



COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS

Bruselas, 14.03.2006  
COM(2006) 117 final

**COMUNICACIÓN DE LA COMISIÓN  
AL CONSEJO, AL PARLAMENTO EUROPEO, AL COMITÉ ECONÓMICO Y  
SOCIAL EUROPEO Y AL COMITÉ DE LAS REGIONES**

**Aplicar el Programa comunitario de Lisboa para el crecimiento y el empleo**

Transmisión de empresas – Continuidad mediante la renovación

## ÍNDICE

1.	Introducción .....	3
1.1.	Un tercio de las empresas europeas afrontan una transmisión.....	3
1.2.	Las transmisiones estimulan el espíritu empresarial.....	4
1.3.	No todas las empresas pueden ser objeto de una transmisión.....	4
1.4.	...pero las transmisiones exitosas ofrecen un gran potencial de crecimiento y empleo .....	4
2.	Aplicación en los Estados miembros de la Recomendación de 1994 .....	5
2.1.	Avances insuficientes.....	5
2.2.	No se hace lo bastante para aumentar la sensibilización sobre las transmisiones de empresas.....	6
2.3.	Un entorno financiero a menudo no favorable a la transmisión de empresas.....	6
2.4.	La reestructuración de una empresa para preparar una transmisión no plantea grandes problemas .....	7
2.5.	En la actualidad es más fácil transformar pequeñas empresas en sociedades de responsabilidad limitada.....	8
2.6.	Se puede garantizar la continuidad de las sociedades regulares mediante un acuerdo	8
2.7.	Muchos países han abolido o reducido los impuestos sobre sucesiones.....	9
2.8.	Pocas reducciones fiscales en caso de venta a terceros.....	9
3.	Recomendaciones para el futuro .....	10
3.1.	Conceder atención política tanto a las transmisiones como a las creaciones de empresas.....	10
3.2.	Proporcionar condiciones financieras adecuadas.....	10
3.3.	Sensibilizar, tener en cuenta otros factores y fomentar las tutorías .....	10
3.4.	Organizar mercados transparentes para la transmisión de empresas .....	11
3.5.	Garantizar unos sistemas fiscales favorables a las transmisiones.....	11
3.6.	Crear estructuras adecuadas para una aplicación generalizada de las recomendaciones.....	11

## 1. INTRODUCCIÓN

### 1.1. Un tercio de las empresas europeas afrontan una transmisión

En febrero de 2005, la Comisión Europea reafirmó su compromiso respecto a la asociación de Lisboa para el crecimiento y el empleo<sup>1</sup> y en noviembre de 2005 puso en marcha un marco político global para las PYME que reconocía explícitamente la importancia de las transmisiones de empresas<sup>2</sup>.

La población europea está envejeciendo y aumenta el número de empresas que pueden ser objeto de una transmisión. Un tercio de los empresarios de la UE, principalmente los que dirigen empresas familiares, se retirará en los próximos diez años lo que, según estimaciones, podría afectar hasta a 690 000 pequeñas y medianas empresas y a 2,8 millones de empleos anuales<sup>3</sup>. Las transmisiones de empresas son complejas y fracasan con demasiada frecuencia, no debido a la inviabilidad de la empresa, sino por meras dificultades en la fase de transmisión. Para aumentar la competitividad europea es necesario mejorar el entorno económico y las medidas de ayuda para las transmisiones de empresas.

Los datos de los distintos países ponen también de relieve la importancia de las transmisiones de empresas. En **Alemania** se espera un volumen de transmisiones de alrededor de 354 000 empresas durante los próximos cinco años<sup>4</sup>. En **Francia**, el potencial de transmisiones se calcula en torno a las 600 000 empresas durante el próximo decenio<sup>5</sup>. En el caso de **Italia**, el potencial de transmisiones durante ese período se calcula en el 40 % del total de las empresas<sup>6</sup>. En **Austria**, el 23 % de todas las empresas serán objeto de una transmisión en el período 2004-2013<sup>7</sup>. En **Suecia**, entre 45 000 y 50 000 empresas con empleados prevén un cambio de generación en el próximo decenio<sup>8</sup>. El *Small Business Service* (servicio de la pequeña empresa) del **Reino Unido** ha comprobado que un tercio de los propietarios de PYME son vulnerables al fracaso de las transmisiones por motivos de edad<sup>9</sup>. A pesar de la falta de datos comparables, la información disponible sugiere que el fenómeno es de gran importancia para el conjunto de Europa.

