

LA VENTA Y TRASPASO DE UN NEGOCIO

Aprender cómo funcionan la venta y/o traspaso de un negocio es una de las cosas más rentables y que más puede “solventar” la jubilación de un autónomo empresario. Vamos a ver en qué consiste un traspaso, la legislación aplicable, cómo se puede valorar el traspaso de un negocio y cómo negociar un buen contrato, además de tener en cuenta los impuestos que debemos aplicar y/o pagar.

¿Qué es un traspaso de negocio?

El traspaso de un negocio es un acuerdo para la cesión del contrato de arrendamiento de un local o negocio y de los **activos tangibles** (mobiliario, productos, etc.) e **intangibles** (clientes, marca, fondo de comercio, etc.) a cambio de un precio determinado. Si el local estuviera alquilado por una sociedad limitada o similar, **una forma alternativa de traspaso es la compra de dicha sociedad.**

Etapas en un traspaso de negocio

1. **Difusión:** el inquilino interesado en traspasar deberá dar a conocer su interés en traspasar mediante un cartel en el propio negocio, así como en portales online especializados.
2. **Recogida de información:** los interesados en hacerse con el traspaso solicitarán información sobre las características y evolución del negocio: facturación, impuestos, licencias, costes, inventario, etc.
3. **Valoración del traspaso:** aunque lo normal es que el que traspasa quiera imponer sus condiciones, el precio siempre será negociable y deberá estar en consonancia con la capacidad del negocio de generar beneficios en el futuro.
4. **Preparación del contrato e impuestos:** es conveniente contar con apoyo jurídico para formalizar el acuerdo de cesión entre las partes y de cara al pago de los impuestos de la operación.
5. **Traspaso de poderes:** una vez firmado el acuerdo suele ser habitual que el propietario antiguo y el nuevo coincidan en el negocio durante al menos unas semanas hasta que el nuevo se haga con las riendas de este.

Opciones legales para el traspaso de negocios

1. **Cesión de contratos de arrendamiento.** Los traspasos de negocios en locales en los que se ejerza una actividad empresarial o profesional vienen regulados por el artículo 32 de la Ley de Arrendamientos Urbanos (Ley 29/94 de 24 noviembre de 2004), que permite ceder el contrato de arrendamiento, **sin necesidad de contar con el consentimiento del propietario**, que eso sí, tiene el **derecho a elevar la renta un 20%**, estableciéndose un plazo de un mes para que el nuevo inquilino notifique formalmente (burofax) al propietario el acuerdo de traspaso. Por lo tanto, bastaría el acuerdo entre las partes, aunque hay que tener cuidado porque **en ocasiones los contratos de arrendamiento incluyen una cláusula que prohíbe** la cesión o traspaso, y otras veces los propietarios reclaman un porcentaje, algo a lo que no tienen derecho. Siempre es conveniente revisar el contrato con un abogado. Se debe acudir al Ayuntamiento para realizar el traspaso de la licencia de apertura del local, ya que es necesario renovarla, no basta con la del anterior inquilino.
2. **Traspaso de un local arrendado por una sociedad.** En el caso de que el local estuviera arrendado por una sociedad, una alternativa al traspaso del negocio sería considerar la compra de la sociedad en cuestión, con lo que **se evitaría el incremento del 20% en el precio de la renta**. Eso sí, en este caso además de los bienes y derechos adquirirías todas las obligaciones de pago pendientes que tuviera la sociedad, por lo que hay que tener mucho cuidado.
3. **Traspaso de negocios en local propio.** En este caso se suele proceder a una valoración del negocio en marcha y a la firma de un contrato de arrendamiento. La persona que adquiere el traspaso deberá pagar un precio por el negocio y luego una renta mensual por el arrendamiento.
4. **Subrogación en caso de fallecimiento del inquilino.** En caso de fallecimiento del inquilino, si sus herederos o legatarios continúan ejerciendo la actividad, pueden subrogarse el contrato de arrendamiento en las mismas condiciones, sin que el propietario tenga derecho a incrementar la renta.

Pasos y opciones para valorar un traspaso de negocios

Este es un asunto clave y normalmente uno de los más complicados en el proceso, ya que se trata de negociar un precio que “sea bueno” para las dos partes y cada una suele tener un precio

objetivo diferente. De forma especial, es complicada la valoración del fondo de comercio, y éste siempre deberá tener relación con la capacidad del negocio para generar beneficios en el futuro.

Si usted está pensando en adquirir un negocio con un traspaso, se debe pedir y analizar toda la información posible sobre el local y el propio negocio, así por ejemplo: el contrato de arrendamiento, los permisos y licencias, antigüedad, inventario de equipos y existencias de productos, la facturación y los costes de los últimos 3 años para medir la rentabilidad, las liquidaciones y declaraciones de hacienda para confirmar cifras de ventas, la cartera de clientes, imagen de marca y registros además del posicionamiento comercial. No es fácil conseguirlo todo, pero es necesaria toda esta información y en caso de no conseguirse, quizá lo mejor será buscar otro local.

