los que sea titular el vendedor sobre obras literarias, científicas, artísticas, o programas de ordenador son un activo de la empresa.

La inscripción en el Registro de Propiedad Intelectual es opcional, por lo que su constancia o no es indiferente a la hora de atribuir su titularidad. Si los derechos de propiedad intelectual han sido transmitidos, debe examinar los contratos en los que se hayan pactado tales disposiciones.

Dentro de las cláusulas contractuales debe analizar principalmente:

- Su valoración.
- El tipo de retribución convenido, bien como porcentaje sobre ventas o como tanto alzado.
- El carácter exclusivo o no de la cesión de los derechos.
- La posibilidad de su hipoteca o embargo.
- 

Especial atención merecen los **programas de ordenador** de los que sea titular el vendedor y que sean objeto de derechos de propiedad intelectual por ser una creación propia de su autor.

### 9.2.2. Programas de ordenador

**¿Qué es un programa de ordenador?** Un programa de ordenador es toda secuencia de instrucciones o indicaciones destinadas a ser utilizadas, directa o indirectamente, en un sistema informático para realizar una función o una tarea o para obtener un resultado determinado, cualquiera que sea su forma de expresión y fijación.

La documentación técnica y los manuales de uso de un programa gozan de su misma protección.

Los derechos exclusivos de explotación de un programa de ordenador por parte de quien sea su titular incluyen el derecho de realizar o de autorizar:

- Su reproducción total o parcial, incluso para uso personal por cualquier medio y bajo cualquier forma, ya fuere permanente o transitoria.
- Su traducción, adaptación, arreglo o cualquier otra transformación y la reproducción de los resultados de tales actos.
- Su distribución pública, incluido el alquiler del original o de sus copias.
- 

### **Protección registral**

Los derechos sobre los programas de ordenador, así como sus sucesivas versiones y los programas derivados, pueden ser objeto de inscripción en el Registro de Propiedad Intelectual.

La duración de la protección:

- Cuando el autor sea una persona física alcanza toda la vida del mismo y 70 años después de su muerte o declaración de fallecimiento.
- Cuando el autor sea una persona jurídica la duración de los derechos de explotación de un programa de ordenador será de 70 años.

### **Licencia**

La licencia es una autorización de uso que es concedida por el titular del programa en las condiciones que libremente convenga con el destinatario.

El destinatario de la licencia asume la obligación de:

- Pagar el precio fijado.
- Explotar la aplicación informática.
- Custodiar el know-how o conocimientos y técnicas transmitidas por el titular para facilitar la explotación de la aplicación informática.
-

### 9.3. PROPIEDAD INDUSTRIAL

#### 9.3.1. Concepto

La propiedad industrial es la que adquiere el productor, fabricante o comerciante por la creación de signos especiales con los que pretende distinguir de los similares, los resultados de su trabajo. La propiedad industrial, protege en el ejercicio de la actividad empresarial el uso exclusivo de las patentes y de los signos distintivos de ésta.

Son modalidades de propiedad industrial:

- Los **signos distintivos** del empresario, de la empresa, del establecimiento y de los productos y servicios propios de su actividad: nombre comercial, marcas de productos, rótulos de establecimientos.
- Las **creaciones intelectuales**, que aportan soluciones a problemas de tipo tecnológico o de diseño y suponen un progreso en la actividad económica desarrollada: patentes de invención, modelos de utilidad, dibujos industriales y artísticos.

La protección dispensada a la propiedad industrial, se concede si media inscripción en la Oficina Española de Patentes y Marcas. Tal protección, sobre derechos o concesiones absolutas y exclusivas, no es perpetua, se limita a un plazo que oscila entre 10 y 20 años.

La protección otorgada caduca:

- Por el transcurso del tiempo señalado, salvo renovación.
- Por falta de pago de las anualidades o cuotas correspondientes.
- Por el no uso o explotación.
- Por la voluntad o petición de los interesados.

Al vender la empresa, normalmente, se transmitirán con ella las marcas y patentes de titularidad del vendedor asociadas a su actividad. Esta transmisión puede ser total o limitada a una licencia de uso.

#### 9.3.2. Licencias

La patente puede ser objeto de licencia (autorización para su uso), respecto de todas, alguna o algunas de las facultades que integran el derecho de exclusiva y para todo o parte del territorio nacional.

### ***Contractuales***

Las licencias contractuales son las concedidas por el titular de la patente en las condiciones que libremente convenga con el destinatario.

El destinatario de la licencia (comprador de la empresa), asume las obligaciones de:

- Pagar el canon.
- Explotar la patente, y
- Custodiar el know-how: conocimientos, técnicas y formas transmitidas por el titular para facilitar la explotación y/o la individualización de la patente.

Por su parte, el titular (vendedor de la empresa) debe:

- Transmitir el know-how referente a la patente objeto de licencia, y
- Asumir la responsabilidad de pago de indemnizaciones que, en su caso, se originen por los daños y perjuicios ocasionados como consecuencia de defectos inherentes a la invención.

### ***Exclusivas y no exclusivas***

Las licencias exclusivas no se pueden ceder a terceros. La licencia exclusiva impide el otorgamiento de otras licencias, e incluso, generalmente, impide la explotación al propio titular de la patente en un ámbito determinado. Esto es, en aquel para el que se concede la exclusiva.

Sin embargo, en las licencias no exclusivas, el titular puede conceder licencias a otras personas, pudiendo además, obviamente, explotar por sí mismo la invención.

### ***Obligatorias***

Las licencias obligatorias son las concedidas por la Oficina Española de Patentes y Marcas, en los siguientes supuestos especiales:

- Por falta o insuficiente explotación de una invención patentada.
- Por necesidad de exportación. Cuando un mercado de exportación no puede ser adecuadamente abastecido por la insuficiencia de la producción del objeto de una patente, originando con ello un grave perjuicio para el desarrollo económico o tecnológico del país.

- Por dependencia entre patentes, de modo que una patente no pueda ser explotada sin menoscabo de aquellas otras en las que se apoya.
- Por motivos de interés público, por ser patentes de primordial importancia para la salud pública o para la defensa nacional.

#### **9.4. PROTECCIÓN DE DATOS**

La obtención de datos de carácter personal que realiza cualquier empresa hace necesario su adecuación a la regulación vigente LOPD (Ley Orgánica de Protección de datos).

Esta obligación concierne a TODAS las personas físicas o jurídicas que posean datos de carácter personal de personas físicas.

##### **9.4.1. ¿Qué se entiende por datos de carácter personal?**

Por dato de carácter personal se entiende cualquier información referida a personas físicas: Nombre y apellidos, dirección, teléfono, DNI, número de la seguridad social, fotografías, firmas, correos electrónicos, datos bancarios, edad y fecha de nacimiento, sexo, nacionalidad, etc.

##### **9.4.2. Obligación principal**

El responsable del fichero y, en su caso, el encargado del tratamiento, deberán adoptar las medidas de índole técnica y organizativas necesarias que garanticen la seguridad de los datos de carácter personal y eviten su alteración, pérdida y tratamiento o acceso no autorizado.

##### **9.4.3. Transmisión**

Con la compraventa de la empresa se transmiten también los ficheros de datos de carácter personal de los que sea titular la empresa vendedora.

El nuevo titular (comprador de la empresa) debe informar a los afectados sobre tal transmisión. La información debe ser expresa, precisa e inequívoca, y efectuarse por el responsable del fichero o su representante, dentro de los 3 meses siguientes al registro de los datos del nuevo titular.

## 9.5. DEUDORES

La transmisión de la empresa como negocio unitario entraña también la de los créditos que ostente el vendedor, que pasan a ser créditos a favor del comprador.

Se trata de una cesión de créditos que se caracteriza por:

- ✓ La no exigibilidad de formalidad o solemnidad alguna, ni consentimiento del deudor cedido para su validez.
- ✓ La sencillez de los requisitos exigidos; basta con que la transmisión sea notificada al deudor. Tras esta notificación, sólo se considerará legítimo el pago que se haga al comprador de la empresa.
- ✓ La responsabilidad del vendedor de la empresa por la legitimidad del crédito pero, salvo pacto expreso en contrario, no así por la solvencia del deudor.

## 9.6. MAQUINARIA

En el contrato de compraventa (generalmente en un anexo) se debe incluir un inventario en el que figuren con detalle las características y el valor de la maquinaria.

Cuando la maquinaria sea objeto de contratos de leasing, es aconsejable incluir como pacto expreso del contrato la subrogación del comprador en todos los derechos y obligaciones del vendedor, incluido el derecho a ejercitar la opción de compra. El vendedor no suele percibir ninguna cantidad por dicha cesión. Igualmente, es importante prever la obligación de las partes de notificar a los arrendadores dicha subrogación y la posibilidad de que si los arrendadores no otorgan su consentimiento a dicha subrogación y optan por resolver el contrato de leasing, tal resolución perjudique única y exclusivamente al vendedor, que será el que soporte los costes, incluidos impuestos y honorarios del letrado.

## 9.7. CONFIDENCIALIDAD

Aunque es frecuente y aconsejable en la compraventa de empresas incluir la obligación de secreto y los acuerdos de confidencialidad, éstos carecen de regulación específica. Es la propia redacción de tales cláusulas las que determinan el periodo al que se extiende la obligación de confidencialidad así como las consecuencias previstas por su incumplimiento tanto para el comprador como para el vendedor.

## EJEMPLO

Una cláusula tipo sería:

*El comprador y el vendedor se comprometen a 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 período improrrogable de ..... años.*

## 10. SOLUCIÓN DE CONFLICTOS

La dificultad manifiesta de prever toda la casuística susceptible de negociación en un contrato de compraventa de empresa aconseja la inclusión de cláusulas que regulen la solución de conflictos: vía judicial o arbitraje

### 10.1. ARBITRAJE

Una cláusula frecuente en los contratos de compraventa de empresa es la sumisión de las partes al arbitraje como vía de solución de las discrepancias que puedan surgir de su interpretación.

Mediante el arbitraje las personas físicas o jurídicas pueden someter, previo convenio, a la decisión de uno o varios árbitros las cuestiones litigiosas surgidas o que puedan surgir en materia de su libre disposición. Los árbitros sólo deciden en equidad si las partes les han autorizado expresamente para ello.

Para poder acudir a la fórmula arbitral, es necesario que conste la voluntad inequívoca de sometimiento al procedimiento arbitral: convenio arbitral.

El convenio arbitral, que puede adoptar la forma de cláusula incorporada a un contrato o de acuerdo independiente, debe expresar la voluntad de las partes de someter a arbitraje todas o algunas de las controversias que hayan surgido o puedan surgir respecto de una determinada relación jurídica, contractual o no contractual (por ejemplo por la transmisión de una empresa).

Las partes pueden encomendar la administración del arbitraje y la designación de árbitros a:

- Las corporaciones de derecho público que puedan desempeñar funciones arbitrales, según sus normas reguladoras, y en particular al Tribunal de Defensa de la Competencia.
- Las asociaciones y entidades sin ánimo de lucro que prevean en sus estatutos funciones arbitrales (por ejemplo, cámaras de comercio).

En los arbitrajes que no deban decidirse en equidad se requiere, salvo acuerdo expreso en contrario, la condición de abogado en ejercicio.

Las partes pueden acordar libremente el procedimiento para la designación de los árbitros, siempre que no se vulnere el principio de igualdad. A falta de acuerdo se deben aplicar las siguientes reglas:

a) En el arbitraje con un solo árbitro, éste será nombrado por el tribunal competente a petición de cualquiera de las partes.

b) En el arbitraje con tres árbitros, cada parte nombrará uno y los dos árbitros así designados nombrarán al tercero, quien actuará como presidente del colegio arbitral. Si una parte no nombra al árbitro dentro de los 30 días siguientes a la recepción del requerimiento de la otra para que lo haga, la designación del árbitro se hará por el tribunal competente, a petición de cualquiera de las partes. Lo mismo procederá cuando los árbitros designados no consigan ponerse de acuerdo sobre el tercer árbitro, dentro de los 30 días contados desde la última aceptación.