---

<sup>1</sup> Comisión Europea (2005), Trabajando juntos por el crecimiento y el empleo - Relanzamiento de la estrategia de Lisboa, Comunicación al Consejo Europeo de primavera, COM(2005) 24.

<sup>2</sup> Comisión Europea (2005), Implementación del programa comunitario de Lisboa - Una política moderna de la PYME para el crecimiento y el empleo, COM(2005) 551.

<sup>3</sup> Extrapolaciones del informe del proyecto "Best" sobre la transmisión de pequeñas y medianas empresas, 2002.

<sup>4</sup> Institut für Mittelstandsforschung, Bonn, 2005.

<sup>5</sup> Vilain (2004), transmisión de las PYME artesanales, comerciales, industriales y de servicios, dictamen e informe del Consejo Económico y Social.

<sup>6</sup> Seminario europeo sobre transmisión de empresas, Viena, 23 y 24 de septiembre de 2002, informe final.

<sup>7</sup> Mandl, (2004), transmisión de empresas y sucesiones en Austria, actas de la 27ª Conferencia nacional del Instituto de asuntos de pequeñas empresas.

<sup>8</sup> Generationsskiftet i företag - Problemanalys av vilka effekter förväntas av kommande generationsskiftet företag, 2004.

<sup>9</sup> Passing the baton - encouraging successful business transfer - Evidence and key stakeholder opinion, 2004.

## **1.2. Las transmisiones estimulan el espíritu empresarial**

En el pasado, la actividad empresarial se solía quedar dentro de la familia y estas transiciones se producían por lo general de forma suave. Los negocios familiares mantienen un cierto espíritu empresarial dentro de la sociedad y suponen un vivero natural para los jóvenes empresarios. Generalmente, los negocios familiares, con su orientación a largo plazo, representan un elemento importante de estabilidad en nuestras economías y generan un sinfín de prácticas auténticas de responsabilidad social corporativa.

Sin embargo, debido a un acceso más amplio a la educación, los jóvenes de ahora cuentan con otras opciones distintas a la de mantener un negocio familiar. Por otra parte, los padres tienen menos hijos y, por lo tanto, los hombres de negocios tienen menos posibilidades de encontrar a sucesores en la familia, en especial debido a que el entorno cada vez más competitivo requiere mayores capacidades de gestión y empresariales. En esta situación es especialmente preocupante que los propietarios de las empresas (a menudo hombres) sigan a menudo marginando a las hijas como posibles sucesoras<sup>10</sup>.

## **1.3. No todas las empresas pueden ser objeto de una transmisión...**

No hay ninguna contradicción entre un cierto índice de mortalidad de antiguas empresas y su sustitución por nuevas empresas y una creciente economía de la innovación. No todas las empresas pueden pasar de manos. La transmisión de una actividad empresarial es un problema particular en sectores económicos cada vez más pequeños o que experimentan cambios estructurales. Por otra parte, una transmisión es más difícil para las pequeñas empresas y para las empresas en las que el propietario tiene un papel dominante.

En el futuro veremos más transmisiones a terceros. Sin embargo, no es fácil encontrar a un sucesor fuera de la familia. La categoría de edad más activa en la creación de empresas se reducirá durante los próximos decenios. Además, sólo menos de la mitad de los europeos desea ser independiente, mientras que la mayoría prefiere una actividad por cuenta ajena. Y, a pesar de las ventajas de retomar una empresa (estructura de producción existente, red de clientes, nombre conocido, etc.), incluso los interesados en emprender una carrera empresarial prefieren crear una nueva empresa.

## **1.4. ...pero las transmisiones exitosas ofrecen un gran potencial de crecimiento y empleo**

En los casos en que las empresas quiebran únicamente por problemas durante la transmisión, se destruye capital económico como el conocimiento, los contactos creados y otros activos intangibles, se pierden puestos de trabajo y se reduce el crecimiento económico. El fracaso a la hora de transmitir empresas competitivas es particularmente dañino en las regiones que ya sufren una recesión económica o en las zonas rurales en las que la desaparición de una empresa puede destruir el tejido económico.

