



## TRANSMISIÓN DE NEGOCIOS EN EL MEDIO RURAL



**BRÚJULA - COLECCIÓN DE MICROGUÍAS PARA**  
LA INNOVACIÓN Y EL EMPRENDIMIENTO EN ZONAS RURALES DE ARAGÓN



**GOBIERNO DE ARAGÓN**

**Edición:**  
Gobierno de Aragón

**Autor:**  
OBZ SL

**Diseño y maquetación:**  
OBZ SL

**Zaragoza, 2025**





# ÍNDICE

## 8. Transmisión de negocios en el medio rural

---

4 - Puesta en marcha. Proceso y trámites

5 - Obligaciones fiscales y tributación

6 - Ventajas e inconvenientes de la transmisión de negocios

7 - Normativa aplicable



# 1 INTRODUCCIÓN

El emprendimiento es un camino apasionante que permite a las personas desarrollar sus propios proyectos, con autonomía y control sobre su futuro, tomando el timón de sus decisiones y dirigiendo sus vidas hacia sus propios objetivos y valores.

Emprender supone desarrollar habilidades como la creatividad, el liderazgo, la resolución de problemas y la gestión de recursos. Aunque puede ser exigente, la decisión de emprender un negocio también brinda la posibilidad de diseñar un estilo de vida acorde a las prioridades personales, logrando una mayor sensación de independencia, lo que puede mejorar la satisfacción y el bienestar general.

El emprendimiento abre puertas a nuevas conexiones, experiencias y posibilidades que amplían las perspectivas de crecimiento y éxito tanto profesional como personal.

A través de sus proyectos, las personas emprendedoras tienen la capacidad de resolver problemas sociales, mejorar la calidad de vida o crear innovaciones que transformen sectores, dejando un legado significativo y generando una auténtica diferencia en su comunidad.

Esta colección de microguías llamada **Brújula** pretende ser un instrumento de orientación para identificar nuevas direcciones y posibilidades y planificar trayectorias. En ella encontrarás información sobre campos de emprendimiento con gran potencial en territorios rurales de Aragón y sobre distintas formas jurídicas bajo las cuales puedes poner en marcha un negocio (las estructuras legales que determinan el funcionamiento, obligaciones y responsabilidades).

Te podrá ser de gran utilidad para iniciar tu proyecto, pero no pretende sustituir la información precisa que te pueden aportar los organismos pertinentes sobre las particularidades de tu caso o situación, por lo que te recomendamos acudir a ellos para cualquier duda o consulta concreta.

Su objetivo principal es facilitar una visión práctica y ser una herramienta útil que impulse el crecimiento del ecosistema emprendedor en el medio rural de Aragón.

## ACCEDER A INFORMACIÓN CLAVE:

Proveer contenidos claros, concisos y específicos y dotar de herramientas prácticas y recursos valiosos a las personas emprendedoras, evitando que se pierdan en información extensa o poco organizada.

## REDUCIR BARRERAS DE ENTRADA:

Ayudar a superar las dificultades iniciales que enfrenta cualquier persona que quiera emprender en el entorno rural, como los trámites administrativos, los aspectos legales o la planificación fiscal.



# 1 INTRODUCCIÓN

## CONTRIBUIR AL DESARROLLO ECONÓMICO:

Fomentar el espíritu emprendedor y alentar la creación de nuevos negocios para fortalecer el tejido empresarial de las zonas rurales de Aragón, lo que impactará positivamente en la economía local y regional.

La transmisión de negocios en las zonas rurales de Aragón es una vía fundamental para preservar el tejido empresarial local, garantizar el relevo generacional y dar continuidad a iniciativas que ya forman parte de la vida económica y social del territorio. En un contexto marcado por la despoblación y la dispersión geográfica, facilitar el traspaso de negocios activos contribuye de forma directa a la revitalización del entorno rural.

En esta microguía te ofrecemos una visión clara y práctica sobre cómo llevar a cabo la **transmisión de un negocio en Aragón**, destacando opciones colaborativas y herramientas útiles para facilitar el proceso tanto a quienes ceden como a quienes inician. El objetivo: ayudarte a tomar decisiones informadas y a dar un paso firme hacia la continuidad empresarial en el medio rural.





## 2 TRANSMISIÓN DE NEGOCIOS. CARACTERÍSTICAS Y REQUISITOS

La **transmisión de un negocio** es el proceso mediante el cual la titularidad de una empresa, sus activos o su gestión pasan de una persona a otra. Este traspaso puede producirse de forma voluntaria, por motivos estratégicos o personales, o por causas sobrevenidas como el fallecimiento de la persona titular.

En el medio rural, la transmisión empresarial adquiere una especial relevancia como herramienta para asegurar la continuidad de negocios viables y evitar el cierre de actividades fundamentales para la vida económica y social de los territorios.