En caso de pluralidad de demandantes o demandados, éstos nombrarán un árbitro y aquéllos otro. Si los demandantes o los demandados no se pusieran de acuerdo sobre el árbitro que les corresponde nombrar, todos los árbitros serán designados por el tribunal competente a petición de cualquiera de las partes.

c) En el arbitraje con más de tres árbitros, todos serán nombrados por el tribunal competente a petición de cualquiera de las partes.

Si no resultase posible designar árbitros a través del procedimiento acordado por las partes, cualquiera de ellas podrá solicitar al tribunal competente el nombramiento de los árbitros o, en su caso, la adopción de las medidas necesarias para ello.



## 10.2. TRIBUNAL COMPETENTE

En caso de tener que acudir a la vía judicial, se debe determinar la plaza en la que se resolverá el litigio mediante la inclusión de cláusulas tipo como:

*Las partes acuerdan someter el conocimiento de cualquier litigio referente al presente contrato de compraventa de empresa a la jurisdicción de los tribunales de.....(ciudad, país)....*

## **ANEXOS**

## ANEXO I

### PRINCIPALES SOCIEDADES QUE OPERAN EN EL TRÁFICO MERCANTIL

#### **La Sociedad Colectiva**

La sociedad colectiva se funda sobre los vínculos de mutua confianza entre los asociados. Sus socios, cuya cualidad es intransmisible, responden personal, solidaria e ilimitadamente por las deudas de la sociedad contraídas como consecuencia de la explotación de su actividad, y tienen derecho a intervenir en la gestión, dirección o administración de la empresa.

La sociedad colectiva es apropiada para desarrollar pequeñas empresas, en las que es necesaria la intervención personal de los socios, su experiencia y su crédito comercial.

#### **La Sociedad Comanditaria**

La sociedad comanditaria se caracteriza porque junto a los socios colectivos (subsidiariamente responsables con todo su patrimonio) hay otros socios (los comanditarios) que sólo responden por las deudas sociales hasta el límite de sus respectivas aportaciones, es decir, con el importe de los fondos que pusieron o se obligaron a poner en la sociedad.

La sociedad comanditaria puede ser simple o por acciones según que el capital comanditario esté o no dividido en este tipo de títulos.

La sociedad comanditaria sirve para realizar negocios ideados por personas, que teniendo capacidad personal y espíritu comercial, carecen del capital necesario por lo que buscan socios capitalistas que se abstengan de intervenir en la marcha de la empresa a cambio de asumir un riesgo limitado a la cuantía de su aportación.

#### **La Sociedad Limitada**

La sociedad de responsabilidad limitada es un tipo de sociedad intermedia entre las personalistas y la anónima. Tiene el capital dividido en participaciones que no pueden

incorporarse a títulos negociables ni denominarse acciones. Estas participaciones suponen el límite de la responsabilidad del socio por las deudas sociales.

Los socios, por el hecho de serlo, no tienen derecho a asumir o participar en la dirección o gestión social más que cuando sean elegidos para ello.

La sociedad de responsabilidad limitada es la forma más apta y apropiada para pequeñas empresas en las que los socios desean correr un riesgo limitado y determinado de antemano.

### **Sociedad Limitada Nueva Empresa**

La sociedad limitada nueva empresa es una sociedad mercantil dotada de un capital social no inferior a 3.012 euros ni superior a 120.202 euros, y cuyos socios, siempre personas físicas, están exentos de responsabilidad personal por las deudas sociales.

Se trata de una versión simplificada de la sociedad de responsabilidad limitada. Las características fundamentales de la sociedad limitada nueva empresa son las siguientes:

- Se trata de un subtipo o especialidad de las sociedades de responsabilidad limitada, lo que supone que su capital social se divida en participaciones sociales, que sus socios no respondan personalmente por las deudas sociales y también conlleva la aplicación supletoria de la regulación de las sociedades limitadas, en todo lo no previsto por la normativa propia de la sociedad nueva empresa.
- Establece un número máximo de 5 socios para constituir la sociedad nueva empresa. Tras la constitución y como consecuencia de transmisiones de participaciones sociales, este número máximo puede incrementarse.
- La duración de la sociedad es ilimitada.
- Regula una cifra mínima de capital social idéntica a la exigida para las sociedades limitadas: 3.012 euros, única y exclusivamente desembolsado mediante aportaciones dinerarias e, igualmente, establece como cifra máxima del capital social: 120.202 euros.
- Los trámites constitutivos sociales pueden realizarse mediante procedimientos telemáticos (DUE, PAIT, etc.).
- Se prescinde del libro registro de socios y se sustituye su llevanza por un sistema de notificaciones sociales.

### **La Sociedad Anónima**

La sociedad anónima, prototipo de sociedad capitalista, se caracteriza por tener su capital dividido en acciones, el cual se integra a su vez por las aportaciones de los socios. Éstos no responden de las deudas sociales, quedando limitada su responsabilidad al desembolso del importe de las acciones suscritas. La cualidad de socio es transmisible.

La gestión de la sociedad anónima no corresponde necesariamente a los socios por el hecho de serlo. Pueden ostentarla si son elegidos para ello o pueden delegarla a un tercero.

La sociedad anónima es apropiada para la explotación de empresas mercantiles o industriales dotadas de grandes aportaciones de capital obtenidas generalmente del ahorro privado, mediante la libre y pública suscripción de acciones.

También se consideran empresarios colectivos personas jurídicas no mercantiles como las asociaciones, las comunidades de bienes y las fundaciones, cuando ejercitan una actividad empresarial.

### **Comunidad de Bienes**

Se entiende por comunidad de bienes la propiedad compartida de un bien o derecho entre varias personas.

Nada impide que una empresa pueda tener la forma de comunidad de bienes, esto es, que actúen como verdaderos protagonistas de la actividad mercantil. Por ejemplo, podría ocurrir en aquellos casos en los que varias personas adquieran por herencia un mismo negocio.

Son supuestos en los que no se puede hablar propiamente de sociedad pues falta el acuerdo de voluntades de los socios pero en los que sí existen intereses comunes.

Las comunidades de bienes carecen de personalidad jurídica y son sujetos pasivos tributarios.

Así, para actuar en el ámbito fiscal están obligadas a solicitar un número de identificación e, igualmente, son equiparadas a las sociedades mercantiles y civiles en el ámbito laboral.

La práctica registral no admite la inscripción de este tipo de comunidades sin perjuicio de que sus libros contables deban ser legalizados.

### **Sociedad Civil**

Se entiende por sociedad civil al contrato de sociedad por el cual dos o más personas se obligan a poner en común dinero, bienes o industria con el fin de repartir entre sí las ganancias.

Es condición esencial que los socios tengan "la intención de repartir entre sí las ganancias". Para ello debe confluír:

- Que exista un ánimo de obtener ganancias (lucro).
- Que el beneficio común a todos los socios proceda del patrimonio social.
- Que tal ganancia sea repartible entre ellos.

El fin principal, directo y definitivo de la sociedad, viene determinado por la intención de los contratantes de aspirar a una ganancia común. Este ánimo de lucro incluye también el simple goce, uso o disfrute de las cosas.

Nos hallamos ante un contrato asociativo, en el cual los contratantes cooperan para conseguir el fin pretendido.

Las diferencias básicas entre las sociedades civiles y las mercantiles provienen del objeto o actividad económica que realizan y de la regulación a que quedan sometidas.

## ANEXO II

## CESIÓN GLOBAL DE ACTIVO Y DE PASIVO

**Proyecto de cesión global**

Los administradores de la sociedad cedente deben redactar y suscribir un proyecto de cesión global con el siguiente contenido:

- ✓ Denominación.
- ✓ Tipo social.
- ✓ Domicilio de la sociedad.
- ✓ Datos de identificación del cesionario o cesionarios.
- ✓ Fecha a partir de la cual la cesión tendrá efectos contables de acuerdo con lo dispuesto en el Plan General de Contabilidad.
- ✓ Información sobre la valoración del activo y pasivo del patrimonio.
- ✓ Contraprestación.
- ✓ Posibles consecuencias de la cesión global sobre el empleo.

Los administradores deben presentar para su depósito en el Registro Mercantil un ejemplar del proyecto de cesión global.

**Acuerdo de cesión global**

La cesión global debe acordarse por la **junta de socios** de la sociedad transmitente, ajustándose estrictamente al proyecto de cesión global y con los requisitos siguientes:

**1.º** La publicación de la convocatoria de la junta de la sociedad transmitente debe realizarse con un mes de antelación, como mínimo, a la fecha prevista para su celebración.

**2.º** El anuncio de la convocatoria debe incluir:

- ➔ Las menciones mínimas del proyecto de cesión legalmente exigidas ([Véase 3.4.](#))
- ➔ El derecho de información que corresponde a todos los socios, obligacionistas y titulares de derechos especiales y consistente en examinar en el domicilio social la siguiente documentación:

- El proyecto de cesión.
- El informe de los administradores.
- Las cuentas anuales (y, en su caso, los informes de gestión y de los auditores de cuentas) de los últimos tres ejercicios.
- Los estatutos sociales vigentes (o, a falta de éstos, las escrituras por las que se rija la sociedad).
- La identidad de los administradores y la fecha desde la que desempeñan los cargos.

### 3.º La mayoría necesaria para la adopción del acuerdo.

Si se trata de una **sociedad anónima**, el acuerdo de cesión global de activo y pasivo requiere:

- En primera convocatoria, la concurrencia de accionistas presentes o representados que posean, al menos, el 50% del capital suscrito con derecho de voto.
- En segunda convocatoria, será suficiente la concurrencia del 25% de dicho capital,
- Si concurren accionistas que representen menos del 50% del capital suscrito con derecho de voto, el acuerdo sólo podrá adoptarse válidamente con el voto favorable de los dos tercios del capital presente o representado en la junta.

En el caso de una **sociedad de responsabilidad limitada**, el acuerdo debe ser votado favorablemente por, al menos, dos tercios de los votos correspondientes a las participaciones en que se divida el capital social salvo que los estatutos establezcan otra mayoría.

### 4.º El legislador exige que el acuerdo de cesión global se publique, una vez adoptado en:

- El Boletín Oficial del Registro Mercantil.
- Un diario de gran circulación en la provincia del domicilio social (ha de entenderse que de la sociedad cedente).

Esta publicidad deberá contener:



- ✓ La identidad de la sociedad cedente.
- ✓ La adopción del acuerdo de cesión.
- ✓ La identidad del cesionario o cesionarios.
- ✓ El derecho que asiste a los socios y acreedores de obtener el texto íntegro del acuerdo adoptado.
- ✓ El derecho de oposición que corresponde a los acreedores.

La publicación no será necesaria cuando el acuerdo se comuniqué individualmente por escrito a todos los socios y acreedores utilizando un procedimiento que asegure su recepción en el domicilio que figure en la documentación de la sociedad.

Cualquier acuerdo de una sociedad que modifique el proyecto de cesión equivaldrá al rechazo de la propuesta.

## ANEXO III

## VÍAS DE TRANSMISIÓN DE EMPRESAS

## 1. TRANSMISIÓN HEREDITARIA

La muerte del empresario no tiene por qué suponer necesariamente la extinción de su empresa. Por ejemplo, cuando fallece el titular de una explotación puede ocurrir:

- Que atribuya la totalidad de la empresa a un heredero o legatario, compensando en dinero a los demás legitimarios. Siempre que lo consientan todos o lo apruebe el Juez.
- Que designe a varios herederos, quienes en un primer momento y de manera transitoria constituyan una comunidad eventual para la explotación de la empresa. Si esta situación se hace permanente, surge una sociedad de hecho irregular que debe, posteriormente, ser inscrita en el Registro Mercantil, adquiriendo con ello plena personalidad jurídica.