Un mayor éxito en la transmisión de empresas tendrá efectos beneficiosos inmediatos para la economía de Europa. Las empresas existentes conservan un promedio de cinco puestos de trabajo mientras que una empresa de nueva creación genera un promedio de dos puestos de

---

<sup>10</sup> Keese, D. (2002), Geschlechtsspezifische Nachfolgeprobleme in kleinen und mittleren Unternehmen, in: Wirtschaftspsychologie, vol. 4, pp. 34-38.

trabajo<sup>11</sup>. Además, el índice de éxito de las transmisiones es superior al de la creación de empresas.

La presente Comunicación recuerda a los Estados miembros la importancia de que las transmisiones se produzcan en condiciones adecuadas. Da cuenta de la labor pasada y presente de la Comisión Europea y los Estados miembros para facilitar las transmisiones de empresas y resalta algunas buenas prácticas. Por otra parte, la Comunicación saca conclusiones sobre la tarea pendiente para los Estados miembros y la Comisión Europea con objeto de lograr unas transmisiones de empresas más acertadas en el futuro.

## 2. APLICACIÓN EN LOS ESTADOS MIEMBROS DE LA RECOMENDACIÓN DE 1994

### 2.1. Avances insuficientes

En su **Comunicación de julio de 1994**, la Comisión Europea identificó cuatro problemas típicos de las transmisiones: (1) asegurar la continuidad de las sociedades regulares y las empresas individuales; (2) preparar las transmisiones con la forma jurídica más apropiada; (3) fomentar las transmisiones a terceros y (4) respaldar las transmisiones familiares con medidas fiscales apropiadas<sup>12</sup>. En **diciembre de 1994**, la Comisión publicó una **Recomendación sobre la transmisión de pequeñas y medianas empresas**<sup>13</sup> en la que invitaba a los Estados miembros a:

- fomentar iniciativas de sensibilización, información y formación para asegurar una preparación a tiempo de las transmisiones de empresas;
- proporcionar un entorno financiero favorable a las transmisiones de empresas;
- proporcionar un marco jurídico para reestructurar una actividad empresarial con vistas a una transmisión;
- establecer los principios jurídicos que aseguren la continuidad de sociedades regulares y empresas individuales en caso de fallecimiento de uno de los socios o del dueño;
- ayudar a la supervivencia de la actividad empresarial con los impuestos apropiados de sucesiones y donaciones;
- facilitar la transmisión de una actividad empresarial a terceros mediante normas fiscales apropiadas.

En **1998**, la Comisión instó a los Estados miembros en una **segunda Comunicación** a aumentar sus esfuerzos, en especial mediante la simplificación legislativa y administrativa, reducciones fiscales efectivas y más fácil acceso a ayuda financiera para transmisión de una actividad empresarial<sup>14</sup>. En **2000**, un grupo de expertos nombrados por los Estados miembros

---

<sup>11</sup> Informe “*Best*” sobre la transmisión de pequeñas y medianas empresas, mayo de 2002.

<sup>12</sup> Comunicación de la Comisión sobre la transmisión de empresas. Acciones a favor de las PYME, DO C 204 de 23.7.1994, pp. 1-23.

<sup>13</sup> Recomendación de la Comisión sobre la transmisión de las pequeñas y medianas empresas, DO L 385 de 31.12.1994, pp.14-17.

<sup>14</sup> Comunicación de la Comisión sobre la transmisión de pequeñas y medianas empresas, DO C 93 de 28.3.1998, pp. 2-21.

desveló que menos de la mitad de las recomendaciones de 1994 habían dado lugar a medidas concretas. El grupo recomendó esfuerzos cada vez mayores para crear mercados para las transmisiones a terceros, el desarrollo de mejores herramientas de formación y más investigación sobre las transmisiones<sup>15</sup>. Un **nuevo proyecto** en **2002/03** confirmó la insuficiente aplicación de las recomendaciones, puso de relieve que las transmisiones de empresas debían recibir la misma atención política que las nuevas empresas, recomendó que se facilitaran las transmisiones a terceros y pidió más medidas para fomentar una planificación oportuna de las transmisiones<sup>16</sup>.

