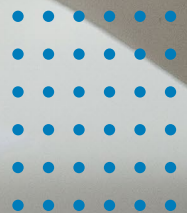
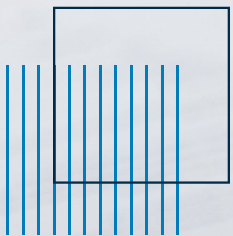




## Transmisión dun negocio en funcionamento





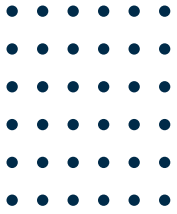
**XUNTA  
DE GALICIA**

**Edición:**  
Xunta de Galicia

**Autor:**  
OBZ SL

**Deseño e maquetación:**  
OBZ SL

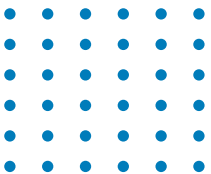
**Santiago de Compostela, 2024**  
**Depósito legal:**  
C 479-2024



# ÍNDICE



## 8. Transmisión dun negocio en funcionamento



## DEFINICIÓN

A transmisión é un acto polo que a titularidade dun ben ou dereito pasa dunha persoa a outra.

Se nos referimos a un **negocio en funcionamento**, a **transmisión** é un concepto máis amplo ca a venda, pois pode incluír a doazón, a cesión, o traspaso e outras posibilidades segundo a situación do que se transmite: dereitos, bens ou mesmo débedas.

O traspaso tamén inclúe a cesión do contrato de arrendamento do local ou un novo contrato, así como a posible subrogación de persoas traballadoras se non se opta pola opción do despedimento.

Podemos definila tamén como a cesión tanto dos clientes como dos bens, tanxibles (instalacións, mobiliario, produtos...) e intanxibles (marca, reputación...), dun negocio a outra persoa física ou xurídica a cambio do pagamento dunha cantidade, e que se documenta a través dun acordo ou contrato.

Débese ter en conta que as persoas intervinientes poden ser familiares, empregados ou persoas descoñecidas.

A transmisión dun negocio é un proceso complexo que require de coñecementos especializados en diversos ámbitos: no fiscal, nas finanzas, no márketing, na produción, no dereito ou nos recursos humanos.

O alto custo que pode implicar, a posibilidade de que podería ter problemas ocultos (legais ou financeiros) ou que a persoa propietaria anterior sexa incompetencia son aspectos desfavorables para ter en conta.

Pola contra, a transmisión dun negocio é unha opción para non partir de cero cando se decide comezar unha nova actividade empresarial, xa que se aforra tempo.

A compra dun negocio en funcionamento supón un menor risco que crear unha empresa dende cero. Outras vantaxes son: poder saltar etapas na creación dun negocio e na súa consolidación, contar cunha base de clientes e/ou cun nome ou marca comercial recoñecida no mercado.

As **razóns** para transmitir un negocio están relacionadas tanto coas expectativas da persoa que transmite (a xubilación, o cambio de actividade, o desexo de substitución por un familiar...) como coas circunstancias persoais ou mercantís que esixen un cambio repentino na propiedade dunha empresa (unha morte, unha enfermidade, un accidente...).

**SITUACIÓN E EXPECTATIVAS DA PERSOA QUE TRANSMITE: XUBILACIÓN, CAMBIO DE ACTIVIDADE...**

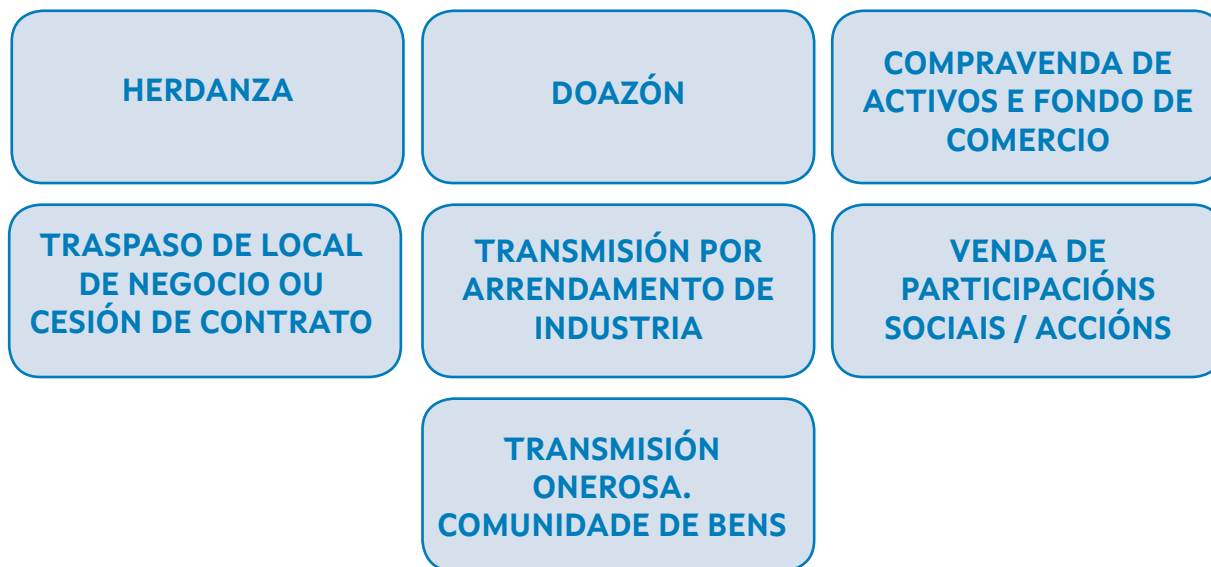
**CIRCUNSTANCIAS PERSOAIS OU OUTRAS CIRCUNSTANCIAS QUE ESIXEN UN CAMBIO DE PROPIEDAD: FALECIMENTO, ENFERMIDADE, ACCIDENTE...**