Son numerosas las razones por las que resulta conveniente otorgar testamento. Entre otras y respecto a “la empresa a heredar”:

- Asegura el cumplimiento de su voluntad, ya que usted puede ordenar su sucesión en la forma que considere oportuna, respetando siempre las legítimas y el fin de mantener la continuidad de su empresa dentro del ámbito familiar, y
- Evita el riesgo de un reparto no deseado, que puede producirse en caso de sucesión intestada. En ausencia de testamento son los herederos quienes deciden de qué forma se reparte la herencia, por lo que puede producirse un reparto de la propiedad de la empresa que no sea el que usted hubiera querido.
- 

También puede lograr la continuidad en la administración de su empresa:

- ✓ Si nombra a un gerente ya que sus poderes sobreviven a la muerte de quien se los otorgó.
- ✓ Si designa a un albacea y administrador judicial, cuando no exista gerente previamente establecido.

Por otra parte, si lo que quiere es planificar fiscalmente su sucesión hereditaria, recuerde que la mejor forma de reducir el coste de una herencia es la orientada a lograr el régimen de empresa familiar. Esto es así, porque la diferencia entre heredar un patrimonio en acciones o inmobiliario y heredar un patrimonio empresarial es enorme debido a la existencia de bonificaciones de hasta el 95% en este segundo caso.

### EJEMPLO

#### OPCIÓN 1

Se trata de una persona con un patrimonio de 4.000.000 euros, integrado por inmuebles, acciones, fondos de inversión, cuentas bancarias, etc.

#### OPCIÓN 2

Se trata de otra persona con un patrimonio de idéntico valor, pero integrado por bienes y acciones vinculadas a una actividad empresarial y que se puede acoger a los beneficios fiscales de la empresa familiar.

**Los requisitos exigidos para disfrutar de los beneficios fiscales otorgados a la empresa familiar son:**

- Participar directamente en el capital social con, al menos, el 15% del mismo o con el 20% conjuntamente con parientes de hasta segundo grado.
- Ejercer funciones de dirección y recibir por ello el 50% de todas las rentas del trabajo y empresariales.
- Desarrollar una actividad, es decir la empresa no puede ser patrimonial.

Si procede a liquidar el impuesto de sucesiones observará la diferencia que le apuntábamos:

HERENCIA	OPCIÓN 1	OPCIÓN 2
Patrimonio heredado	4.000.000 euros	4.000.000 euros
Reducciones		3.800.000 euros
Base liquidable	4.000.000 euros	200.000 euros
Cuota a pagar por el heredero	1.320.000 euros (33%)	22.000 euros (11%)

No debe olvidar que los ciudadanos de Navarra, País Vasco, Madrid, Castilla-León, La Rioja, Cantabria y Valencia, están exentos o pagan cantidades muy reducidas del impuesto.

## 2. DONACIÓN

La donación es un acto mediante el cual una persona dispone gratuitamente de una cosa (su empresa) a favor de otra que la acepta libremente. Podemos entender que donar es sinónimo de regalar.

La donación requiere la intervención de dos personas:

→ **Una que realiza la transmisión: El donante**

El donante debe tener la titularidad del bien que pretende donar y reunir la capacidad necesaria para poder disponer de él.

→ **Otra que recibe y adquiere la cosa donada: El donatario**

El donatario es el que se enriquece con la donación. Un requisito imprescindible para que la donación tenga efectos legales es que la persona que la recibe (donatario) acepte la donación.

### **Donación de bienes muebles**

La donación de bienes muebles puede hacerse verbalmente o por escrito:

- Si la cosa donada se entrega simultáneamente a la aceptación, tanto la donación como la aceptación pueden realizarse verbalmente.
- Si la cosa donada no se entrega simultáneamente, tanto la aceptación como la donación deben hacerse constar por escrito.

### **Donación de bienes inmuebles**

Este tipo de donación debe constar necesariamente en escritura pública. En dicha escritura deben figurar con detalle todos los bienes donados y el valor de las cargas, en caso de existir, que debe satisfacer el donatario.

La aceptación también debe constar en escritura pública. Puede hacerse de forma conjunta o separada, pero en caso de hacerse de forma separada, debe realizarse siempre en vida del donante.

### Revocabilidad

Antes de donar su empresa debe saber que la donación es **irrevocable**. No tiene marcha atrás. Aunque existen unas causas de revocación en el Código Civil, éstas son muy pocas y están tasadas.

Sin embargo, no es preciso que el donante pierda de forma total el control sobre lo donado. Siempre es posible establecer una serie de cláusulas en la propia escritura de donación, para ajustarla a sus deseos y necesidades. Así, por ejemplo

- Puede realizar la donación de la propiedad **con reserva del usufructo vitalicio**: El donante retiene el derecho de uso, que le permite utilizar los bienes, generalmente inmuebles. El beneficiario de la donación no tiene ningún derecho de uso hasta el fallecimiento del donante, pero sabe que en ese momento adquirirá la propiedad plena.
- Puede interesarle una donación con **cláusula de reversión**: El donante establece condiciones o casos en los que el bien donado volvería a su propiedad. De este modo, se asegura de que, ante un cambio de circunstancias, se pueda desandar el camino iniciado.

Fiscalmente, para quienes pueden beneficiarse del régimen de empresa familiar, “la tributación no varía si la transmisión generacional es inter vivos (donación) o mortis causa (herencia)”. No obstante, hay que tener en cuenta que para aplicar la bonificación del 95% en la donación de la empresa familiar, el donante debe tener más de 65 años. Y que no se aplican otras reducciones, como las de parentesco, que sí funcionan en sucesiones. Por otra parte, en la donación los bienes conservan la antigüedad y plusvalía que lleve acumulada el donante.

## 3. HIPOTECA DE EMPRESA

La hipoteca es un derecho real que grava determinados bienes, sujetándolos a responder por el incumplimiento de una obligación.

Si hipoteca su establecimiento mercantil recuerde que esta carga no grava total y unitariamente a su empresa, sino sólo a algunos elementos de la misma.

Comprende obligatoriamente el local, las instalaciones fijas de la empresa y salvo pacto en contrario:

- Los derechos de propiedad industrial, nombre comercial, rótulos...
- El utillaje y la maquinaria.
- Las mercancías y las materias primas.

Nunca son hipotecables elementos tales como la clientela, las expectativas de ganancia, etc.

En principio, de esta forma, se asegura la conservación y continuidad de su explotación (ya que el empresario hipotecante está legalmente obligado a continuar). Sin embargo, tras la supresión de la prórroga forzosa, en los arrendamientos de locales de negocios cuando el hipotecante sea un mero arrendatario del local de negocios, no podrá subsistir forzosamente más allá del término pactado para el contrato de arrendamiento, salvo que medie acuerdo en contrario.

#### 4. ADQUISICIÓN DE ACCIONES O PARTICIPACIONES

Cuando se abordan desde un punto de vista jurídico los procesos de adquisición de empresas, se plantean una serie de cuestiones fundamentales en relación con los distintos tipos de operaciones que pueden instrumentar la adquisición de la empresa o la toma de control de la misma.

##### **¿Qué supone controlar una empresa o negocio?**

Tener el control de una empresa o negocio otorga el poder de dirigir su política financiera y de explotación con la finalidad de obtener beneficios económicos.

El legislador entiende que se puede adquirir el control de una empresa mediante las operaciones de:

- ✓ Adquisición de las acciones o participaciones en su capital.
- ✓ Fusión o escisión de varias empresas.

Respecto a la transmisión de acciones y participaciones es conveniente tener en cuenta su regulación y características básicas:

LSL	SOCIEDAD LIMITADA	SOCIEDAD ANÓNIMA	LSA
Art.	Participaciones	Acciones	Art.
26	Transmisión en documento público.	Cesión de créditos; restricción a la transmisión sólo sobre acciones nominativas...	56
27	Nominativas.	Acciones nominativas, al portador o anotaciones en cuenta.	51 ss.
27	La sociedad llevará un Libro Registro de Socios, en el que se harán constar la titularidad originaria y las sucesivas transmisiones, voluntarias o forzosas, de las participaciones sociales. No constitutiva.	La inscripción en el libro registro de socios es requisito para adquirir la condición de socio.	55.2
29 ss.	Transmisión restringida.	Transmisión libre, salvo restricciones estatutarias.	63 ss.
40	Se prohíbe la adquisición derivativa de participaciones propias.	Se permite la adquisición derivativa de acciones propias.	75
40	La sociedad de responsabilidad limitada no podrá anticipar fondos, conceder créditos o préstamos, prestar garantía, ni facilitar asistencia financiera para la adquisición de sus propias participaciones.	Prohibición de asistencia financiera salvo excepciones.	83

## 5. FUSIÓN

### 5.1. ¿Qué es la fusión?

La fusión es una operación jurídica realizada entre dos o más sociedades orientada a la extinción de todas o de alguna de ellas y a la integración de sus respectivos socios y patrimonios en una sola sociedad ya preexistente o de nueva creación.

Las fusiones de empresas, desde un punto de vista económico, son procesos de concentración de dos o más compañías mediante los cuales se pretende mejorar la eficiencia productiva de estas empresas (reducir costes, ahorrar en investigación, etc.).

Por la fusión, dos o más sociedades mercantiles inscritas se integran en una única sociedad mediante:

- La transmisión en bloque de sus patrimonios, y
- La atribución a los socios de las sociedades que se extinguen de acciones, participaciones o cuotas de la sociedad resultante, que puede ser de nueva creación o una de las sociedades que se fusionan.

No se exige identidad de objeto en las sociedades que se fusionan, es decir, pueden fusionarse sociedades dedicadas a explotaciones económicas diferentes.

## 5.2. ¿Cuáles son sus efectos?

Los principales efectos que se derivan de esta operación son:

- a) El total traspaso del activo y del pasivo de una o más sociedades a la sociedad destinataria que podrá ser:
  - Una sociedad ya existente (sociedad absorbente) o, por el contrario,
  - Una sociedad que se constituya expresamente a tal fin (sociedad de nueva creación).
- b) La extinción, como consecuencia de la fusión, de las sociedades que han transmitido su patrimonio.
- c) La percepción de acciones, participaciones o cuotas por los socios de las sociedades extinguidas.

## 5.3 . Fases

La fusión implica la participación de, al menos, dos sociedades y su ejecución no es instantánea, sino que se prolonga a lo largo del tiempo conforme a un determinado plan que tiene las siguientes fases:

1. **Fase preparatoria.** Culmina con la redacción del proyecto de fusión y del denominado balance de fusión.



Estos documentos deberán ser objeto de verificación, de publicidad y someterse a la aprobación de las juntas generales de todas las sociedades implicadas en el proceso.

2. **Fase decisoria.** Las juntas generales de las sociedades que participen en la fusión adoptarán la decisión de fusionarse mediante la aprobación del respectivo acuerdo de fusión.

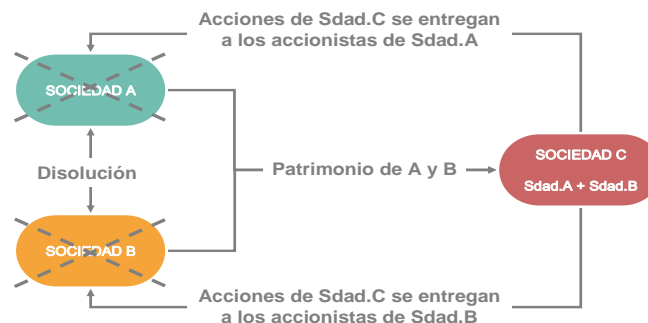
3. **Fase de ejecución.** Logrado el acuerdo de todas las sociedades mediante la aprobación en sus respectivas juntas generales deberá ser publicado al efecto de posibilitar el ejercicio del denominado "derecho de oposición de los acreedores".

