

ASESORAMIENTO EN LA VENTA DE UNA UNIDAD PRODUCTIVA

Nuestros clientes, propietarios de una compañía que realiza diversas actividades empresariales, entre ellas, la distribución y venta en España y Portugal de equipos clínicos de alta tecnología, reciben una oferta de compra por parte de una gran empresa del sector interesada específicamente en dicha actividad.

Al estructurar la operación como venta de unidad productiva en lugar de compraventa de acciones, permite a nuestros clientes continuar con las restantes actividades empresariales que vienen realizando y que no forman parte de la actividad de venta y distribución de equipos clínicos, y al comprador le permite adquirir únicamente la actividad que le interesa en lugar de tener que adquirir toda la compañía.

En una operación de este tipo, el primer paso será analizar la posibilidad de separar la actividad empresarial de distribución de equipos clínicos del resto de actividades que realiza la sociedad, y confirmar que dicha actividad se puede considerar como unidad productiva a los efectos del artículo 7.1 de la ley del IVA, ya que de otro modo la operación se consideraría simplemente como venta de activos/pasivos y estaría sujeta a IVA.

Según el artículo 7.1 de la ley del IVA, no está sujeta al IVA *“La transmisión de un conjunto de elementos corporales y, en su caso, incorporeales que, formando parte del patrimonio empresarial o profesional del sujeto pasivo, constituyan o sean susceptibles de **constituir una unidad económica autónoma en el transmitente**, capaz de desarrollar una actividad empresarial o profesional por sus propios medios, con independencia del régimen fiscal que a dicha transmisión le resulte de aplicación en el ámbito de otros tributos.*

Es decir, se precisa que la estructura organizativa que acompaña a los elementos transmitidos sea suficiente para permitir desarrollar una actividad económica autónoma, lo cual implica en el caso que analizamos la transmisión también de todo el personal asignado a dicha actividad.

BARCELONA

Balmes, 209, planta 2

08006 - Barcelona

+34 93 218 40 00

MADRID

A. Bosch 5, bajo D

28014 - Madrid

+34 91 037 84 81

www.gimenez-salinas.es

info@gimenez-salinas.es



GBL
Alliance
Opening the World
for your business

El primer paso fue determinar los elementos objeto de transmisión. La venta de una unidad productiva requiere un laborioso proceso de identificación de todos los elementos que conforman la misma y que son necesarios para desarrollar la actividad de forma autónoma: contratos con proveedores, contratos con fabricantes, contratos con clientes, contratos de arrendamiento, contratos laborales, contratos de renting, licencias y permisos, stock de existencias, pólizas de seguro, cuentas a cobrar, cuentas a pagar, etc.

Es importante tener el detalle de todos estos elementos para poder delimitar el alcance de los activos y pasivos que se transmiten al comprador de forma que no haya duda de lo que se ha transmitido y de que dichos elementos conforman una unidad productiva.

Este primer paso también nos sirvió para delimitar el alcance de la due diligence por parte del comprador, ya que la misma debía centrarse fundamentalmente en todos aquellos aspectos que hacían referencia a la unidad productiva, sin necesidad de que el comprador accediera a otra información de la compañía que no le fuera relevante.

Como viene siendo habitual en muchas operaciones de compraventa, el comprador buscó proteger el fondo de comercio de la unidad productiva y la continuidad en la gestión de clientes y proveedores, mediante un mecanismo de earn-out vinculado a la obtención de determinados resultados por parte de la unidad productiva en los tres años siguientes, y la continuidad de uno de los socios de la compañía como responsable de dicha unidad productiva por el mismo periodo de tiempo.

La redacción de las cláusulas de earn-out es especialmente compleja ya que, al integrarse la unidad productiva en la sociedad del comprador que ya realiza otras actividades similares, es fundamental poder mantener una contabilidad separada de la unidad productiva adquirida para realizar el cálculo del earn-out en un futuro sin que pueda verse afectado por costes y servicios compartidos. Igualmente, tuvimos que regular en detalle los mecanismos de protección para nuestros clientes para el caso de que la sociedad compradora tomara decisiones organizativas y comerciales que en un futuro pudieran afectar negativamente los objetivos marcados para el earn-out.

BARCELONA

Balmes, 209, planta 2
08006 - Barcelona
+34 93 218 40 00

MADRID

A. Bosch 5, bajo D
28014 - Madrid
+34 91 037 84 81

www.gimenez-salinas.es

info@gimenez-salinas.es



GBL
Alliance
Opening the World
for your business

Otro elemento de complejidad en esta operación fue el hecho de que el activo principal de la unidad productiva consistía en los contratos de distribución en exclusiva para España y Portugal otorgados por diversos fabricantes de primera línea. La continuidad de dichos contratos de distribución en exclusiva era fundamental para la realización de la compraventa y, por tanto, la operación se sujetó a una cláusula suspensiva hasta que se obtuvo la autorización de los fabricantes. Como algunos fabricantes aprovecharon para renovar las condiciones de sus contratos, se tuvo que realizar una negociación a tres bandas (fabricante, vendedor y comprador) para poder cerrar los contratos y cumplir con la condición suspensiva.

En una operación de estas características, estructurar adecuadamente la operación y sus tiempos es fundamental para asegurar que si, por cualquier motivo, no se cierra la venta de la unidad productiva, no se van a ver afectados los contratos y el negocio existente.

La operación se cerró con éxito y la unidad productiva forma ahora parte de un grupo mucho mayor dedicado al sector hospitalario y con un gran potencial de crecimiento.

BARCELONA

Balmes, 209, planta 2

08006 - Barcelona

+34 93 218 40 00

MADRID

A. Bosch 5, bajo D

28014 - Madrid

+34 91 037 84 81

www.gimenez-salinas.es

info@gimenez-salinas.es



GBL
Alliance
Opening the World
for your business