## 2 Tipos de transmisións

A planificación da sucesión e a substitución empresarial son os puntos máis críticos para unha persoa autónoma ou pequena empresaria porque poden chegar a ser a causa da desaparición da actividade se non se planifica axeitadamente.

Para potenciar a sucesión, no protocolo débese considerar o efecto da carga emocional e as incertezas do futuro.

Existen varias formas de transmitir un negocio:



### HERDANZA

O negocio transmítese dunha persoa a outra tras a morte da persoa titular e a disolución do réxime económico patrimonial.

Hai que ter en conta a existencia ou non de testamento. En calquera caso, a persoa herdeira ten a opción de aceptar a herdanza a beneficio do inventario e, así, se hai débedas na masa patrimonial, que se cubran só cos bens e dereitos da propia herdanza.

### DOAZÓN

O negocio transmítese dunha persoa (doante) a outra (donataria/o) sen recibir nada a cambio. É un agasallo.

Existen diferentes modalidades:

- Doazón da núa\* propiedade ou do usufruto. Neste caso, a propiedade pode dividirse en dúas partes con dereitos e obrigas diferentes: propiedade e usufruto, que se poden doar independentemente a unha persoa diferente ou reservar o doante unha delas.

- Doazón con reserva de disposición. A persoa doante, cando doa, reserva a posibilidade de dispor dalgúns bens mentres viva.

- Doazón baixo condición resolutoria. A persoa doante prevé uns supostos nos que, no caso de suceder, a empresa volve ser da súa propiedade.

\*Núa propiedade: unha persoa ten dereito sobre unha cousa da que é propietaria, pero non pode facer uso dela. Polo tanto, aínda que posúe a titularidade do ben, a súa posesión e o seu gozo están en mans dunha terceira persoa que exerce o que se coñece como dereito de usufruto.

## 2 Tipos de transmisións

### COMPRAVENDA DE ACTIVOS E FONDO DE COMERCIO

Consiste nun contrato de compravenda no que a persoa titular do negocio cede todos os seus activos e fondo de comercio\* a cambio dun prezo. Transmítense os activos, os stocks e o fondo de comercio. No caso da transmisión dun inmovible, precísase dunha escritura pública.

Non se transmiten, agás pacto en contrario: os créditos e as débedas, os contratos de subministración, os contratos con provedoras/es e de abastecemento de xénero.

Recoméndase redactar nun contrato por escrito o acordado entre ambas as partes e no contido debe constar unha información mínima: a identificación da persoa compradora e vendedora, o obxecto do contrato, o prezo, outras condicións, a data de traspaso e as garantías.

\*Fondo de comercio: son aqueles activos intanxibles dunha empresa que son capaces de crear beneficios e que, polo tanto, achegan un valor extra ao incluído nos documentos contables. Está formado polo prestixio, a marca, os clientes etc.

### TRASPASO DE LOCAL DE NEGOCIO OU CESIÓN DE CONTRATO

Consiste na transmisión dun negocio que se desenvolve nun local alugado. Débese asegurar que o contrato de arrendamento vixente non o prohibe.

Se non existe unha cláusula que o prohiba, o traspaso ou cesión pódese levar a cabo en contra da vontade da persoa propietaria do local e cómpre notificarlle obrigatoriamente a cesión no prazo dun mes dende que se acorda, prazo que ten a persoa propietaria para poder aumentar a renda ata nun 20%.

### TRANSMISIÓN POR ARRENDAMENTO DE INDUSTRIA

Consiste na transmisión, por un tempo acordado, do uso e gozo de todo o activo e pasivo do negocio, do seu fondo de comercio e do uso e gozo do local a cambio dun pagamento en forma de arrendamento á persoa propietaria do negocio, non á persoa propietaria do local onde se sitúa.