Es siempre aconsejable tener el apoyo de un economista o experto que pueda aportar una segunda opinión y en caso de que el propietario esté de acuerdo, que se pueda pedir una valoración objetiva e independiente.

También se debe tener presente la forma de tributar, bien por módulos, en cuyo caso quizás no será tan interesante que figure una relación detallada de los bienes en el acuerdo de traspaso sino más bien una cifra global de inversión, lo que permitirá reducir el beneficio en el caso de que en el futuro seas tú quien traspase el negocio. Y para ello contacta con un asesor fiscal.

Los Impuestos que afectan al traspaso de un negocio

Las operaciones de venta/cesión de un negocio como vía de traspaso no están en principio sujetas a IVA ni impuesto de transmisiones patrimoniales (ITP), siempre y cuando se transfiera el negocio en su totalidad. **Así el arrendatario que cede el negocio deberá emitir una factura sin IVA por el importe del traspaso al nuevo inquilino.**

Ahora bien, **no ocurre lo mismo con el propietario del local** en el caso de que reciba una parte del traspaso de negocios. En este caso el propietario emitirá una factura con el 21% de IVA al inquilino que deja el local. Deberá incluir también las retenciones correspondientes.

También hay que destacar que, **si los bienes del traspaso se venden por separado sí que están sujetos a IVA, excepto los inmuebles.** Y por lo que se refiere al ITP, la transmisión de los vehículos e inmuebles sí que devenga el impuesto.

En cuanto a la renta recibida por el traspaso, **su tributación en el IRPF no será como rendimiento del negocio o ventas sino como ganancia patrimonial**, que se calculará deduciendo del importe del traspaso el valor de neto de los bienes y derechos entregados. Los tipos para aplicar en la base imponible son los del ahorro.

En el caso de que el inquilino sea una sociedad deberá tributar esta ganancia en el impuesto de sociedades. El propietario por su parte, en caso de recibir una parte del traspaso, deberá consignarlo como rendimiento del capital inmobiliario en su declaración del IRPF.

Consejos previos

El rasgo que distingue a un emprendedor con verdadera vocación es su capacidad para analizar rápidamente qué tipo de negocio podría funcionar en un local con el cartel de “Se Traspasa” colgado en su persiana. Una modalidad habitual en negocios como bares, restaurantes, peluquerías, tiendas y comercios varios y que ofrece muchas más opciones en ciudades grandes como Madrid, Barcelona, Valencia o Sevilla.

En cualquier caso, si se está pensando en montar su propia empresa a partir de un negocio traspasado debe tratar de asegurarse de que el negocio funciona bien, para ello lo ideal es que se tomen algunas precauciones al comienzo para minimizar el riesgo al máximo. A continuación, mostramos una serie de útiles consejos que ayudarán en esta tarea:

1. Solicitar toda la información económica y financiera a los dueños: libros de facturación y contabilidad, inventario, cuentas anuales. Comprobar los resultados de la empresa y la relación de créditos y deudas. Otra opción muy recomendable es contratar los servicios de una auditoría externa para valorar el estado del negocio, aunque en este caso se trata de una opción más costosa.
2. Analizar las perspectivas del sector. En la mayoría de las ocasiones no se realiza un estudio de mercado lo que supone un importante error. Lo que a simple vista parece una empresa próspera puede acabar siendo una ruina si el mercado está en pleno proceso de cambio. Analízalo bien.
3. Comprobar si hay restricciones legales. Por ejemplo, en algunos locales, el arrendador no permite realizar obras o cambiar de actividad.
4. Valorar bien el atractivo de la ubicación del local. La localización puede ser motivo de éxito o de fracaso. Y cuidado, las poblaciones cambian, lo que funcionó hace diez años puede no hacerlo dentro de cinco.
5. Averiguar por qué se traspasa el negocio. Si el motivo es que no ha funcionado, quizá se deba replantear la inversión. A veces, es casi como empezar de cero.

6. Negociar siempre el precio. Los resultados de la investigación permitirán hacer una oferta adecuada y pagar lo más justo posible. Tener además en cuenta que, aunque no es necesario el consentimiento del arrendador para hacer el traspaso, este tiene derecho a subirte la renta hasta un 20%.

7. Documentarse sobre los aspectos legales y tributarios. Tener presente que se debe actualizar la licencia de actividad en el ayuntamiento y que la operación está exenta de IVA.

Si necesitas mas información no dudes en contactar con nosotros, sin ningún compromiso. Tenemos a tu disposición de forma gratuita diferentes plantillas para que tu trabajo sea más fácil. Pídelas y te las mandaremos por mail. Atentamente.