Transcurrido un determinado plazo se otorgará la escritura de fusión, procediéndose a la inscripción de la misma en el Registro Mercantil y a su publicación en el "Boletín Oficial del Registro Mercantil".

### 5.4. Clases

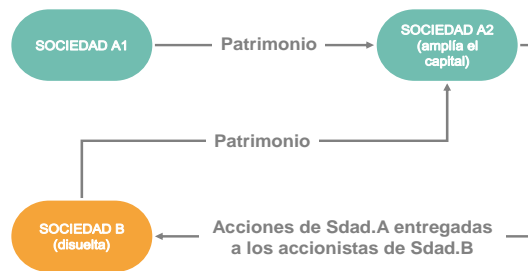
Los procedimientos para realizar una fusión son:

**Fusión por creación de nueva sociedad.** Este tipo de fusión implica la extinción de cada una de las sociedades que se fusionan y la transmisión en bloque de los respectivos patrimonios sociales a la nueva entidad, que adquirirá todos los derechos y obligaciones de aquéllas.



**FUSIÓN POR CREACIÓN DE NUEVA SOCIEDAD**

**Fusión por absorción** Si la fusión hubiese de resultar de la absorción de una o más sociedades por otra ya existente, ésta adquirirá los patrimonios de las sociedades absorbidas, que se extinguirán, aumentando, en su caso, el capital social de la sociedad absorbente en la cuantía que proceda.



**FUSIÓN POR ABSORCIÓN**

### 5.5. ¿Qué debe contener el proyecto de fusión?

El proyecto de fusión debe contener las menciones siguientes:

1. La denominación, el tipo social y el domicilio de las sociedades que se fusionan y de la sociedad resultante de la fusión, así como los datos identificadores de la inscripción de aquéllas en el Registro Mercantil.
2. El tipo de canje de las acciones, la compensación complementaria en dinero que se hubiera previsto (nunca superior al 10% del valor nominal) y, en su caso, el procedimiento de canje.
3. La incidencia que la fusión haya de tener sobre las aportaciones de industria o en las prestaciones accesorias en las sociedades que se extinguen y las compensaciones que vayan a otorgarse, en su caso, a los socios afectados en la sociedad resultante.
4. Los derechos que vayan a otorgarse en la sociedad resultante a quienes tengan derechos especiales.
5. Las ventajas de cualquier clase que vayan a atribuirse en la sociedad resultante a los expertos independientes, así como a los administradores de las sociedades que se fusionan, de la absorbente o de la nueva sociedad.

6. La fecha a partir de la cual los titulares de las nuevas acciones, participaciones o cuotas tendrán derecho a participar en las ganancias sociales.
7. La fecha a partir de la cual la fusión tendrá efectos contables. Es decir, la de la toma de control.
8. Los estatutos de la sociedad resultante de la fusión.
9. La información sobre la valoración del activo y pasivo del patrimonio de cada sociedad que se transmita a la sociedad resultante.
10. Las fechas de las cuentas de las sociedades que se fusionan utilizadas para establecer las condiciones en que se realiza la fusión.
11. Las posibles consecuencias de la fusión sobre el empleo, así como su eventual impacto en los órganos de administración.

Para la mayor garantía de los socios y terceros, el proyecto de fusión debe someterse a dos clases de **informes escritos**:

- Uno, elaborado por los administradores de cada una de las sociedades que participan en la fusión.
- Y otro, elaborado por uno o varios expertos independientes designados por el registrador mercantil a solicitud de los administradores.

### 5.6. ¿Es más fácil la absorción de una sociedad íntegramente participada?

Cuando la sociedad absorbente es titular de forma **directa** de todas las acciones en que se divida el capital de la sociedad o sociedades absorbidas, la operación podrá realizarse sin necesidad de que concurren los siguientes requisitos:

1. La inclusión en el proyecto de fusión de:
  - El tipo de canje.
  - La fecha a partir de la cual los titulares de las nuevas acciones, participaciones o cuotas tendrán derecho a participar en las ganancias sociales.
  - Información sobre la valoración del activo y pasivo del patrimonio de cada sociedad.
  - Las fechas de las cuentas de las sociedades que se fusionan.
2. Los informes de administradores y expertos sobre el proyecto de fusión.
3. El aumento de capital de la sociedad absorbente.
4. La aprobación de la fusión por las juntas generales de la sociedad o sociedades absorbidas.

Cuando la sociedad absorbente fuese titular **de forma indirecta** de todas las acciones o participaciones sociales en que se divide el capital de la sociedad absorbida será siempre necesario el **informe de expertos** y será exigible, en su caso, **el aumento de capital** de la sociedad absorbente.

Cuando la fusión provoque una disminución del patrimonio neto de sociedades que no intervienen en la fusión por la participación que tienen en la sociedad absorbida, la sociedad absorbente deberá **compensar** a estas últimas sociedades por el valor razonable de esa participación.

## 6. ESCISIÓN

### 6.1. ¿Qué es la escisión?

Mediante la escisión se divide total o parcialmente el patrimonio de una empresa para transmitir, sin que proceda liquidación, la parte o partes resultantes a otras tantas empresas preexistentes o que se crean con este objeto.

La escisión supone la disgregación total o parcial del patrimonio social de la sociedad escindida y su correlativa entrega a otras sociedades (sociedades beneficiarias) para que éstas den a cambio de la aportación un número determinado de acciones o participaciones sociales.

### RECUERDE

Sólo se puede acordar la escisión si las acciones o las aportaciones de los socios se encuentran íntegramente desembolsadas.

### 6.2. Modalidades

La escisión de su empresa puede ser total, parcial, o de una unidad económica, (segregación).

#### ¿Qué es una escisión total?

Se entiende por escisión total la extinción de una sociedad, con división de todo su patrimonio en dos o más partes, cada una de las cuales se transmite en bloque a una sociedad de nueva creación o es absorbida por una sociedad ya existente, recibiendo

los socios un número de acciones, participaciones o cuotas de las sociedades beneficiarias proporcional a su respectiva participación en la sociedad que se escinde.

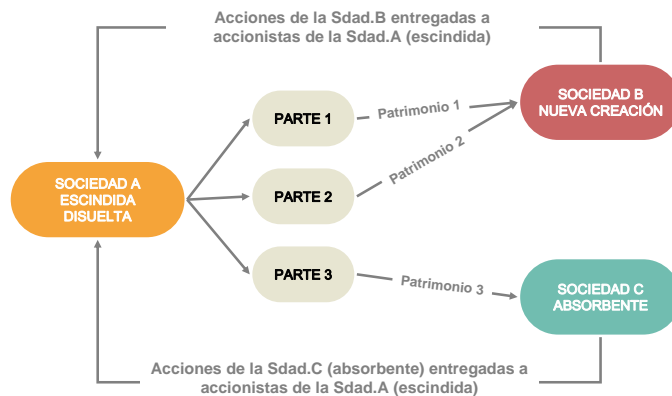
### ¿Cuándo la escisión es parcial?

La escisión es parcial cuando se produce el traspaso en bloque por sucesión universal de una o varias partes del patrimonio de una sociedad (no de todo su patrimonio) con la consiguiente reducción de capital social de la sociedad que se escinde.

Si la parte del patrimonio que se transmite en bloque está constituida por una o varias empresas o establecimientos comerciales, industriales o de servicios, podrán ser atribuidas a la sociedad beneficiaria las deudas contraídas para la organización o el funcionamiento de la empresa que se traspasa.

### Segregación

Se entiende por segregación el traspaso en bloque de una o varias partes del patrimonio de una sociedad, cada una de las cuales forme una **unidad económica**, a una o varias sociedades, recibiendo a cambio la sociedad segregada acciones, participaciones o cuotas de las sociedades beneficiarias.



**ESCISIÓN TOTAL**

Parece complicado diferenciar los distintos tipos de escisión, sin embargo, no es así, lea atentamente la distinción que le ofrecemos a continuación:

### **1.º Diferencie la escisión total de la escisión parcial**

En la escisión total la sociedad escindida se disgrega totalmente en dos o más partes con lo que debe procederse a su extinción; mientras que en la escisión parcial tan sólo nos encontramos con una atribución parcial del patrimonio social que hace innecesaria la extinción de la sociedad escindida que, por otra parte, continua su normal actividad en el tráfico mercantil con el restante patrimonio social.

### **2.º Diferencie la escisión parcial de la segregación**

En la escisión parcial las acciones, participaciones o cuotas que se dan en contraprestación se entregan directamente a los socios de la sociedad que se escinde; en tanto que cuando se produce una segregación, esas acciones, participaciones o cuotas son percibidas por la sociedad que se segrega y no por sus socios. Además, y a diferencia de lo que sucede también con la escisión parcial, es posible que la sociedad que se segrega transmita la totalidad de su patrimonio.

### **3.º Diferencie la escisión total de la segregación**

Las principales diferencias entre la escisión total y la segregación provienen de:

- Los destinatarios de las acciones, participaciones o cuotas de las sociedades beneficiarias (en la escisión total son los socios de la escindida y en la segregación es la sociedad que se segrega) y,
- Las consecuencias sobre la sociedad que se escinde totalmente (extinción) y sobre la sociedad segregante (que subsiste).

### **6.3. ¿Qué es el proyecto de escisión y cual es su contenido?**

El proyecto de escisión es la pieza clave de esta operación societaria ya que en él se deberán expresar los pactos que regularán la entrega de los elementos patrimoniales y la correspondiente contraprestación de las sociedades beneficiarias.

En el proyecto de escisión se deben incluir:

1. **La denominación, el tipo social y el domicilio de las sociedades** que se escinden y de la sociedad resultante de la escisión, así como los datos identificadores de la inscripción de aquéllas en el Registro Mercantil.
2. **El tipo de canje de las acciones, participaciones o cuotas**, la compensación complementaria en dinero que se hubiera previsto (nunca superior al 10% del valor nominal) y, en su caso, el procedimiento de canje.
3. La incidencia que la escisión haya de tener sobre las **aportaciones de industria** o en **las prestaciones accesorias** en las sociedades que se extinguen y las compensaciones que vayan a otorgarse, en su caso, a los socios afectados en la sociedad resultante.
4. **Los derechos que vayan a otorgarse en la sociedad resultante** a quienes tengan derechos especiales o a los tenedores de títulos distintos de los representativos de capital o las opciones que se les ofrezcan.
5. **Las ventajas** de cualquier clase que vayan a atribuirse en la sociedad resultante a los **expertos independientes** así como a **los administradores de las sociedades** que se fusionan, de la absorbente o de la nueva sociedad.
6. La fecha a partir de la cual los titulares de las nuevas acciones, participaciones o cuotas tendrán derecho a **participar en las ganancias sociales** y cualesquiera peculiaridades relativas a este derecho.
7. La fecha a partir de la cual la escisión tendrá **efectos contables**.
8. **Los estatutos** de la sociedad resultante de la escisión.
9. **La información sobre la valoración del activo y pasivo** del patrimonio de cada sociedad que se transmita a la sociedad resultante.
- 10- **Las fechas de las cuentas** de las sociedades que se escinden utilizadas para establecer las condiciones en que se realiza la fusión.
11. **Las posibles consecuencias** de la escisión sobre el empleo, así como su eventual impacto de género en los órganos de administración y la incidencia, en su caso, en la responsabilidad social de la empresa.
12. La designación y, en su caso, **el reparto preciso de los elementos del activo y del pasivo** que han de transmitirse a las sociedades beneficiarias.

**13. El reparto entre los socios de la sociedad escindida de las acciones, participaciones o cuotas que les correspondan en el capital de las sociedades beneficiarias**, así como el criterio en que se funda ese reparto. Esta indicación no es necesaria en los casos de segregación.

Una vez suscrito el proyecto de escisión, los administradores están obligados a presentar un ejemplar del mismo para su depósito en el Registro Mercantil correspondiente a cada una de las sociedades que participan en la operación.



