Proceso de venta de una sociedad: más allá del precio, factores clave para una operación exitosa

Planificar el proceso de venta de una sociedad va mucho más allá de asignarle un precio: significa anticiparse a cada detalle para preservar su valor, minimizar riesgos y llegar al mercado en las mejores condiciones. En este artículo analizamos los factores clave que te permitirán maximizar el valor en la venta de tu empresa.

ANA MIGUEL IZQUIERDO
Abogada Fiscal

Cuando llega el momento de vender una empresa, la atención suele ponerse en el precio. Sin embargo, el éxito de la operación rara vez depende únicamente de esa cifra.

Alcanzar el verdadero valor del negocio exige tiempo, preparación y una estrategia cuidadosamente diseñada. No es un proceso que se resuelva en semanas, sino una planificación que, en muchos casos, comienza años antes.

En este artículo repasamos los factores clave del proceso de venta de una sociedad que ayudan a convertir la operación en una transacción sólida, bien estructurada y rentable.

Planifica con tiempo

La planificación anticipada es uno de los pilares fundamentales del proceso de venta de una sociedad y puede resultar determinante para que la operación se cierre con éxito.

Diseñar la estrategia adecuada para la venta de una sociedad implica identificar y corregir posibles contingencias legales y fiscales, estructurar la sociedad de manera eficiente para optimizar la carga tributaria y establecer un precio realista que refleje el valor del negocio.

Estas acciones, a menudo, requieren varios años de preparación.

Por ello, si estás considerando vender tu empresa en los próximos años, empezar a recibir asesoramiento legal y fiscal ahora puede marcar la diferencia entre una venta apresurada y una operación verdaderamente exitosa.

Revisa las posibles contingencias legales antes de la venta de la sociedad

Con la vista puesta en la venta, es el momento de revisar, corregir y prevenir los posibles riesgos legales y operativos de tu empresa.

¿Están depositadas las cuentas anuales en el registro correspondiente? ¿Existen litigios abiertos que puedan afectar al negocio? ¿Se cumplen las normativas respecto a la remuneración del administrador, los planes de incentivos de empleados y la protección de datos? ¿Están correctamente registradas las patentes y la propiedad intelectual? ¿Se han presentado los modelos fiscales correctamente y dentro de plazo?

Abordar estos aspectos con antelación protege el valor del negocio, transmite seguridad durante el proceso de *due diligence*. Además, permite evitar sorpresas que podrían afectar al precio o retrasar la venta de la sociedad.

Si la operación consiste en una transmisión de participaciones sociales, también conviene revisar los estatutos de la sociedad y, en su caso, el pacto de socios. Estos documentos pueden establecer derechos de adquisición preferente, requisitos de consentimiento u otras limitaciones que condicionen la venta y que deben analizarse antes de avanzar en la negociación.

Estructura la sociedad de manera eficiente

Desde el punto de vista fiscal, no es lo mismo articular la operación mediante la venta de participaciones de una sociedad que transmitir únicamente una rama de actividad. Tampoco tiene el mismo tratamiento que el vendedor sea una persona física o una persona jurídica.

Comprender estas diferencias resulta clave para planificar la fiscalidad de la venta de participaciones sociales o de la rama de negocio y ajustar el precio con el fin de maximizar el beneficio neto.

Por ejemplo, si la venta de participaciones se realiza a través de una sociedad, se puede aplicar la exención sobre la ganancia prevista en el artículo 21 de la Ley 27/2014, de 27 de noviembre, del Impuesto sobre Sociedades ("**LIS**"). En cambio, esta exención no sería aplicable si la venta la realiza una persona física, ni si se opta por vender únicamente una rama de actividad.

Por otro lado, desde la perspectiva del comprador, adquirir solo una unidad de negocio puede resultar más atractivo cuando los activos de la empresa tienen escaso valor, pero su fondo de comercio[1] es elevado, ya que esta alternativa le permite amortizarlo.

Prepara la sociedad para el proceso de *due diligence*

La *due diligence* o auditoría legal es el análisis exhaustivo que realiza el

[1] El fondo de comercio es un activo intangible que representa el valor adicional de una empresa más allá de sus activos físicos y financieros. Incluye la reputación, la clientela, la marca, las relaciones con proveedores, la experiencia y los procesos propios del negocio.

comprador antes de formalizar la compraventa de una empresa, con el objetivo de evaluar todos los aspectos del negocio y detectar posibles riesgos.

Este proceso abarca áreas financieras —como la revisión de balances y estados contables—, legales —contratos, litigios pendientes, licencias y obligaciones fiscales—, así como operacionales y comerciales.

En esta etapa, es fundamental haber identificado y corregido las posibles contingencias de la sociedad y contar con toda la documentación organizada. Esta preparación permite agilizar el proceso de venta de la sociedad y negociar el mejor precio posible.

Los resultados de la *due diligence* también constituyen la base para negociar y redactar el contrato de compraventa de participaciones sociales, en el que se establecen cláusulas clave como garantías, representaciones e indemnizaciones. Estas cláusulas protegen al comprador frente a riesgos no detectados y determinan la responsabilidad del vendedor por la veracidad de la información entregada y el cumplimiento de sus obligaciones.

Ahora que conoces los aspectos clave del proceso de venta de una sociedad, si estás valorando llevar adelante la operación, aún estás a tiempo de contactarnos.

Podemos ofrecerte asesoramiento legal y fiscal especializado en la venta de sociedades y participaciones sociales, con el objetivo de optimizar el proceso y maximizar el valor de tu empresa.

Advertencia legal: El contenido de este documento no se puede considerar en ningún caso recomendación o asesoramiento legal sobre cuestión alguna. Para más información, consulte nuestra web lifefiscal.com, o diríjase al siguiente e-mail de contacto: comunicacion@lifefiscal.com