Se trata, sin embargo, de un proceso complejo, que exige conocimientos en áreas como la fiscalidad, las finanzas, el derecho mercantil, la gestión de recursos humanos, el marketing o la producción. No se trata solo de cambiar de nombre en un registro, sino de transferir un proyecto empresarial con su historia, sus relaciones comerciales, sus activos y, muchas veces, sus retos pendientes.

Algunos aspectos desfavorables que se deben valorar son los costes asociados a la operación, la posibilidad de heredar pasivos ocultos (deudas, problemas legales o fiscales), o el riesgo de que la persona cedente siga en activo como potencial competidora.

A pesar de ello, la transmisión puede representar una **alternativa muy atractiva frente a la creación de un negocio desde cero**. La persona emprendedora accede a un proyecto ya en marcha, con clientela consolidada, estructura operativa, y, en muchos casos, una marca reconocida.

Las motivaciones para transmitir un negocio pueden ser muy variadas. A menudo, responden a **decisiones personales** como la jubilación, el deseo de emprender una nueva actividad o la intención de que un familiar tome el relevo. En otras ocasiones, la transmisión viene condicionada por circunstancias imprevistas, como una enfermedad, un accidente o incluso el fallecimiento de la persona titular. Sea cual sea la causa, planificar con antelación este proceso es clave para garantizar la continuidad del proyecto empresarial.

**Motivación 1:**  
decisiones personales

**Motivación 2:**  
circunstancias imprevistas



## 3 PRINCIPALES FORMAS DE TRANSMISIÓN DE NEGOCIOS

Indicamos a continuación las alternativas posibles a la hora de transmitir un negocio:

### **Herencia:**

El negocio se transmite a las personas herederas tras el fallecimiento de la persona titular. Es una forma habitual en el ámbito familiar, especialmente en explotaciones agrarias o pequeños negocios.

### **Donación:**

La titularidad del negocio se transfiere gratuitamente, generalmente entre familiares. Puede realizarse de forma parcial (usufructo o nuda propiedad), con reserva de disposición o bajo ciertas condiciones.

### **Compraventa de activos y fondo de comercio:**

En este caso, la persona titular cede todos los activos del negocio (maquinaria, mobiliario, existencias, clientela...) a cambio de un precio pactado. Es recomendable formalizarlo por escrito, incluyendo datos esenciales como las partes implicadas, el objeto del contrato, las condiciones de la venta y las garantías.

### **Traspaso de local o de negocio (cesión de contrato):**

Cuando el negocio opera en un local alquilado, es posible ceder la actividad, siempre que el contrato de arrendamiento lo permita. Se transmite la actividad junto con el uso del local.

### **Arrendamiento de industria:**

Modalidad mediante la cual se cede temporalmente el uso y disfrute del negocio (incluyendo el fondo de comercio y el local) a cambio de una renta. Es una opción interesante para testar el negocio antes de una compra definitiva.

### **Venta de participaciones sociales o acciones:**

Si el negocio está constituido como sociedad (S.L. o S.A.), la transmisión puede hacerse mediante la compraventa de participaciones o acciones. La persona adquiriente pasa a formar parte del accionariado, con los derechos y obligaciones que ello implica.



## 4 CONSTITUCIÓN Y PUESTA EN MARCHA. PROCESO Y TRÁMITES.

La transmisión de un negocio no es un proceso inmediato; requiere tiempo, planificación y un conocimiento profundo tanto del funcionamiento interno del negocio como del entorno en el que se va a llevar a cabo la compraventa. Una preparación adecuada permite anticiparse a posibles complicaciones y garantizar la continuidad de la actividad sin contratiempos.

### Aspectos a considerar por la persona vendedora y por la persona compradora

#### PERSONA VENDEDORA

1. Tener clara la decisión de transmitir y decidir cuándo llevarla a cabo.
2. Analizar internamente el negocio (fortalezas y debilidades).
3. Valorar la empresa: precio siempre será negociable y deberá estar en consonancia con la capacidad del negocio de generar beneficios en el futuro.
4. Contar con un plan de transmisión y determinar la forma legal de la transmisión.
5. Encontrar quien compre o suceda (dar a conocer el interés en la transmisión mediante un cartel en el propio negocio y/o medios online: webs especializadas, redes sociales...) y negociar.
6. Firmar el contrato.

#### PERSONA COMPRADORA

1. Tener claro el tipo de negocio/empresa que desea adquirir y si es rentable.
2. Buscar negocios de ese tipo en venta en anuncios de prensa, internet, preguntando a conocidos...
3. Determinar cuánto cuesta el negocio, analizando si realmente vale lo que por él se pide.
4. Investigar el negocio que se desea comprar: aspectos legales, contables, financieros, etc. (si se está al corriente de pago de impuestos, se tiene licencia, contrato de arrendamiento, en su caso...).
5. Negociar el precio y la financiación, tratando de llegar a acuerdos beneficiosos para ambas partes.
6. Firmar el contrato.