Deste xeito, a persoa titular dun negocio que, por algunha causa allea, non pode ou non desexa seguir explotándoo conserva a súa propiedade, recibe unha renda e pode recuperalo logo dun tempo. Á nova persoa titular permítelle, de forma inmediata, comezar pola súa conta sen afrontar os gastos cuantiosos que comporta o inicio dunha actividade económica (o arrendamento do local, a compra de maquinaria, o mobiliario, as existencias...).

### VENDA DE PARTICIPACIÓNS SOCIAIS / ACCIÓNS

Consiste na venda de participacións sociais, no caso de que a titularidade do negocio a posúa unha sociedade limitada, e de accións, se a titularidade a posúe unha sociedade anónima.

Pódese vender a totalidade ou parte das participacións/accións.

No primeiro caso de venda total de participacións/accións, transfírese todo o patrimonio e as obrigas contractuais e recoméndase dispoñer dunha auditoría previa de contas e/ou pactar garantías no caso de xurdiren pasivos non previstos. Neste caso, a persoa que se converte en propietaria pode ser a persoa administradora, pero non cambia a persoa xurídica.

No segundo caso, pódense ter cláusulas que limitan a venda de participacións/accións a terceiras persoas e que establecen dereitos de preferencia entre as persoas socias existentes.

## 2 Tipos de transmisións

### PARA TER EN CONTA

Non se poden modificar os estatutos sociais, agás o nome, o domicilio e o capital social. O obxecto social debe ser amplo para poder modificar a actividade.

#### TRANSMISIÓN ONEROSA. COMUNIDADE DE BENS

Consiste na transmisión do negocio de común acordo por parte de todas as persoas físicas que compoñen a comunidade de bens ou por poderes. Pódese transmitir de forma total ou parcial. No primeiro caso, asimílase á venda de activos e fondo de comercio.

No caso de venda parcial, a persoa vendedora debe ofrecela primeiro ao resto de persoas comuneiras, as cales teñen preferencia.

A administración do negocio réxese polo principio de maioría.

Se non se transmiten inmobles, pódese formalizar a transmisión cun documento privado.

## 3 Pasos necesarios para as diferentes partes na toma de decisións da transmisión dun negocio

Preparar a transmisión é un proceso longo no tempo, esixe coñecer tanto o propio negocio como o mercado de vendas e adquisicións. Débese preparar ben e con tempo para tratar de evitar dificultades, mesmo no funcionamento do negocio. Deste xeito, pódese falar de tres tipos de preparación: a psicolóxica, a financeira e a xurídica.



A preparación psicolóxica inclúe a toma da decisión de transmitir e de cando facelo. Existen varios factores para xestionar que xorden de desafíos mentais neste tipo de preparación, como o manexo emocional, a comunicación efectiva, o posible apoio profesional, a adaptación aos cambios etc. Deste xeito, o estrés, a nostalgia, a ansiedade, as expectativas, as inquietudes e a capacidade de adaptación ao cambio son aspectos que se deben ter en conta.

A preparación financeira inclúe a análise interna do negocio e a súa valoración.

A preparación xurídica inclúe os trámites precisos para asegurar que o proceso de transmisión se realiza axeitadamente e segundo a normativa vixente.



## 3 Pasos necesarios para as diferentes partes na toma de decisións da transmisión dun negocio

Para realizar unha boa transmisión débense planificar ben os pasos que se van dar. Estes pasos son, de forma xeral:

**a) Difusión:** dar a coñecer o interese na transmisión mediante un cartel no propio negocio e/ou medios en liña: páxinas web especializadas, redes sociais... Habitualmente, a comunicación en diferentes ámbitos é a que mellor resultado xera: o propio negocio, a familia, as amizades, a publicidade...

**b) Recollida de información:** as persoas interesadas en facerse co negocio solicitarán información sobre as características e a evolución deste como a facturación, os impostos, as licenzas, os custos, o inventario etc.

**c) Valoración:** aínda que o normal é que quen transmite queira impoñer as súas condicións, o prezo sempre será negociable e estará en consonancia coa capacidade do negocio de xerar beneficios no futuro.

**d) Preparación do contrato e impostos:** é conveniente contar co apoio xurídico para formalizar o acordo de cesión entre as partes e de cara ao pagamento dos impostos da operación.

**e) Traspaso de poderes:** unha vez asinado o acordo, adoita ser habitual que a persoa que se fai co negocio e a antiga propietaria coincidan no negocio durante polo menos unhas semanas ata que a nova se faga coas rendas deste.