Todavía queda margen de mejora: como muestra el cuadro adjunto, las recomendaciones de 1994 sólo se aplican en cerca del 55 % de los ámbitos (60 % en los antiguos Estados miembros, y el 45 % en los nuevos; cada columna representa una recomendación de 1994). En los nuevos Estados miembros parece haber soluciones más eficaces relativas a problemas de Derecho de sociedades, quizá porque las leyes de empresas en muchos de estos países son muy recientes y han podido basarse en ejemplos eficientes. Los antiguos Estados miembros tienen relativamente más medidas de apoyo, son más activos en materia de sensibilización y proporcionan un mejor entorno para las ventas a los empleados<sup>17</sup>.

## **2.2. No se hace lo bastante para aumentar la sensibilización sobre las transmisiones de empresas**

Las preparaciones de transmisiones son complejas y largas y suelen aplazarse también a causa de las necesidades apremiantes de la operación diaria de la actividad empresarial. En concreto, los creadores de empresas suelen aplazar el planificar la transmisión por temor a que la renuncia al control de la actividad empresarial dañe su estatus social y su papel dentro de su familia.

Alrededor de la mitad de los países de la UE han introducido medidas de sensibilización o tienen instituciones que proporcionan información y formación sobre transmisiones de empresas (cuadro, columna 2). No obstante, la importancia crucial de esta cuestión requiere medidas adicionales. Tales medidas serán particularmente acertadas si se dirigen a empresas individuales como en los **Países Bajos** y en **Austria**, países donde las cámaras de comercio envían cartas a los propietarios de empresas por encima de cierta edad en las que se destaca la necesidad de preparar a tiempo las transmisiones.

También es necesario dar a entender a los posibles nuevos empresarios que la adquisición de una empresa ya existente puede ser a menudo una buena alternativa a la creación de una empresa propia.

## **2.3. Un entorno financiero a menudo no favorable a la transmisión de empresas**

Por lo general, la transmisión exige más fondos financieros que la creación de empresas, dado que no sólo se tienen que pagar los materiales y los activos financieros, sino también las relaciones con los clientes y proveedores, la reputación comercial, las expectativas de retornos futuros, etc. Las estructuras financieras diseñadas para ayudar a la creación de empresas no siempre bastan para financiar una transmisión.

---

<sup>15</sup> Informe “*Best*” sobre la transmisión de pequeñas y medianas empresas, mayo de 2002.

<sup>16</sup> Comisión Europea (2003), informe final del proyecto MAP 2002, agosto de 2003.

<sup>17</sup> Hay que interpretar estas valoraciones con cierto cuidado puesto que la eficacia de las diversas medidas no es comparable.

En los casos en los que una pequeña empresa se transmite a una persona privada o a otra pequeña empresa, a menudo no existen garantías significativas y el reembolso de la deuda derivada de la transmisión depende exclusivamente de la tesorería de la empresa. Por lo tanto, se necesita una evaluación pormenorizada de la situación de la empresa, con el consiguiente aumento de los gastos de transacción. Con frecuencia, en especial en el caso de las empresas más pequeñas, los bancos consideran los gastos y riesgos desfavorables en relación con el volumen de financiación.

En el caso de las medianas empresas, la solución de financiación adecuada será a menudo una mezcla de capitales propios, financiación de siembra y empréstitos, que tengan en cuenta los intereses de las partes implicadas y los límites de reembolso de la empresa. A veces no se encuentra a tiempo una solución a medida para mantener una empresa viable. La Comisión, a través del nuevo programa de competitividad e innovación, propuso apoyar la aportación directa de cuasifondos propios (financiación *mezzanine* o subordinada) y de una garantía para compartir el riesgo de tales transacciones. Por otra parte, la iniciativa de la Comisión «*Joint European Resources for Micro to Medium Enterprises*» (recursos europeos conjuntos para las microempresas y las medianas empresas) ayudará a las autoridades responsables de los programas de cohesión a completar las carencias en el suministro de ingeniería financiera.

En **Bélgica** y **Luxemburgo** se ofrecen préstamos con tipos reducidos para ayudar a financiar las transmisiones y en **Dinamarca**, **Francia** y **Austria** existen garantías sobre préstamos para disminuir la prima de riesgo. En **Irlanda** se ofrecen reducciones fiscales para las inversiones, incluidas las transmisiones de empresas. Medidas más indirectas son los servicios de consultoría y las bases de datos a cargo de bancos que ayudan a calcular mejor el valor de una empresa. Menos de la mitad de los 25 países de la UE proporcionan algún tipo de ayuda financiera directa o indirecta para promover transmisiones de empresas (cuadro, columna 3). Escasean las medidas específicas para las transmisiones: la ayuda a la creación de empresas es a menudo destinada a la financiación de las transmisiones.