### Valoración de un negocio

Dentro del aspecto financiero la **valoración del negocio** es el primer paso fundamental, ya que permite establecer un valor objetivo y razonable tanto para la parte vendedora como para la compradora.

Algunos aspectos clave de la valoración incluyen:

Fortalezas y debilidades

Posicionamiento en el mercado

Amenazas y oportunidades



## 4 CONSTITUCIÓN Y PUESTA EN MARCHA. PROCESO Y TRÁMITES.

### Objetivos de la valoración:

- **Para la persona compradora:** conocer el valor máximo a pagar.
- **Para la persona vendedora:** determinar el precio mínimo que está dispuesta a aceptar.
- **Para ambas partes:** tener una base objetiva para la negociación y evitar conflictos futuros.

### Principales métodos de valoración:

#### Flujos de caja descontados (DCF):

Se estiman los beneficios futuros y se actualizan al valor presente.

#### Múltiplos comparables:

Se compara con negocios similares en base a ratios financieros (precio/beneficio, EBITDA...).

#### Valoración por activos:

Se calcula el valor neto de los activos (inmuebles, maquinaria, vehículos...).

#### Valoración relativa o sectorial:

Se analiza el contexto del sector en el que opera el negocio.

#### Transacciones recientes:

Se toman como referencia operaciones similares realizadas en el mercado.

Uno de los más utilizados es el de los **múltiplos comparables**, siendo el EBITDA (resultado operativo anual que excluye amortizaciones, gastos financieros, impuestos...) el indicador clave. Es preciso analizar cada caso, pero, generalmente, pueden darse horquillas desde el 3-4 veces Ebitda a 7-10 veces Ebitda.



## 4 CONSTITUCIÓN Y PUESTA EN MARCHA. PROCESO Y TRÁMITES.

### Requisitos para la puesta en marcha y la gestión

Una vez acordada la transmisión, es necesario formalizar los trámites administrativos y legales. La documentación puede variar en función del tipo de transmisión, pero en términos generales incluye:

#### 1. Contrato de transmisión o cesión

- Documento central que recoge el acuerdo entre las partes.
- Debe incluir: identificación de las partes, objeto del contrato (activos, fondo de comercio), precio, forma de pago, fecha de transmisión, condiciones y garantías.
- Es recomendable que se realice por escrito y, si es posible, con asesoría legal o notarial.

#### 2. Cesión del contrato de arrendamiento (si aplica)

- En caso de que el local esté alquilado, debe revisarse el contrato para comprobar si permite la cesión del negocio.
- Se debe firmar un nuevo contrato con la persona arrendadora o una cesión del contrato vigente.

### Aspectos laborales: subrogación de personal

Cuando el negocio en funcionamiento cuenta con personal contratado, es fundamental gestionar correctamente la subrogación laboral, es decir, el traspaso de los contratos de trabajo a la nueva persona titular.

Casos posibles:

- En una **venta o traspaso**, la persona adquiriente puede optar por mantener a la plantilla. Si lo hace, deberá subrogarse en todos los derechos y obligaciones laborales y de Seguridad Social.
- En caso de **jubilación** sin traspaso, el negocio se cierra y es necesario indemnizar a las personas trabajadoras.
- En una **herencia**, los herederos pueden continuar con el negocio o no. Si deciden continuar, deberán asumir las relaciones laborales existentes.



## 5 OBLIGACIONES FISCALES Y TRIBUTACIÓN

La transmisión de un negocio tiene implicaciones tributarias que deben tenerse en cuenta desde el inicio.

### 1. Impuesto de la renta de las personas físicas (IRPF) o impuesto de sociedades (IS):

- Si eres persona autónoma (persona física), tributarás en el IRPF cuando hagas la declaración de la renta. La base imponible será la diferencia entre el precio de adquisición y el de transmisión, aplicándose un impuesto sobre el ahorro que oscila entre el 19% y el 28%.
- Si el traspaso lo realiza una sociedad, la ganancia obtenida estará sujeta al Impuesto de Sociedades.

### 2. Impuesto de valor añadido (IVA):

- La aplicación del IVA depende de si el traspaso es total o parcial. Si se transmite todo el negocio o una unidad económica autónoma, la operación no estará sujeta a IVA.