Tendo en conta as dúas perspectivas:

### A persoa vendedora debería:

- Ter clara a decisión de transmitir e decidir cando levala a cabo.
- Analizar internamente o negocio (fortalezas e debilidades).
- Valorar a empresa.
- Contar cun plan de transmisión.
- Determinar a forma legal da transmisión.
- Atopar quen compre ou suceda.
- Negociar o contrato de transmisión.

### A persoa compradora debería:

- Ter claro o tipo de negocio/empresa que desexa adquirir e se é rendible.
- Buscar negocios dese tipo en venda en anuncios de prensa, na internet, preguntar a coñecidos...
- Determinar canto custa o negocio e analizar se realmente vale o que se pide por el.
- Investigar o negocio que se desexa comprar: os aspectos legais, os contables, os financeiros etc. (se se está ao día do pago de impostos, se ten licenza, un contrato de arrendamento, se é o caso...).
- Negociar o prezo e o financiamento para tratar de chegar a acordos beneficiosos para ambas as partes.
- Asinar o contrato. Recoméndase legalizar as sinaturas na notaría para maior seguridade, aínda que non sexa obrigatorio así como asegurarse de que o contrato detalle todos os equipos e demais elementos físicos que pasan a ser propiedade da persoa nova propietaria do negocio.



## 3 Pasos necesarios para as diferentes partes na toma de decisións da transmisión dun negocio

### RELACIÓN CONTRACTUAL E CONVIVENCIA DURANTE O TRASPASO DUNHA ACTIVIDADE COMERCIAL

É conveniente que tanto as persoas vendedoras como as compradoras, ou as transmitentes e adquirentes, dun negocio analicen que tipo de relación queren manter coa outra parte.

É importante que as persoas involucradas poidan responder as seguintes preguntas:

- Estou disposta/o a axudar a persoa que vai adquirir o meu negocio?
- Que tipo de axuda podo ofertar/demandar da outra parte?
- Estou disposta/o a aceptar a axuda e consellos/comentarios da persoa que me vai transmitir o seu negocio?
- Durante canto tempo quero manter relación coa outra parte?

## 4 Métodos de valoración dun negocio

### QUE É A VALORACIÓN DUN NEGOCIO?

A **valoración dun negocio** é o proceso que determina o valor actual dun negocio, xa sexa co obxectivo de vender a totalidade ou unha parte das súas operacións. Esta análise xeralmente inclúe a avaliación da xestión, as ganancias futuras e o valor no mercado dos activos.

Tamén podemos definir a valoración dun negocio como un procedemento que busca determinar canto vale nun momento dado, coa axuda de persoas expertas nas finanzas e na contabilidade empresarial.

Alguns aspectos chave da valoración inclúen:

- 1. Fortalezas e debilidades:** permite coñecer os puntos fortes e os mellorables do negocio. Avalíanse os procesos internos e as deficiencias existentes.
- 2. Posicionamento no mercado:** avalía como se compara o negocio coa competencia e como o avalían os clientes.
- 3. Ameazas e oportunidades:** identifica os riscos que podería afrontar o negocio e as oportunidades para consolidarse e/ou expandirse no mercado.



## 4 Métodos de valoración dun negocio

Esta información é crucial para persoas que invisten ou compran, xa que axuda a comprender o valor e o funcionamento do negocio, que inflúe nas súas decisións de adquisición ou investimento. Ademais, a valoración tamén permite estimar a rendibilidade do negocio.

Por outra banda, se as persoas propietarias do negocio desexan valoralo, este proceso poderá axudalas a establecer estratexias a medio e longo prazo para mellorar o seu rendemento comercial.

A valoración é un aspecto chave e o paso máis difícil nunha transmisión xa que se trata de negociar un prezo que conveña ás dúas partes e cada unha adoita tratar de impoñer as súas condicións.

Para iso, débese analizar todo tipo de información: o contrato de arrendamento, os permisos e licenzas, a antigüidade, o inventario de equipos e existencias, a facturación e custos dos últimos anos, a rendibilidade, a carteira de clientes, a imaxe da marca, o posicionamento etc.

No caso das pemes, os datos obtéñense das contas contables. No caso das persoas autónomas, os datos obtéñense das últimas declaracións do IRPF realizadas ao non levar unha contabilidade acorde co plan xeral contable.

É especialmente complicada a valoración do fondo de comercio\* xa que o prezo que a persoa compradora estea disposta a pagar debe estar relacionado coa capacidade do negocio de xerar beneficios futuros.

En xeral, un mesmo negocio pode ter distinto valor para as distintas persoas compradoras e para a persoa vendedora. Unha correcta valoración axudará a que a distancia entre a persoa vendedora e a compradora se reduza ao introducir un elemento obxectivo e será un bo punto de partida para a negociación.

Para a persoa compradora, a valoración indícalle o prezo máximo que pensa pagar.