## ANEXO IV

## ASPECTOS CONTABLES DE LA TRANSMISIÓN DE EMPRESAS

Las operaciones de adquisición de negocios pueden instrumentarse a través de distintas operaciones jurídicas:

- Fusión
- Escisión
- Aportación no dineraria y compraventa de una unidad económica (entendida como el conjunto de activos y pasivos que constituyen un negocio)
- La aportación no dineraria o compraventa de las acciones que otorguen el control de una empresa.

De todas ellas, las operaciones de fusión y escisión eran las únicas que, antes de la aprobación del PGC 2007, no habían llegado a tener reflejo en una norma de carácter general.

El Plan aprobado por el Real Decreto 1514/2007, de 16 de noviembre, subsana esta laguna de la normalización y dota al modelo contable y por consiguiente al tráfico empresarial, de la deseable seguridad jurídica. A tal efecto, la NRV 19.<sup>a</sup> regula las denominadas “Combinaciones de negocios”, entendidas como aquellas operaciones en las que una empresa adquiere el control de uno o varios negocios.

El PGCPYMES no contempla, en principio, el tratamiento contable de las operaciones de fusión y escisión. No obstante, el Real Decreto 1515/2007, de 16 de noviembre, por el que se aprueba, establece en su artículo 3 que cuando una empresa que aplique el PGCPYMES realice una operación cuyo tratamiento contable no esté contemplado en dicho texto habrá de remitirse a las correspondientes normas y apartados contenidos en el PGC con la excepción de los relativos activos no corrientes y grupos enajenables de elementos, mantenidos para la venta que en ningún caso serán aplicables

Las empresas que, pudiendo, opten por la aplicación del PGCPYMES y realicen operaciones no contenidas en el mismo, además de aplicar las normas de registro y valoración del PGC, habrán de incluir las partidas correspondientes en los documentos que conforman las cuentas anuales de estas empresas, así como habrán de suministrar en la memoria la información que expresamente se requiere en el modelo de memoria abreviada o, en el caso de operaciones que no se informen en ésta, en el modelo de memoria normal, incluidos ambos en el PGC.

Activos no corrientes mantenidos para la venta y grupos enajenables de elementos mantenidos para la venta

El PGC 2007 contempla una categoría de elementos patrimoniales denominada activos no corrientes mantenidos para la venta y grupos enajenables de elementos mantenidos para la venta para aquellos casos en los que una empresa decida dejar de dar un uso continuado en la actividad a un determinado activo no corriente o a un determinado grupo de activos y pasivos asociados y recuperar su valor contable fundamentalmente a través de su venta. En estos casos, tal y como establece la NRV 7ª del PGC, la empresa clasificará dichos elementos activo como “activos no corrientes mantenidos para la venta” o como “grupos enajenables de elementos mantenidos para la venta”. Dedicaremos un apartado a su descripción.

No obstante, hay que hacer la advertencia que el artículo 3 del Real Decreto 1515/2007, de 14 de febrero, por el que se aprueba el PGCPYMES y los criterios contables específicos para microempresas establece que cuando una empresa que aplique el PGCPYMES realice una operación cuyo tratamiento contable no esté contemplado en dicho texto habrá de remitirse a las correspondiente normas y apartados contenidos en el PGC con la excepción de los relativos a activos no corrientes y grupos enajenables de elementos, mantenidos para la venta que en ningún caso serán aplicables.

## 1. Concepto de “Combinación de negocios”

La NRV 19.ª del PGC regula la forma en que las empresas deben contabilizar las combinaciones de negocios en las que participen, entendidas como aquellas operaciones en las que una empresa adquiere el control de uno o varios negocios.

A efectos de esta norma, “negocio” y “control” tienen la siguiente significación:

- **Negocio:** es un conjunto de elementos patrimoniales constitutivos de una unidad económica dirigida y gestionada con el propósito de proporcionar un rendimiento, menores costes u otros beneficios económicos a sus propietarios o partícipes
- **Control:** es el poder de dirigir las políticas financiera y de explotación de un negocio con la finalidad de obtener beneficios económicos de sus actividades.

### Forma jurídica de las combinaciones de negocios

Las combinaciones de negocios, en función de la forma jurídica empleada, pueden originarse como consecuencia de:

- La fusión o escisión de varias empresas

- La adquisición de todos los elementos patrimoniales de una empresa o de una parte que constituya uno o más negocios.
- La adquisición de las acciones o participaciones en el capital de una empresa, incluyendo las recibidas en virtud de una aportación no dineraria en la constitución de una sociedad o posterior ampliación de capital.
- Otras operaciones o sucesos cuyo resultado es que una empresa, que posee o no previamente participación en el capital de una sociedad, adquiere el control sobre esta última sin realizar una inversión.

## 2. Registro contable de las combinaciones de negocios

Para contabilizar las combinaciones de negocios en las cuentas anuales individuales, se distinguen **tres sistemas**:

- El método de adquisición (NRV 19.ª Combinaciones de negocios)
- El establecido para las operaciones entre empresas del grupo (NRV 21.ª Operaciones entre empresas del grupo)
- El establecido para las inversiones en el patrimonio de empresas del grupo, multigrupo y asociadas (NRV 9.ª Instrumentos financieros)

### 2.1. Método de adquisición

El método de adquisición, que más adelante describiremos, se aplicará, en general, en las siguientes combinaciones de negocios:

- En la fusión o escisión de varias empresas.

#### Ejemplo

Cuando la Sociedad A absorbe a la Sociedad B, no considerada como empresa de su grupo. La Sociedad B desaparece y a sus accionistas se les da las acciones de la Sociedad A que les correspondan.

- En la adquisición de todos los elementos patrimoniales de una empresa o de una parte que constituya uno o más negocios.

### Ejemplo

Cuando la Sociedad A, dedicada al negocio de hostelería, le compra a un empresario individual un bar.

Decimos “en general” porque en las operaciones de fusión, escisión y aportación no dineraria de un negocio, entre empresas del grupo se aplicará lo establecido en la NRV 21.<sup>a</sup> Operaciones entre empresas del grupo, como veremos a continuación.

## 2.2. Operaciones entre empresas del grupo

Dentro de los propios grupos de empresas se pueden producir operaciones de reestructuración. Pues bien, las operaciones de fusión, escisión y aportación no dineraria de un negocio, entre empresas del grupo en los términos señalados en la norma relativa a operaciones entre empresas del grupo, NRV 21.<sup>a</sup>, se registrarán conforme a lo establecido en ella.

## 2.3. Inversiones en el patrimonio de empresas del grupo, multigrupo y asociadas

Una de las maneras que tiene una sociedad de adquirir un negocio es tomando el control de la sociedad que es la titular del mismo. ¿Cómo se puede conseguir ese control? Básicamente, mediante la adquisición de las acciones o participaciones en el capital de la sociedad, incluyendo las recibidas en virtud de una aportación no dineraria en la constitución de una sociedad o posterior ampliación de capital.

Fíjese, no se han comprado máquinas, locales, mercaderías, etc., lo que se ha hecho es tomar el control de una sociedad. Estas acciones o participaciones figurarán en el activo del balance de la sociedad inversora.

### **¿Cómo se valorarán estas acciones o participaciones que han otorgado el control de una sociedad?**

La empresa inversora, en sus cuentas anuales individuales, valorará la inversión en el patrimonio conforme a lo previsto en el apartado 2.5 de la NRV 9.<sup>a</sup> Instrumentos financieros. Es decir, en general, según los siguientes criterios:

- Inicialmente: Se valorarán al coste, que equivaldrá al valor razonable de la contraprestación entregada más los costes de transacción que les sean directamente atribuibles
- Posteriormente: Estas inversiones se valorarán por su coste, menos, en su caso, el importe acumulado de las correcciones valorativas por deterioro.

En las cuentas anuales consolidadas del grupo, estas combinaciones de negocios se contabilizarán de acuerdo con lo que dispongan las normas de consolidación aplicables.

#### 2.4. Empresa que se extingue

En general, en estas operaciones de combinación de negocios habrá empresas que crezcan por que absorben a otras, otras disminuirán de tamaño por que una parte de ellas se ha escindido y otras se extinguirán por que han sido absorbidas. Pues bien, las empresas que se extingan en la combinación de negocios, deberán registrar el traspaso de los activos y pasivos, cancelando las correspondientes partidas de activo y pasivo así como las partidas de patrimonio neto.

Para registrar este traspaso, el PGC propone, dentro de la cuenta 553. Cuentas corrientes en fusiones y escisiones, la subcuenta **5531. Socios, cuenta de fusión**. Esta cuenta corriente de las sociedades que se extinguen en una fusión tiene el siguiente movimiento:

CARGOS	ABONOS
En el momento del traspaso a la sociedad absorbente o de nueva creación de los activos adquiridos y pasivos asumidos.	En el momento de la entrega a los socios de las acciones o participaciones emitidas, con cargo a las cuentas correspondientes del patrimonio neto de la sociedad que se extingue.

En el caso de escisiones, el PGC propone la subcuenta **5533. Socios cuenta de escisión**. Esta cuenta corriente de las sociedades que se escinden, se crea con la finalidad de traspasar el patrimonio escindido a la sociedad beneficiaria, absorbente o de nueva creación, y cancelar las correspondientes cuentas del patrimonio neto de la

sociedad escindida, en el momento de la reducción de capital si se trata de escisión parcial o, en caso de escisión total, a la extinción de la misma.

Su movimiento es similar al de la cuenta 5531.

### 3. Método de adquisición

Nos vamos a centrar ahora en la descripción general del “método de adquisición”. El método de adquisición supone que la empresa adquirente contabilizará, en la fecha de adquisición, los activos adquiridos y los pasivos asumidos en una combinación de negocios, así como, en su caso, la diferencia entre el valor de dichos activos y pasivos y el coste de la combinación de negocios de acuerdo con lo indicado en los siguientes apartados. A partir de dicha fecha se registrarán los ingresos y gastos, así como los flujos de tesorería que correspondan.

En consecuencia, la aplicación del método de adquisición requiere:

- ✓ Identificar la empresa adquirente;
- ✓ Determinar la fecha de adquisición;
- ✓ Cuantificar el coste de la combinación de negocios;
- ✓ Valorar los activos identificables adquiridos y los pasivos asumidos; y
- ✓ Determinar el importe del fondo de comercio o de la diferencia negativa.

La valoración de los activos y pasivos de la empresa adquirente no se verá afectada por la combinación ni se reconocerán activos o pasivos como consecuencia de la misma.

#### 3.1. Empresa adquirente

El “método de adquisición” parte del presupuesto de que en las combinaciones de negocios hay una empresa que adquiere y una o unas empresas adquiridas.

“**Empresa adquirente**” es aquella que obtiene el control sobre el negocio o negocios adquiridos. También se considera “empresa adquirente” a la parte de una empresa, constitutiva de un negocio, que como consecuencia de la combinación se escinde de la empresa en la que se integraba y obtiene el control sobre otro u otros negocios.

Cuando se constituya una nueva empresa, se identificará como empresa adquirente a una de las empresas o negocios que participen en la combinación y que existían con anterioridad a ésta.

### Identificación de la empresa adquirente

Para identificar la empresa adquirente se atenderá a la realidad económica y no sólo a la forma jurídica de la combinación de negocios. Como **regla general**, se considerará como empresa adquirente la que entregue una contraprestación a cambio del negocio o negocios adquiridos.

No obstante, para determinar qué empresa es la que obtiene realmente el control también se tomarán en consideración, entre otros, los siguientes criterios:

- Si el valor razonable de una de las empresas o negocios es significativamente mayor que el del otro u otros que intervienen en la operación, en cuyo caso la empresa adquirente normalmente será la de mayor valor razonable.
- Si la combinación diera lugar a que la dirección de una de las empresas que se combinan tenga la facultad de designar el equipo de dirección del negocio combinado, en cuyo caso normalmente la empresa que designe el equipo de gestión será la adquirente.
- Si en la combinación de negocios participan más de dos empresas o negocios, se considerarán otros factores, tales como cuál es la empresa que inició la combinación o si el volumen de activos, ingresos o resultados de una de las empresas o negocios que se combinan es significativamente mayor que el de los otros.

