GIRONA NOTICIES.COM
+ Periodisme

Compraventa de empresas o compraventa de activos, por Giménez-Salinas

Actualidad Empresarial | 15/09/2023 | 00:00

La compraventa de empresas es un proceso complejo que involucra numerosos aspectos legales, fiscales y laborales. Dependiendo del tipo de transacción, se pueden aplicar diferentes reglas fiscales. En el caso de una compraventa de participaciones/acciones, los vendedores tributarán en el IRPF, mientras que las sociedades holding tributarán en el Impuesto de Sociedades. Por otro lado, en una compraventa de activos, la sociedad vendedora tributará en el Impuesto de Sociedades, sin posibilidad de aplicar exención alguna.

Es importante tener en cuenta la complejidad de la transacción, que puede variar en función del número de partes implicadas y la diversidad de activos y pasivos que se transmiten. En una compraventa de participaciones/acciones, el proceso suele ser más directo, ya que solo se transmite un tipo de activo y el comprador adquiere toda la actividad, activos y pasivos de la empresa vendida. Por otro lado, en una compraventa de activos, se transmiten los activos y pasivos de forma individual, permitiendo excluir activos o pasivos concretos del ámbito de la transacción.

Además, hay que tener en cuenta que, a diferencia de la compraventa de acciones o participaciones, en una compraventa de activos es necesario gestionar el cambio de titularidad de los contratos existentes con clientes y proveedores que no tengan cláusula de cesión, así como formalizar y comunicar el cambio de los contratos laborales con los empleados y su baja/alta en la Seguridad Social. También se debe tramitar el cambio de nombre de las licencias o acuerdos con administraciones públicas, notificar el cambio de titularidad de las marcas traspasadas y actualizar en el Registro de la Propiedad el cambio de titular de cualquier inmueble que se haya transmitido. La cesión de las bases de datos de la compañía también será un aspecto a tener presente a efectos de comunicarlo adecuadamente a sus titulares. Es posible que existan contratos con clientes y/o proveedores que requieran la aprobación previa de los mismos para poder ser cedidos al comprador o que incluso especifiquen un cambio de condiciones en caso de cesión. En este sentido, se deberá siempre obtener dicha autorización cuando así lo requiera un contrato, cosa que no sucede en la compraventa de la sociedad.

Otro aspecto importante a tener en cuenta en una transacción de este tipo es la transmisión de responsabilidades del vendedor al comprador. En una compraventa de participaciones/acciones, el comprador adquiere la totalidad de la empresa vendida y, con ella, la totalidad de sus pasivos, incluidos aquellos ocultos. En una compraventa de activos o de rama de actividad, el comprador también adquirirá responsabilidad sobre aquellos pasivos relacionados con los activos o rama de actividad transmitidos, bien directamente o de forma indirecta.

Por todo ello, es fundamental realizar una due diligence de la compañía vendedora y/o de los

activos/pasivos que se transmiten para conocer de antemano los riesgos legales, fiscales, laborales y de cualquier otra naturaleza, ya que la transacción comportará la transmisión de ciertas responsabilidades para el comprador que debe conocer y calcular de antemano, porque pueden tener impacto en el precio.

Una vez detectadas ciertas contingencias en el proceso de due diligence, estas se pueden regular convenientemente en los acuerdos de compraventa, de forma tal que, si afloran, pueda mitigarse el impacto para el comprador, estableciéndose un régimen de garantías o retención de parte del precio de la compra.

Cuando se trata de comprar o vender un negocio que opera bajo el régimen de franquicia, se añade un elemento adicional de complejidad, ya que en este caso se va a producir una transacción a tres bandas: vendedor, comprador y franquiciador. Es esencial involucrar al franquiciador desde el primer momento y tener en cuenta aspectos como la autorización del franquiciador para la transacción, el derecho de adquisición preferente al franquiciador y el canon por traspaso de la franquicia. Además, es posible que el franquiciador exija al comprador la firma de un nuevo contrato de franquicia cuyas condiciones pueden ser distintas a las del contrato de franquicia existente.

En resumen, la compraventa de empresas es un proceso complejo que involucra numerosos aspectos legales, fiscales y laborales. Es fundamental contar con el asesoramiento profesional adecuado desde el primer momento para llevar a cabo una operación de compraventa de manera efectiva. Además, es importante tener en cuenta la complejidad de la transacción y la transmisión de responsabilidades del vendedor al comprador. En el caso de una empresa de tipo franquicia, se añade un elemento adicional de complejidad que debe tenerse en cuenta desde el principio.

Sobre Giménez-Salinas

Giménez-Salinas Abogados es una firma legal especialista en el asesoramiento a empresas. Con décadas de experiencia a sus espaldas, conoce los pasos a seguir para que la compraventa de una empresa se desarrolle sin incidentes, buscando el mayor beneficio posible para sus clientes. Por eso, sus servicios de acompañamiento pueden ser una buena opción para quienes necesiten el consejo de profesionales.

Autor: Redacció

https://gironanoticies.com/empresarial/216848-compraventa-de-empresas-o-compraventa-de-activos-por-gimenez-salinas.htm