Para a persoa vendedora, a valoración indícalle o prezo mínimo polo que vender e é unha estimación do que poden ofrecer as diferentes persoas compradoras.

*\*Fondo de comercio: refírese a bens intanxibles que unha empresa posúe, que xeran beneficios e que aumentan o seu valor. Estes bens non se reflicten directamente nos balances contables nin se cuantifican como parte dos activos. Entre eles atópanse o prestixio e o recoñecemento da marca, a localización xeográfica, a clientela fiel, o capital humano, os contratos asinados de longa duración etc.*

### PARA TER EN CONTA

**Non se debe confundir o valor co prezo.** O prezo é a cantidade en que a persoa vendedora e a persoa compradora acordan realizar unha operación de compravenda, termo monetario. O valor non se basea unicamente en cifras monetarias senón que tamén inclúe beneficios intanxibles que se reciben, como poden ser a satisfacción, o prestixio da marca e a utilidade persoal. De forma sinxela, poderíase dicir que o prezo é o que pagas e o valor o que recibes.

## 4 Métodos de valoración dun negocio

### MÉTODOS DE VALORACIÓN DUN NEGOCIO

Existen varios métodos de valoración e a elección depende do tipo de negocio e do contexto. Algúns dos métodos máis empregados son:

- 1. Método do fluxo de efectivo descontado (DCF):** avalía os fluxos de efectivo futuros e descóntaos ao valor presente.
- 2. Múltiplos comparables:** compara o negocio con outros semellantes no mercado segundo valores financeiros (como o prezo/beneficio).
- 3. Valoración por activos:** calcula o valor dos activos do negocio (como as propiedades, a maquinaria etc).
- 4. Valoración relativa:** compara o negocio con outros do mesmo sector ou industria.
- 5. Valoración por transaccións recentes:** analiza transaccións similares no mercado para estimar o valor.

Cada método ten as súas vantaxes e limitacións e é importante escoller o máis axeitado segundo o contexto e os datos dispoñibles.

Unha forma habitual de valorar un negocio nas pequenas empresas ou negocios é aplicar un múltiplo ao beneficio operativo en termos anuais que non inclúe nin os gastos financeiros, nin as amortizacións, nin as depreciacións nin os impostos.

### **BENEFICIO OPERATIVO= INGRESOS – CUSTOS DAS VENDAS (VARIABLES) – GASTOS OPERATIVOS (FIXOS)**

O múltiplo que se aplique depende de varios factores entre os que se atopan: o sector a que se dedique a empresa, o prezo que o mercado fixa noutras operacións similares, a proxección do negocio, a localización ou o investimento inicial que se precisaría para montar un negocio similar.

É moi difícil indicar un múltiplo axeitado, hai vendas que se pechan ao aplicar un múltiplo de 7 veces o beneficio operativo anual, outras 5 ou outras 3 veces ese beneficio. Cada caso debe estudiarse de forma concreta.

Débense ter en conta, ademais, os bens intanxibles (a marca, o prestixio, o capital humano, a clientela fiel...), as débedas existentes, o inventario e o propio local/inmóble, xa que o valor destes se terá en conta na negociación do prezo final de transmisión.

## 5 Trámites e documentación necesaria

Para a transmisión do negocio precísanse realizar os seguintes trámites:

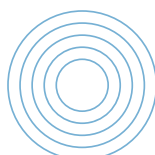
- ✓ **Contrato de cesión:** asínase un contrato para formalizar o traspaso. Nel débese incluír o prezo e os activos que se van ceder (tanxibles e intanxibles).
- ✓ **Cesión de contrato de arrendamento para comprar un negocio en marcha:** se a persoa que tiña a titularidade do negocio anteriormente era propietaria do local, créase un contrato de arrendamento.

### PARA TER EN CONTA

*A persoa arrendataria non precisa o permiso da propietaria para ceder o arrendamento a unha terceira persoa, pero debe notificarllo á persoa propietaria cunha antelación de 30 días para que esta poida exercer o dereito de aumento da renda á/ao nova/o titular se así o desexa.*

- ✓ **Cambio de titularidade de licenza de apertura:** imprescindible para que o negocio funcione. O cambio realízase no concello do municipio da empresa. Por norma xeral, precísase unha fotocopia do DNI e unha copia da antiga licenza. No caso de ser sociedade, achegarase ademais unha escritura de constitución e un poder da persoa asinante.
- ✓ **Alta como persoa autónoma ou creación dunha sociedade:** unha persoa traballadora autónoma darase de alta na Seguridade Social e no RETA ao mesmo tempo que se dará de alta en Facenda na epígrafe do IAE que corresponda. A creación dunha sociedade é máis complexa e require de máis pasos para a súa realización. Isto pódese consultar nas diferentes guías en función do tipo de sociedade.