Por tanto, puede suceder que, como consecuencia de la aplicación de los criterios anteriores, el negocio adquirido sea el de la sociedad absorbente, de la beneficiaria o de la que realiza la ampliación de capital.

**Ejemplo**

Tenemos dos sociedades, la A y la B, con los siguientes datos:

	Nº de acciones del capital social	Valor nominal de una acción	Capital Social	Valor real de una acción	Valor real de la sociedad
Sociedad A	3.000	2	6.000	8	24.000
Sociedad B	3.000	2	6.000	4	12.000

Las sociedades A y B deciden fusionarse. Para realizar dicha fusión acuerdan que la sociedad B emita las acciones necesarias para absorber a A.

Sin más datos que estos ¿**Qué empresa es la “adquirente”?**

El número de acciones a emitir por la sociedad B es el siguiente:

$$\text{Acciones a emitir} = \frac{\text{Valor real de la Sociedad A}}{\text{Valor real de la Sociedad B}} = \frac{24.000}{4} = 6.000$$

Tras esta ampliación el capital social de la sociedad B está dividido en 9.000 acciones de las cuales 6.000 (el 66,67%) pertenecen a los antiguos socios de A y 3.000 (el 33,33%) a los originales socios de B. Si suponemos que todas las acciones otorgan los mismos derechos, vemos que los ex–accionistas de la sociedad absorbida, la A, son los que controlan la sociedad B tras la fusión. Por lo tanto:

- Sociedad que realiza la ampliación: la Sociedad B.
- Sociedad absorbente: la Sociedad B.
- Sociedad adquirente: la Sociedad A
- Sociedad adquirida: la Sociedad B

**3.2. Fecha de adquisición**

La fecha de adquisición es aquélla en la que la empresa adquirente adquiere el control del negocio o negocios adquiridos.



### 3.3. Coste de la combinación de negocios

Para el adquirente, el coste de una combinación de negocios vendrá determinado de la siguiente manera:

+	Los valores razonables, en la fecha de adquisición, de los activos entregados, de los pasivos incurridos o asumidos y de los instrumentos de patrimonio emitidos a cambio de los negocios adquiridos.
+	El valor razonable de cualquier contraprestación adicional que dependa de eventos futuros o del cumplimiento de ciertas condiciones, siempre que tal contraprestación se considere probable y su valor razonable pueda ser estimado de forma fiable.
+	Cualquier coste directamente atribuible a la combinación, como los honorarios abonados a asesores legales u otros profesionales que intervengan en la operación.
=	<b>Coste de una combinación de negocios</b>

En este cálculo hay que tener en cuenta las siguientes precisiones:

- En ningún caso formarán parte, los gastos relacionados con la emisión de los instrumentos de patrimonio o de los pasivos financieros entregados a cambio de los elementos patrimoniales adquiridos, que se contabilizarán de acuerdo con lo dispuesto en la norma relativa a instrumentos financieros.
- El valor razonable de la contraprestación adicional que dependa de eventos futuros o del cumplimiento de ciertas condiciones será ajustado cuando, como consecuencia de circunstancias sobrevenidas, proceda modificar las estimaciones de los importes, se altere la probabilidad de ocurrencia de la contraprestación o cuando se pueda realizar una estimación fiable del valor razonable, no habiendo sido posible realizar ésta con anterioridad.
- Con carácter general y salvo que exista una valoración más fiable, el valor razonable de los instrumentos de patrimonio o de los pasivos financieros emitidos que se entreguen como contraprestación en una combinación de negocios será su precio cotizado, si dichos instrumentos están admitidos a cotización en un mercado activo.

### 3.4. Reconocimiento y valoración de los activos identificables adquiridos y los pasivos asumidos

#### Reconocimiento

Los activos y pasivos reconocidos por la empresa adquirente serán los que se reciban y asuman como consecuencia de la operación en que consista la combinación y cumplan la definición de activos y pasivos establecida en el Marco Conceptual de la Contabilidad, con independencia de que algunos de estos activos y pasivos no hubiesen sido previamente reconocidos en las cuentas anuales de la empresa adquirida o a la que perteneciese el negocio adquirido por no cumplir los criterios de reconocimiento en dichas cuentas anuales.

Es decir, usted puede comprar una empresa pagando por un precio que corresponda en parte a determinados activos que puede que no consten en el balance del negocio adquirido

Además, se puede dar el caso de que a la hora de comprar una empresa, se asuman una serie de obligaciones futuras. Pues bien, en el caso de que el negocio adquirido incorpore obligaciones calificadas como contingencias, la empresa adquirente reconocerá como pasivo el valor razonable de asumir tales obligaciones, siempre y cuando dicho valor razonable pueda ser medido con suficiente fiabilidad.

#### Valoración

En la fecha de adquisición, los activos identificables adquiridos y los pasivos asumidos se registrarán, con carácter general, por su valor razonable siempre y cuando dicho valor razonable pueda ser medido con suficiente fiabilidad.

Para registrar la recepción de este traspaso, el PGC propone, dentro de la cuenta 553. Cuentas corrientes en fusiones y escisiones, la subcuenta **5530. Socios de sociedad disuelta**. Esta cuenta corriente de la sociedad absorbente o la sociedad de nueva creación con los socios de la sociedad disuelta en una fusión tiene el siguiente movimiento:

CARGOS	ABONOS
En el momento de la entrega a los socios de las acciones o participaciones emitidas, con abono a las cuentas <b>100. Capital social y 110. Prima de emisión o asunción</b> y, en su caso, a las correspondientes cuentas del subgrupo <b>57. Tesorería</b>	En el momento de la recepción del traspaso de los activos adquiridos y pasivos asumidos.

En el caso de escisiones, el PGC propone la subcuenta **5532. Socios de sociedad escindida**. Esta cuenta corriente de la sociedad beneficiaria, absorbente o de nueva creación, se crea para recoger el traspaso de los activos adquiridos y pasivos asumidos de la sociedad escindida.

Su movimiento es similar al de la cuenta 5530.

### 3.5. Determinación del importe del fondo de comercio o de la diferencia negativa

#### Diferencia positiva

El exceso, en la fecha de adquisición, del coste de la combinación de negocios sobre el correspondiente valor de los activos identificables adquiridos menos el de los pasivos asumidos en los términos recogidos en el apartado anterior, se reconocerá como un fondo de comercio. Al fondo de comercio le serán de aplicación los criterios contenidos en la norma relativa a normas particulares sobre el inmovilizado intangible del PGC.

$$\text{Coste} > \text{Activos identificables adquiridos} - \text{Pasivos asumidos} \Rightarrow \text{Fondo de comercio}$$

Es decir, parte del precio pagado puede corresponder a unos recursos que no sean identificables de manera individual si no que sean el resultado de un conjunto de circunstancias o hechos y de los que se espera que la empresa obtenga beneficios o rendimientos económicos en el futuro. Piénsese, por ejemplo, en el valor que puede otorgar una buena ubicación, fama y clientela.

**Ejemplo**

La sociedad anónima A le compra, a principios del año 1, el negocio al empresario individual B, pagando por él 630.000 euros. El balance del negocio del empresario B, en el momento de la adquisición, es el siguiente:

<b>ACTIVO</b>		<b>PATRIMONIO NETO + PASIVO</b>	
Construcciones.....	100.000	Patrimonio neto.....	190.000
Terrenos.....	120.000	Proveedores.....	38.000
Amort. ac. de construcciones.....	(10.000)		
Mercaderías.....	8.000		
Clientes.....	10.000		
<b>TOTAL ACTIVO.....</b>	<b>228.000</b>	<b>TOTAL PATRIMONIO NETO + PASIVO.....</b>	<b>228.000</b>

Partiendo de ese balance, para llegar al precio acordado se han hecho los siguientes cálculos:

**ACTIVOS IDENTIFICABLES ADQUIRIDOS QUE CONSTAN EN EL BALANCE**

ELEMENTO PATRIMONIAL	VALOR CONTABLE	VALOR RAZONABLE
Construcciones.....	90.000	200.000
Terrenos.....	120.000	240.000
Mercaderías.....	8.000	10.000
Clientes.....	10.000	10.000
<b>TOTAL</b>	<b>228.000</b>	<b>460.000</b>

**ACTIVOS IDENTIFICABLES ADQUIRIDOS QUE NO CONSTAN EN EL BALANCE**

ELEMENTO PATRIMONIAL	VALOR CONTABLE	VALOR RAZONABLE
----------------------	----------------	-----------------

Marca.....	–	100.000
Base de datos y cartera de clientes.....	–	50.000
TOTAL	–	150.000

**PASIVOS ASUMIDOS QUE CONSTAN EN EL BALANCE**

ELEMENTO PATRIMONIAL	VALOR CONTABLE	VALOR RAZONABLE
Proveedores.....	38.000	38.000
TOTAL	38.000	38.000

**PASIVOS ASUMIDOS QUE NO CONSTAN EN EL BALANCE**

ELEMENTO PATRIMONIAL	VALOR CONTABLE	VALOR RAZONABLE
–	–	–
TOTAL	–	–

Por lo tanto, el valor de los activos identificables adquiridos menos el de los pasivos asumidos es igual a:

$$460.000 + 150.000 - 38.000 = 572.000$$

El importe del fondo de comercio será el exceso, en la fecha de adquisición, del valor razonable de la contraprestación entregada sobre el correspondiente valor de los activos identificables adquiridos menos el de los pasivos asumidos. Es decir:

$$630.000 - 572.000 = 58.000 \text{ euros}$$

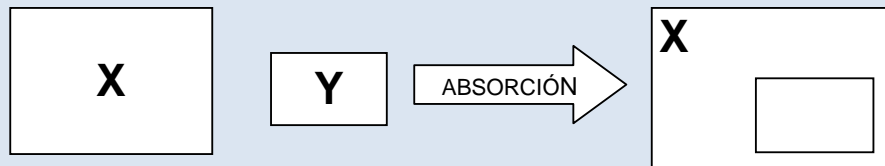
La sociedad adquirente A contabilizará:

N.º Cta.	Título	Cargo	Abono
20...	Cartera de clientes	50.000	
203	Propiedad industrial	100.000	
<b>204</b>	<b>Fondo de comercio</b>	<b>58.000</b>	

210	Terrenos y bienes naturales	240.000	
211	Construcciones	200.000	
300	Mercaderías	10.000	
430	Clientes	10.000	
400	Proveedores		38.000
57	Tesorería		630.000

**Ejemplo**

Las sociedades X e Y acuerdan fusionarse mediante la absorción de Y por parte de X.



BALANCE DE LA SOCIEDAD X (a la fecha de adquisición)					
ACTIVO			PATRIMONIO NETO + PASIVO		
	Valor contable	Valor razonable		Valor contable	Valor razonable
Terrenos	60.000	120.000	PATRIMONIO NETO	69.000	240.000
Construcciones	100.000	300.000			
Otros activos	75.000	70.000	PASIVO	166.000	250.000
<b>Total</b>	<b>235.000</b>	<b>490.000</b>	<b>Tota</b>	<b>235.000</b>	<b>490.000</b>

BALANCE DE LA SOCIEDAD Y (a la fecha de adquisición)					
ACTIVO			PATRIMONIO NETO + PASIVO		
	Valor contable	Valor razonable		Valor contable	Valor razonable
Terrenos	10.000	12.000	PATRIMONIO	20.500	33.000

<b>Construcciones</b>	25.000	40.000	<b>NETO</b>		
<b>Otros activos</b>	6.000	6.000	<b>PASIVO</b>	20.500	25.000
<b>Total</b>	41.000	58.000	<b>Total</b>	41.000	58.000

Respecto a la composición del patrimonio neto de las sociedades sabemos que:

- El capital social de X asciende a 60.000 euros y está dividido en 6.000 acciones de 10 euros de nominal (valor razonable:  $240.000/6.000 = 40$ ). Las reservas ascienden a 9.000 euros.
- El capital social de Y asciende a 8.000 euros y está dividido en 800 acciones de 10 euros de nominal (valor razonable:  $33.000/800 = 41,25$ ). Las reservas ascienden a 12.500 euros.