### 3. Impuesto de transmisiones patrimoniales (ITP):

- En algunos casos, este impuesto puede aplicarse en función de los bienes incluidos en el traspaso.
- Por norma general, el traspaso de negocio no está sujeto a este impuesto según el artículo 7.5 del REAL DECRETO LEGISLATIVO 1/1993 DEL ITP. Sin embargo, si la operación incluye un inmueble o vehículos, sí se deberá pagar, y la cuantía variará según la comunidad autónoma.



## 6 VENTAJAS E INCONVENIENTES DE LA TRANSMISIÓN DE NEGOCIOS.

### Ventajas

**Continuidad de la empresa:** permite que el negocio siga operando sin interrupciones, aprovechando la infraestructura, clientes y reputación ya establecidos.

**Valoración económica:** la transmisión de un negocio bien establecido puede generar un valor significativo, tanto para la persona que lo transmite como para la que lo adquiere.

**Relevo generacional:** facilita el traspaso del negocio a un familiar o persona sucesora, asegurando la continuidad familiar y la preservación de un legado empresarial.

**Menor riesgo que un negocio nuevo:** al adquirir un negocio ya en funcionamiento, se cuenta con un historial operativo, clientes consolidados y una base estable de ingresos.

**Aprovechamiento de sinergias:** la transmisión de un negocio puede implicar la integración de recursos y la ampliación de capacidades para ambas partes, generando sinergias positivas.

### Inconvenientes

**Valor de la transmisión:** el precio de venta de un negocio puede ser elevado, especialmente si tiene una infraestructura grande, deudas o riesgos asociados. Esto puede dificultar el acceso de nuevos compradores.

**Cambio cultural y de gestión:** la transición entre el propietario anterior y el nuevo puede generar conflictos relacionados con la gestión, los empleados o la cultura organizacional.

**Riesgos asociados con la continuidad:** no siempre es fácil garantizar que el negocio mantenga su estabilidad o crecimiento tras el traspaso. Factores como la pérdida de clientes clave o la competencia pueden afectar negativamente.

**Aspectos fiscales y legales:** la transmisión de un negocio involucra trámites legales complejos, posibles implicaciones fiscales y la necesidad de cumplir con diversas normativas que pueden generar costes adicionales.



## 7 NORMATIVA APLICABLE

LEY 29/1994, DE 24 DE NOVIEMBRE, de Arrendamientos Urbanos.

Regula los alquileres de viviendas y locales en España. Establece los derechos y obligaciones de las personas arrendadoras e inquilinas, diferenciando entre alquileres de vivienda habitual y de uso distinto (como locales comerciales). Determina aspectos como la duración de los contratos, las actualizaciones de renta, las condiciones de subrogación y los traspasos de locales de negocio.

REAL DECRETO LEGISLATIVO 2/2015, DE 23 DE OCTUBRE, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley del Estatuto de los Trabajadores.

Define los derechos y deberes de las personas trabajadoras y empleadoras, las condiciones de los contratos, jornadas laborales, salarios, despidos y representación sindical. También establece normas sobre convenios colectivos, seguridad en el trabajo y conciliación laboral.

REAL DECRETO DE 22 DE AGOSTO DE 1885 por el que se publica el Código de Comercio.

Define las normas sobre contratos comerciales, compraventa de bienes, sociedades mercantiles, títulos de crédito, quiebras y navegación marítima. Su objetivo es proporcionar seguridad jurídica en las transacciones comerciales y establecer un marco legal para empresarios y comerciantes.

REAL DECRETO DE 24 DE JULIO DE 1889 por el que se publica el Código Civil.

Establece las normas sobre las personas, la familia, los contratos, las obligaciones y los derechos reales, como la propiedad. También define las reglas sobre sucesiones y herencias.

### RECURSOS DE INTERÉS:

- 👉 [TRASPASOS ARAGÓN](#)
- 👉 [FUNDACIÓN ARAGÓN EMPRENDE](#)
- 👉 [RED ARCE, CENTROS DE EMPRENDIMIENTO](#)
- 👉 [GOBIERNO DE ARAGÓN](#)
- 👉 [SEDE ELECTRÓNICA DEL GOBIERNO DE ARAGÓN](#)
- 👉 [INSTITUTO ARAGONÉS DE FOMENTO](#)
- 👉 [EMPRENDIMIENTO ARAGÓN](#)
- 👉 [INSTITUTO ARAGONÉS DE EMPLEO](#)
- 👉 [ACADEMIA RURAL DIGITAL](#)
- 👉 [DESAFÍO MUJER RURAL](#)
- 👉 [RED ARAGONESA DE DESARROLLO RURAL](#)



# BRÚJULA-

## COLECCIÓN DE MICROGUÍAS PARA

### LA INNOVACIÓN Y EL EMPRENDIMIENTO EN ZONAS RURALES DE ARAGÓN



ENTIDAD COORDINADORA



ENTIDADES IMPULSADORAS