**NOTA:** Se o local estivese alugado por unha sociedade limitada ou similar, a compra da devandita sociedade sería unha forma alternativa de traspaso.



## 6 Aspectos laborais relevantes: subrogación de persoas traballadoras

En canto ao ámbito laboral, nunha transmisión de negocio débense considerar tres aspectos relevantes:

- Os efectos do cambio de titularidade do negocio.
- O persoal empregado da empresa.
- O que sucede coa persoa titular do negocio en caso de xubilación.

### EFFECTOS DO CAMBIO DE TITULARIDADE DO NEGOCIO

A relación laboral non se extingue polo cambio de titularidade xa que as persoas traballadoras pasan a ser novas empregadas da empresa cesionaria que se subroga nos dereitos e nas obrigas.

A subrogación laboral é un cambio de empregador/a que ten contratada unha persoa traballadora. É dicir, quen emprega traspasa o cumprimento das condicións do contrato que mantén coa persoa empregada a unha terceira persoa.

O persoal empregado pasa entón a depender doutra/o empresaria/o ou empresa.



**IMPORTANTE.** A relación laboral non desaparece, senón que continúa. A antigüidade e os dereitos consolidados mantéñense.

### PERSOAL EMPREGADO DA EMPRESA

A continuidade do cadro de persoal dun negocio (subrogación) dependerá do tipo de transmisión, que é diferente en función de se se realiza unha venda, un traspaso... ou se se realiza a transmisión por xubilación, por exemplo.

Deste xeito, **no caso dunha venda, un traspaso ou similar**, a persoa adquirente pode optar por conservar os postos de traballo ou non. No caso de conservar os postos de traballo, subrógase nas obrigas laborais e da Seguridade Social das persoas empregadas mentres se manteñen todos os compromisos, agás que se faga unha nova negociación co cadro de persoal. Quen transmite responde solidariamente coa persoa adquirente durante tres anos contados dende a transmisión das obrigas laborais e do pagamento das prestacións existentes que non fosen satisfeitas antes da transmisión.

No caso de que a persoa adquirente non desexe conservar os postos, deben ser informadas con antelación suficiente as persoas traballadoras ou os seus representantes e tratar de chegar a un acordo favorable para ambas as partes. No caso de chegar a un acordo, tanto o/a novo/a como o/a antigo/a titular poden acudir aos procedementos legais en materia de regulación de emprego ou extinción de contratos se aboan a indemnización correspondente.

No caso dun cesamento por xubilación ou incapacidade do/da titular, non hai transmisión, polo que é obrigatorio indemnizar correspondentemente as persoas traballadoras.



## 6 Aspectos laborales relevantes: subrogación de personas trabajadoras

Se existe transmisión no caso dunha sucesión por herdanza, neste caso as persoas herdeiras teñen a posibilidade de continuar ou non co negocio.

No caso de continuar, subrógase nas obrigas laborais e da Seguridade Social das persoas empregadas mentres se manteñen todos os compromisos, agás que se faga unha nova negociación co cadro de persoal. Quen transmite responde solidariamente con quen adquire durante tres anos dende a transmisión das obrigas laborais e do pagamento de prestacións existentes que non fosen satisfeitas antes da transmisión. No caso de que as persoas herdeiras non desexen continuar co negocio, débese indemnizar as persoas traballadoras.

### QUE SUCEDE COA PERSOA TITULAR DO NEGOCIO NO CASO DE XUBILACIÓN

A xubilación é un proceso que se debe preparar ben para coñecer cando unha persoa se pode xubilarse e canto pasará a percibir con esa nova situación, xa que a persoa cesa a súa actividade e deixa de percibir ingresos.

A extinción da relación laboral prodúcese cando a Seguridade Social lle reconece á persoa empresaria a condición de persoa xubilada. Dende ese momento, a persoa empresaria cesa na súa actividade, deixa de cotizar no RETA e pasa a cobrar a pensión correspondente á situación de xubilación en función das bases de cotización dos últimos anos e do tempo cotizado.

Pode darse a situación de que a xubilación sexa compatible coa saída do negocio durante un tempo dado que se apoia a nova persoa empresaria na súa entrada ao negocio.

## 7 Aspectos xurídicos e fiscais

En España, o traspaso emprégase principalmente en actividades como bares, cafeterías, restaurantes, comercio... e tamén na venda de franquías que xa están en funcionamento.

Cando se realiza un traspaso de negocio, é importante considerar os impostos que afectan esta operación:

### 1. Imposto da renda das persoas físicas (IRPF) ou imposto de sociedades (IS):

- Se es unha persoa autónoma (persoa física), tributarás no IRPF na declaración da renda. Declararás a ganancia ou perda patrimonial, que se calcula como a diferenza entre o valor de adquisición e o de transmisión. A escala de impostos ao aforro do IRPF varía do 19% ao 28%.