En el acuerdo de fusión se acuerda la siguiente contraprestación: por cada acción de la sociedad Y se da una acción de la sociedad X más 5 euros.

Asociados a esta operación, la sociedad X ha tenido los siguientes costes:

- gastos relacionados con la emisión de las acciones: 300 euros.
- costes laborales internos por el análisis de la operación: 350 euros.
- honorarios abonados a asesores legales u otros profesionales que intervengan en la operación (salvo los relacionados con la emisión de las acciones): 600 euros.

**Registro de esta combinación:**

Con estos datos, los pasos a seguir para el registro de esta combinación de negocios son los siguientes:

- Identificación de la empresa adquirente: De acuerdo con la ecuación de canje, el número de acciones a emitir por la empresa X es el siguiente:

$$800 \times 1 = 800 \text{ acciones a emitir}$$

Con la entrega de las acciones a los socios de Y el porcentaje de participación queda de la siguiente manera:

- Antiguos socios de Y:  $800/(6.000 + 800) = 0,12$
- Socios originales de X:  $6.000/(6.000 + 800) = 0,88$

Vemos como los socios originales de X controlan el 88% de la sociedad tras su fusión. Además, el valor razonable de la sociedad X (240.000 euros) es significativamente mayor que el de la sociedad Y (33.000 euros). Por lo tanto, en este caso, la sociedad absorbente es, a su vez, la adquirente. En consecuencia, a la hora de contabilizarse la fusión tenemos que:

- Los activos y pasivos de X se registran por su valor contable.
- Los activos y pasivos de Y se registran por su valor razonable.

- Determinación del coste de la combinación de negocios: En este sencillo ejemplo, el coste de la combinación va a resultar de sumar al valor razonable de las acciones emitidas entregadas como contraprestación, el efectivo entregado y los costes directamente atribuibles a la combinación.

Valor razonable de los instrumentos de patrimonio emitidos a cambio de los negocios adquiridos: $[800 \times (240.000/6.000)] = 32.000$	32.000
Valor razonable de los activos entregados: $800 \times 5 = 4.000$ euros	4.000
Cualquier coste directamente atribuible a la combinación	600
<b>Coste total</b>	<b>36.000</b>

- Determinación del importe del fondo de comercio o de la diferencia negativa: En este ejemplo no se reciben o asumen activos o pasivos que cumpliendo con la definición de activos y pasivos establecida en el Marco Conceptual de la Contabilidad, no hayan sido previamente reconocidos en las cuentas anuales de la empresa adquirida o a la que perteneciese el negocio adquirido por no cumplir los criterios de reconocimiento en dichas cuentas anuales. Así tenemos que:

Coste de la combinación	36.600
Valorar razonable los activos identificables adquiridos y los pasivos asumidos (58.000 – 25.000)	(33.000)
<b>Diferencia positiva (fondo de comercio)</b>	<b>3.600</b>

Por lo tanto, la empresa X (la adquirente y absorbente) contabilizará:

- Por los costes laborales internos de análisis y planificación de la operación:

N.º Cta.	Título	Cargo	Abono
64...	Gastos de personal	350	
465	Remuneraciones pendientes de pago		350

- Por la emisión de las acciones:

N.º	Título	Cargo	Abono
-----	--------	-------	-------



Cta.			
190	Acciones o participaciones emitidas (800 x 40)	32.000	
11...	Reservas (NRV 9.ª.4: los gastos de emisión se registrarán contra el patrimonio neto como menores reservas)	300	
194	Capital emitido pendiente de inscripción (800 x 10)		8.000
110	Prima de emisión o asunción (800 x 30)		24.000
57	Tesorería		300

- Por la recepción de los activos y pasivos de Y y la contabilización de la deuda con los proveedores de los servicios profesionales externos que han sido directamente atribuidos a la combinación y con los socios de la sociedad absorbida Y:

N.º Cta.	Título	Cargo	Abono
210	Terrenos y bienes naturales	12.000	
211	Construcciones	40.000	
<b>204</b>	<b>Fondo de comercio</b>	<b>3.600</b>	
...	Otros activos	6.000	
...	Pasivos		25.000
410	Acreedores por prestación de servicios		600
5530	Socios de la sociedad disuelta [(800 x 40) + (800 x 5)]		36.000

- Por la entrega a los accionistas de Y de las nuevas acciones de X emitidas y el dinero acordado:

N.º Cta.	Título	Cargo	Abono
5530	Socios de la sociedad disuelta	36.000	
190	Acciones o participaciones emitidas		32.000
57	Tesorería		4.000

– Por la inscripción en el Registro Mercantil del aumento de capital:

N.º Cta.	Título	Cargo	Abono
194	Capital emitido pendiente de inscripción	8.000	
100	Capital social		8.000

El balance de la sociedad X quedará tras la absorción de Y de la siguiente manera:

BALANCE DE LA SOCIEDAD X tras la absorción de la sociedad Y				
ACTIVO		PATRIMONIO NETO + PASIVO		
	Valor contable			Valor contable
		<b>PATRIMONIO NETO</b>		100.350
<b>Terrenos</b>	72.000	<b>Capital</b>	68.000	
<b>Construcciones</b>	140.000	<b>Prima de emisión</b>	24.000	
<b>Fondo de comercio</b>	3.600	<b>Reservas</b>	8.700	
<b>Otros activos</b>	76.700	<b>Resultado</b>	– 350	
		<b>PASIVO</b>		191.950
<b>Totales</b>	292.300	<b>Totales</b>		292.300

### Diferencia negativa

En el supuesto excepcional de que el valor de los activos identificables adquiridos menos el de los pasivos asumidos fuese superior al coste de la combinación de negocios, el exceso se contabilizará en la cuenta de pérdidas y ganancias como un ingreso.

Coste < Activos identificables adquiridos – Pasivos asumidos ⇒ **Diferencia negativa en combinaciones de negocios**

Para el registro de este exceso como un ingreso, el PGC propone la cuenta **774. Diferencia negativa en combinaciones de negocios**. El movimiento de esta cuenta es el siguiente:

CARGOS	ABONOS
Al cierre del ejercicio, con abono a la cuenta 129. Resultado del ejercicio.	Por el exceso, en la fecha de adquisición, del valor razonable de los activos identificables adquiridos menos el de los pasivos asumidos, sobre el coste de la combinación de negocios con cargo a las correspondientes cuentas de los grupos 2, 3, 4 y 5.

#### 7.4.- Activos no corrientes mantenidos para la venta y grupos enajenables de elementos, mantenidos para la venta

##### 7.4.1. Definiciones

Antes de empezar, hay que hacer la advertencia que el artículo 3 del Real Decreto 1515/2007, de 14 de febrero, por el que se aprueba el PGCPYMES y los criterios contables específicos para microempresas establece que cuando una empresa que aplique el PGCPYMES realice una operación cuyo tratamiento contable no esté contemplado en dicho texto habrá de remitirse a las correspondiente normas y apartados contenidos en el PGC con la excepción de los relativos a activos no corrientes y grupos enajenables de elementos, mantenidos para la venta que en ningún caso serán aplicables.

La función de los activos no corrientes es la de ser los elementos estables con los que realizar la actividad y por tanto no se espera consumir, vender o realizar en el transcurso de un ciclo normal de explotación. No obstante, en un momento dado puede ocurrir que la empresa decida dejar de dar un uso continuado en la actividad a un determinado activo no corriente y recuperar su valor contable fundamentalmente a través de su venta. En estos casos, tal y como establece la NRV 7ª del PGC, la empresa clasificará dicho activo como un “**activo no corriente como mantenido para la venta**” siempre que se cumplan los siguientes requisitos:

- El activo ha de estar disponible en sus condiciones actuales para su venta inmediata, sujeto a los términos usuales y habituales para su venta; y
- Su venta ha de ser altamente probable, porque concurren las siguientes circunstancias:

- La empresa debe encontrarse comprometida por un plan para vender el activo y haber iniciado un programa para encontrar comprador y completar el plan.
- La venta del activo debe negociarse activamente a un precio adecuado en relación con su valor razonable actual.
- Se espera completar la venta dentro del año siguiente a la fecha de clasificación del activo como mantenido para la venta, salvo que, por hechos o circunstancias fuera del control de la empresa, el plazo de venta se tenga que alargar y exista evidencia suficiente de que la empresa siga comprometida con el plan de disposición del activo.
- Las acciones para completar el plan indiquen que es improbable que haya cambios significativos en el mismo o que vaya a ser retirado.

Se entiende por **“grupo enajenable de elementos mantenidos para la venta”**, el conjunto de activos y pasivos directamente asociados de los que se va a disponer de forma conjunta, como grupo, en una única transacción. Podrá formar parte de un grupo enajenable cualquier activo y pasivo asociado de la empresa, aún cuando no cumpla la definición de activo no corriente, siempre que se vayan a enajenar de forma conjunta.

Tal y como establece la NECA 6ª.18, la empresa presentará en el balance, de forma separada del resto de los activos y pasivos, los activos no corrientes mantenidos para la venta y los activos correspondientes a un grupo enajenable de elementos mantenidos para la venta, que figurará en el epígrafe B.I. del activo corriente y los pasivos que formen parte de un grupo enajenable de elementos mantenidos para la venta, que figurarán en el epígrafe C.I. del pasivo corriente. Estos activos y pasivos no se compensarán, ni se presentarán como un único importe. Cuando un activo deje de cumplir los requisitos para ser clasificado como mantenido para la venta se reclasificará en la partida del balance que corresponda a su naturaleza.

### **Actividad interrumpida**

Según la NECA 7ª.11 del PGC, una actividad interrumpida es todo componente de una empresa que ha sido enajenado o se ha dispuesto de él por otra vía, o bien que ha sido clasificado como mantenido para la venta, y tome alguna de las siguientes formas:

- ✓ Represente una línea de negocio o un área geográfica, que sea significativa y pueda considerarse separada del resto;
- ✓ Forme parte de un plan individual y coordinado para enajenar o disponer por otra vía de una línea de negocio o de un área geográfica de la explotación que sea significativa y pueda considerarse separada del resto; o

- ✓ Sea una empresa dependiente adquirida exclusivamente con la finalidad de venderla.

A estos efectos, se entiende por componente de una empresa las actividades o flujos de efectivo que, por estar separados y ser independientes en su funcionamiento o a efectos de información financiera, se distinguen claramente del resto de la empresa, tal como una empresa dependiente o un segmento de negocio o geográfico.

#### 7.4.2. Cuentas de registro contable

El PGC, dentro del **Grupo 5 Cuentas financieras**, dedica el **subgrupo 58. Activos no corrientes mantenidos para la venta y activos y pasivos asociados** para recoger los activos no corrientes con carácter individual, así como otros activos y pasivos no corrientes o corrientes incluidos en un grupo enajenable de elementos, cuya recuperación se espera realizar fundamentalmente a través de su venta, en lugar de por su uso continuado, incluidos los que formen parte de una operación interrumpida que se hubiera clasificado como mantenida para la venta.

#### 7.4.3. Valoración

La valoración es el proceso por el que se asigna un valor monetario a cada uno de los elementos integrantes de las cuentas anuales. La valoración de los activos no corrientes y grupo enajenables de elementos, mantenidos para la venta se realizará según lo establecido por el PGC en su NRV 7.<sup>a</sup> Básicamente, el criterio valorativo es el siguiente:

- En general, los activos no corrientes mantenidos para la venta se valorarán en el momento de su clasificación en esta categoría por el **menor** de los dos importes siguientes:
  - su valor contable
  - su valor razonable menos los costes de venta.

Para la determinación del valor contable en el momento de la reclasificación, se determinará el deterioro del valor en ese momento y se registrará, si procede, una corrección valorativa por deterioro de ese activo. Recordemos que la NRV 2<sup>a</sup> Inmovilizado material determina que existe deterioro cuando el valor contable supere a su importe recuperable, definido éste último como el **mayor** de los siguientes importes:

- Valor razonable menos los costes de venta
- Valor en uso

- Hemos dicho “en general” por que estos criterios de valoración no serán aplicables a los siguientes activos, que, aunque se clasifiquen a efectos de su presentación en esta categoría, se rigen en cuanto a la valoración por sus normas específicas:
  - Activos por impuesto diferido, a los que resulta de aplicación la norma relativa a impuestos sobre beneficios (NRV 13ª).
  - Activos procedentes de retribuciones a los empleados, que se rigen por la norma sobre pasivos por retribuciones a largo plazo al personal (NRV 16ª)
  - Activos financieros, excepto inversiones en el patrimonio de empresas del grupo, multigrupo y asociadas, que estén dentro del alcance de la norma sobre instrumentos financieros (NRV 9ª).
- Mientras un activo se clasifique como no corriente mantenido para la venta:
  - no se amortizará
  - se deben dotar las oportunas correcciones valorativas de forma que el valor contable no exceda el valor razonable menos los costes de venta.

Los Marcos Conceptuales del PGC y del PGCPYMES definen los conceptos expuestos de la siguiente manera:

- **Valor contable o e libros:** es el importe neto por el que un activo o un pasivo se encuentra registrado en balance una vez deducida, en el caso de los activos, su amortización acumulada y cualquier corrección valorativa por deterioro acumulada que se haya registrado.
- **Valor razonable:** es el importe por el que puede ser intercambiado un activo o liquidado un pasivo, entre partes interesadas y debidamente informadas, que realicen una transacción en condiciones de independencia mutua. El valor razonable se determinará sin deducir los costes de transacción en los que pudiera incurrirse en su enajenación. No tendrá en ningún caso el carácter de valor razonable el que sea resultado de una transacción forzada, urgente o como consecuencia de una situación de liquidación involuntaria.
- **Costes de venta:** son los costes incrementales directamente atribuibles a la venta de un activo en los que la empresa no habría incurrido de no haber tomado la decisión de vender, excluidos los gastos financieros y los impuestos sobre beneficios. Se incluyen los gastos legales necesarios para transferir la propiedad del activo y las comisiones de venta.
- **Valor en uso:** El valor en uso de un activo o de una unidad generadora de efectivo es el valor actual de los flujos de efectivo futuros esperados, a través de su utilización en el curso normal del negocio y, en su caso, de su enajenación u otra forma de disposición, teniendo en cuenta su estado actual y actualizados a un tipo de interés de mercado sin riesgo, ajustado por los riesgos específicos del activo que

no hayan ajustado las estimaciones de flujos de efectivo futuros. Las proyecciones de flujos de efectivo se basarán en hipótesis razonables y fundamentadas; normalmente la cuantificación o la distribución de los flujos de efectivo está sometida a incertidumbre, debiéndose considerar ésta asignando probabilidades a las distintas estimaciones de flujos de efectivo. En cualquier caso, esas estimaciones deberán tener en cuenta cualquier otra asunción que los participantes en el mercado considerarían, tal como el grado de liquidez inherente al activo valorado.

ANEXO V

**MODELOS DE CONTRATO DE COMPRAVENTA DE EMPRESA (PERSONA FÍSICA Y PERSONA JURÍDICA)**

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

**REUNIDOS**

**VENDEDOR PERSONA FÍSICA**

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)

**VENDEDOR PERSONA JURÍDICA**

De una parte Don/Doña ....., mayor de edad, ..... (*estado civil*),.....(*profesión*) vecino/a de ....., domiciliado en c/ ..... nº ..... con NIF nº ....., como legal representante (en virtud de copia de los estatutos sociales que se adjuntan a esta escritura) de la Sociedad ....., con NIF ....., constituida por tiempo indefinido en escritura autorizada en ..... el..... de ..... de ..... por el Notario Don ....., nº ..... de su protocolo, e inscrita en el Registro Mercantil de ....., en el tomo ....., libro..... de la sección ....., folio ....., hoja ..... (en lo sucesivo vendedor).

Y de otra

**COMPRADOR PERSONA FÍSICA**

Don/ Doña....., mayor de edad, ..... (*estado civil*), .....(*profesión*), vecina/o de .....con domicilio en la calle



..... nº..... y con NIF nº..... (en adelante el comprador).

### VENDEDOR PERSONA JURÍDICA

Don/Doña....., mayor de edad,..... (*estado civil*), .....(*profesión*) vecino/a de ..... domiciliado en c/ ..... nº ..... con NIF nº ....., como legal representante (en virtud de copia de los estatutos sociales que se adjuntan a esta escritura) de la Sociedad ....., con CIF ....., constituida por tiempo indefinido en escritura autorizada en ..... el..... de ..... de ..... por el Notario Don ....., nº ..... de su protocolo, e inscrita en el Registro Mercantil de ....., en el tomo ....., libro..... de la sección ....., folio ....., hoja ..... (en lo sucesivo comprador).

### INTERVIENEN

El vendedor Don....., en su propio nombre y derecho, y el comprador, Don....., en nombre y representación de la sociedad..... (*o a la inversa, según el caso*).

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 sociedad..... (*Nombre de la empresa*) ha desarrollado y desarrolla la actividad de..... con NIF..... y domicilio social en ..... nº..... de.....

II.- Que el vendedor o los vendedores son propietarios de la totalidad de las acciones o participaciones de la empresa..... y que dichas acciones o participaciones están libres de cargas.

III.- 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..... y linda al norte con..... al sur con....., al este con..... y al oeste con..... Contiene los elementos descritos en el ANEXO....

**IV.-** Que la sociedad..... 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.....

**V.-** El local descrito está inscrito en el Registro de la Propiedad de ..... tomo ..... Libro ..... folio..... finca.....

**VI.-** Que la sociedad..... es, a su vez, propietaria de la maquinaria, enseres y elementos descritos en el ANEXO.....

**VII.** Que los vendedores o el vendedor están interesados en transmitir y Don....., comprador, en recibir la totalidad de las acciones o participaciones, el local, los muebles y la maquinaria indicada en el Anexo..... por el precio y las condiciones que luego se describirán.

**VIII.-** Que habiendo llegado las partes aquí contratantes, de sus libres y espontáneas voluntades, a un acuerdo otorgan el presente contrato de compraventa de empresa 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 las acciones o participaciones, libres de toda carga y gravamen y previo cumplimiento de los requisitos regulados en el artículo..... de los estatutos sociales según consta en certificación expedida por el administrador de la compañía que se acompaña como ANEXO.....
- Todos los bienes, derechos y obligaciones del vendedor que figuran en el balance de situación 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.....

.....que pertenece a la vendedora según consta en escritura otorgada ante notario de..... en fecha ..... que se adjunta a la presente como ANEXO.....

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

**SEGUNDA. PRECIO**

OPCIÓN 1.- El precio de la compraventa de las acciones o participaciones, enseres, maquinaria y local descritos en la cláusula primera es de ..... euros que se pagan íntegramente en este acto, otorgando el vendedor con la firma del presente contrato carta de pago de la referida cantidad.

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

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

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

**TERCERA. 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, asimismo, la transmisión de todos los elementos, derechos y obligaciones integrantes de la misma (bienes muebles, inmuebles, maquinaria, patentes, contratos, etc.)

**3.1. 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.

### 3.2. 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.

### 3.3. 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.

### 3.4. 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 disfrutaban.

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

### **3.5. 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.

### **3.6. 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.

### **3.7. 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.

### **CUARTA. 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.

**QUINTA. CONTRATOS DE ARRENDAMIENTO FINANCIERO**

Desde la fecha de la firma del presente contrato el comprador se subrogará en todos los derechos y obligaciones del vendedor incluido también el derecho a ejercitar la opción de compra. Para ello las partes deberán comunicar a los arrendadores dicha subrogación. En el caso de que los arrendadores, tras la notificación indicada, no acepten dicha sustitución podrán proceder a resolver el contrato. Esta resolución perjudicará al vendedor quien soportará los costes que sean consecuencia de la misma.

**SEXTA. OTROS ARRENDAMIENTOS**

Tal y como queda descrito en el ANEXO... el vendedor forma parte en calidad de arrendatario de los contratos señalados con los números..... Igualmente se deja constancia de que el vendedor está al corriente en el pago de las rentas correspondientes a los mismos.

A partir de la firma del presente documento el comprador se subrogará en los derechos y obligaciones de dichos contratos, por tanto el pago de las rentas correrá a su cargo siempre y cuando haya mediado previa notificación de la subrogación a los arrendadores.

La subrogación del comprador se realizará por su cuenta y riesgo de tal forma que asumirá, sin derecho a indemnización alguna, la posible revocación del contrato por parte de los arrendadores no conformes con la subrogación.

**SÉPTIMA. 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
- Deudas con Hacienda Pública
- Deudas con proveedores
- Acreedores bancarios
- .....

**OCTAVA. 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 (IBI, IVA, Retenciones del IRPF, IS).

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.

**NOVENA. 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, y
- Que no se halla inmerso en litigio alguno ni tiene pendiente ninguna reclamación (civil, mercantil, fiscal, administrativa, laboral, etc.)

**DÉCIMA. SANEAMIENTO**

La empresa queda sometida a saneamiento por evicción y vicios ocultos.

**DECIMOPRIMERA. 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.....

**DECIMOSEGUNDA. 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.

#### **DECIMOTERCERA. 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 10 días concedido para su solución.
  - Por denuncia unilateral.
- (.....)

#### **DECIMOCUARTA. ANEXOS**

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

#### **DECIMOQUINTA. 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 sus pactos y, en defecto de tales, con arreglo a la regulación vigente.

#### **DECIMOSEXTA.- RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS**

##### **OPCIÓN 1**

Las partes acuerdan someter el conocimiento de cualquier litigio referente al presente contrato a la jurisdicción de los tribunales de ..... de.....

##### **OPCIÓN 2**

Todas las diferencias que se deriven de la interpretación y ejecución del presente contrato serán resueltas por árbitros nombrados de acuerdo a lo establecido en el Reglamento de Arbitraje de la Cámara de Comercio Internacional.



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**

*Uno de los rasgos característicos de los contratos de compraventa o adquisición de empresas es la inclusión y extensión de los ANEXOS. La utilización de los ANEXOS se justifica por la complejidad del objeto de compra, integrado por numerosos activos, pasivos, 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 incorporan como anexos podemos destacar:*

- *Los referentes a la contabilidad de la empresa.*
- *La relación de trabajadores traspasados con indicación de los siguientes datos: nombre, contrato, salario, antigüedad, puesto, etc.*
- *Los que describen la maquinaria, mobiliario, equipo (serie, características, antigüedad, etc.).*
- *Los que indican los vehículos (marca, matrícula, antigüedad, etc.).*
- *Los que incluyen la propiedad industrial: patentes, marcas, nombres comerciales, contratos de cesión, licencias, etc.*
- *Los que recogen los contratos de arrendamiento, etc.*



GOBIERNO  
DE ESPAÑA

MINISTERIO  
DE INDUSTRIA, COMERCIO  
Y TURISMO

SECRETARÍA GENERAL  
DE INDUSTRIA  
Y DE LA PEQUEÑA  
Y MEDIANA EMPRESA

DIRECCIÓN GENERAL  
DE INDUSTRIA  
Y DE LA PEQUEÑA  
Y MEDIANA EMPRESA