- Se o traspaso o realiza unha sociedade (persoa xurídica), a ganancia xerada tributará no imposto de sociedades.

### 2. Imposto de valor engadido (IVE):

- A tributación ou non do traspaso para o IVE depende de se se realiza de forma completa ou parcial. A **transmisión de todo o patrimonio empresarial ou dunha unidade económica autónoma** é una operación non suxeita a IVE.

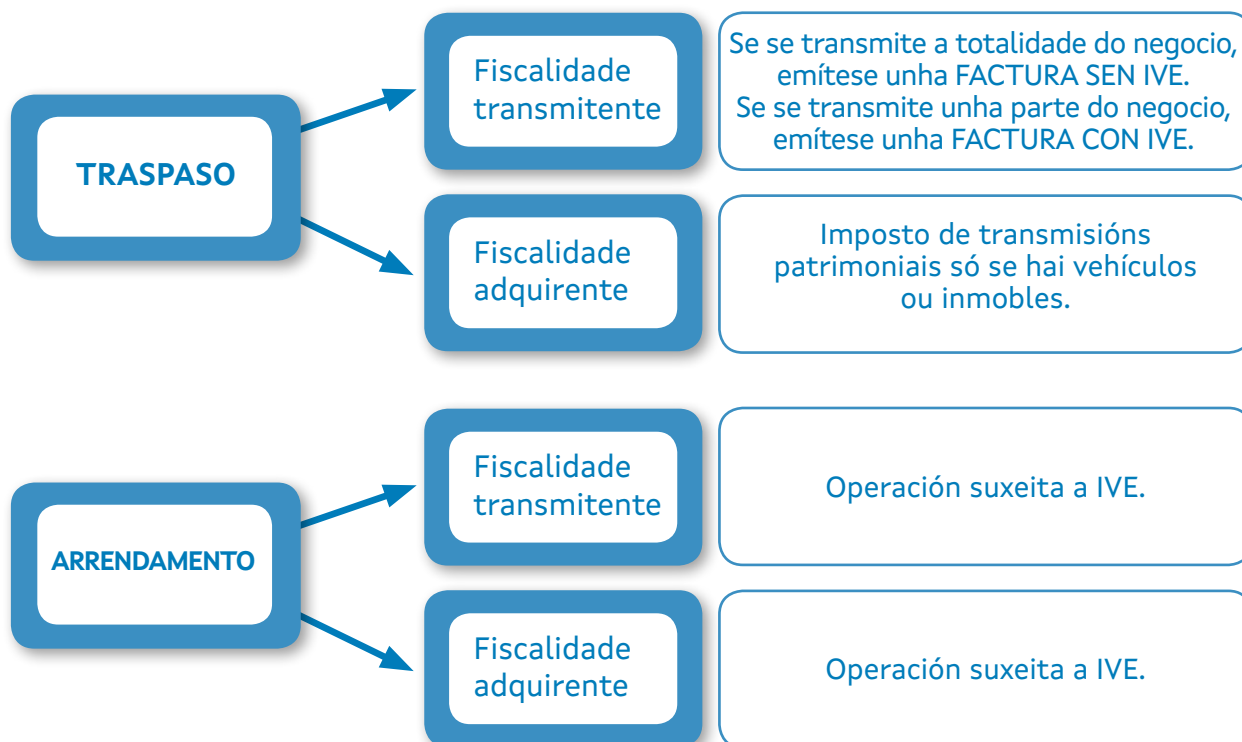
## 7 Aspectos jurídicos y fiscales

### 3. Imposto de transmisións patrimoniais (ITP):

- Este imposto pode aplicarse nalgúns casos e depende da natureza do traspaso.
- En función dos elementos patrimoniais que se inclúan no traspaso do negocio terase que pagar este imposto ou non.
- En xeral, o traspaso non está suxeito a este imposto, tal e como se recolle no artigo 7.5 do Real decreto lei 1/1993, do ITP, a non ser que se inclúa nel un ben inmueble ou vehículos. Só nestes casos se pagará o imposto, que é diferente en cada comunidade autónoma.

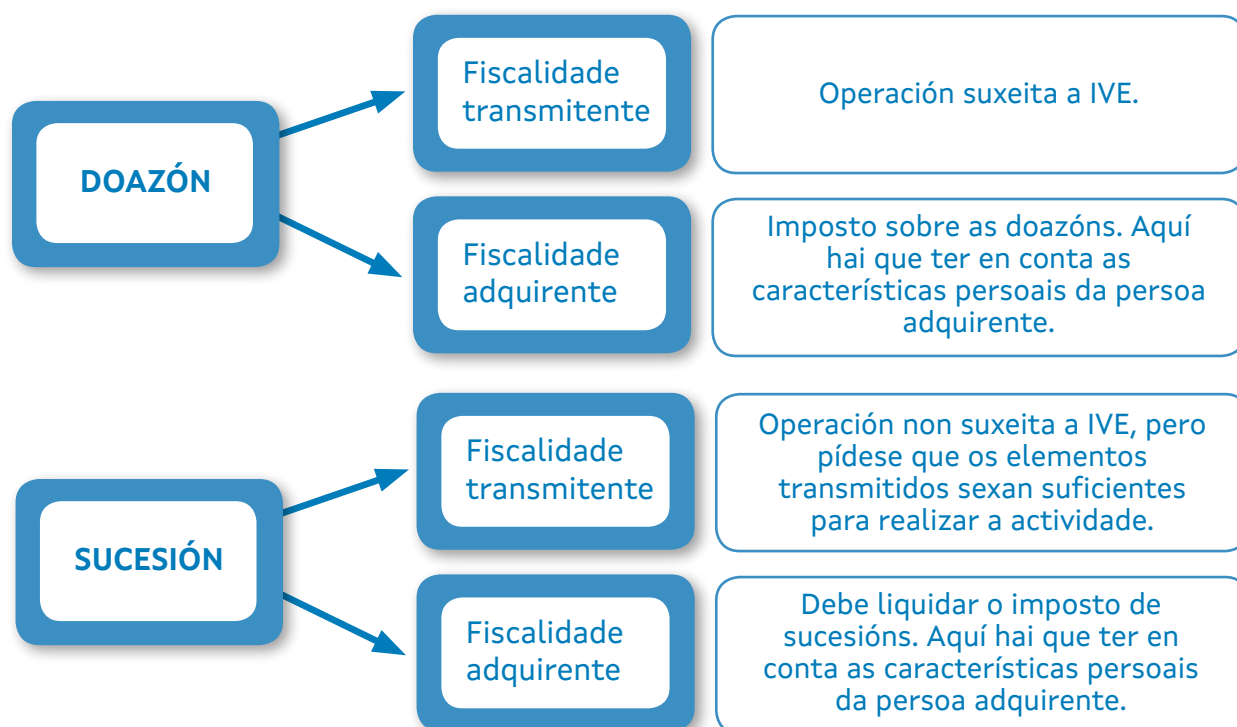
En ambos os casos, é importante analizar se se ten dereito a deducións fiscais, especialmente en traspasos de negocios familiares ou tradicionais para favorecer a súa continuidade.

En función do tipo de transmisión que se produza, a fiscalidade pode variar. Os aspectos máis relevantes son os seguintes:





## 7 Aspectos jurídicos y fiscales



### TRASPASO DO NEGOCIO POLO/A EMPRESARIO/A:

- A condición de persoa empresaria ou profesional para os efectos do IVE mantense ata que se produza o cesamento efectivo no exercicio da actividade. Durante este período, debes presentar as autoliquidacións do IVE e, se procede, solicitar a devolución mediante o MODELO 303 do cuarto trimestre do ano en que cese a actividade.

- A transmisión de todo o patrimonio empresarial ou dunha unidade económica autónoma non está suxeita a IVE. A persoa adquirente pode realizar unha actividade distinta, sempre que manteña os bens adquiridos afectos ao desenvolvemento dunha actividade empresarial ou profesional.

- Deberás presentar o resumo anual do IVE (MODELO 390) correspondente ao exercicio do cesamento e a declaración censual (MODELO 036) no prazo dun mes dende o cesamento.

### TRASPASO DE NEGOCIO POR HERDANZA:

- Coa morte da persoa empresaria, as obrigas tributarias pendentes transmitense ás persoas herdeiras ou á persoa representante da herdanza xacente, mentres esta non fose aceptada.

- As persoas herdeiras deben expedir as facturas pendentes por bens entregados ou servizos prestados polo/a empresario/a falecido/a.

- Deben presentar a declaración (MODELO 303) correspondente a todas as operacións realizadas ata o falecemento e poden deducir as cotas do IVE soportado pendentes.

- Ademais, deben presentar o resumo anual (MODELO 390) do 1 ao 30 de xaneiro do ano seguinte.

**Lembra que tamén é importante considerar outros aspectos legais, como as licenzas, os permisos e a preparación de expedientes para o sector público ao levar a cabo a transacción.**

## 7 Normativa aplicable

- Lei 29/1994 de arrendamentos urbanos.
- Estatuto de traballadores.
- Real decreto do 22 de agosto de 1885 polo que se publica o Código de comercio.
- Real decreto do 24 de xullo de 1889 polo que se publica o Código civil.



# COLECCIÓN DE MICROGUÍAS PARA **O EMPRENDEMENTO**