#### **2.4. La reestructuración de una empresa para preparar una transmisión no plantea grandes problemas**

En las pequeñas empresas, en especial, la relación entre la empresa y el propietario suele ser estrecha y la transmisión requiere un cambio previo de la estructura. El adquirente también podría sentir la necesidad de cambiar la forma jurídica de la empresa para ajustarla a nuevos procesos de toma de decisiones o a un nuevo número de propietarios/administradores. El éxito de una transmisión se ve sumamente cuestionado si un cambio en la forma jurídica exige su liquidación.

En la gran mayoría de los países de la UE existen medidas que permiten un cambio de la forma jurídica, en especial la constitución, dada una empresa, de una sociedad (cuadro, columna 4). Estas disposiciones para un cambio jurídico se incorporan explícitamente en la ley o siguen los principios jurídicos generales.

La reestructuración jurídica de una empresa puede dar lugar a cargas fiscales (por ejemplo, impuesto sobre las plusvalías, impuesto de sociedades) o al pago de derechos de registro y de timbre. La Directiva 90/434/CEE del Consejo («Directiva sobre fusiones») establece el diferimiento del pago de los impuestos sobre las plusvalías, pero se aplica solamente a la reestructuración transfronteriza y no a las operaciones de reestructuración totalmente nacionales o a una conversión de una empresa individual o de una sociedad regular en una sociedad limitada. Además, la reducción en el impuesto está sujeta a ciertas condiciones; por

ejemplo los activos transmitidos deben permanecer relacionados con un establecimiento permanente en el Estado miembro de la empresa transmitida. Además, esta Directiva no cubre los impuestos indirectos de transmisión tales como los derechos de registro en la transmisión de bienes inmuebles. Estos últimos fueron identificados por el *2001 Company Tax Study* (estudio de 2001 de los impuestos de la empresa)<sup>18</sup> como un obstáculo importante para la reestructuración de las empresas, ya que pueden ascender hasta el 10 % del valor del bien inmueble. Un número relativamente grande de países pone de relieve una serie de disposiciones con el fin de reducir tales cargas en el contexto de una transmisión (cuadro, columna 5).

## **2.5. En la actualidad es más fácil transformar pequeñas empresas en sociedades de responsabilidad limitada**

La sociedad de responsabilidad limitada ofrece varias ventajas en el marco de una transmisión de una empresa. Estas sociedades son jurídicamente independientes del propietario y no dejan de existir tras su fallecimiento. Además, su estructura facilita la distribución de acciones entre los herederos, en función de su parte de la herencia, y permite la posibilidad de recomprar acciones para concentrar el poder de decisión e indemnizar a los herederos que no estén interesados en la empresa.

Para las pequeñas empresas los procedimientos de gestión estrictos que se aplican a las sociedades de responsabilidad limitada pueden resultar demasiado complejos (por ejemplo, número mínimo de accionistas, elevado capital mínimo exigido, necesidad de un consejo de administración, formalidades para las asambleas generales y la contabilidad, auditorías y presentación de cuentas). Catorce países de la UE han notificado simplificaciones específicas respecto de sociedades de responsabilidad limitada pequeñas (cuadro, columna 6).

Si se comparamos la situación actual con aquella existente en el momento en que la Comisión formuló sus recomendaciones, se apreciará que ahora es posible en la mayoría de los países establecer una pequeña empresa en forma de sociedad de responsabilidad limitada, o incluso de sociedad anónima, con sólo un miembro (o dos como máximo), una evolución claramente positiva. En varios países se han introducido simplificaciones en lo relativo, por ejemplo, a la contabilidad, en especial para las empresas muy pequeñas o las empresas cuyas participaciones no son, en general, comercializadas (cuadro, columna 7).

## **2.6. Se puede garantizar la continuidad de las sociedades regulares mediante un acuerdo**

En general, las asociaciones se disuelven con la muerte de un socio, si bien suele ser posible garantizar su continuidad mediante un acuerdo adecuado, que también prevalecerá sobre la voluntad individual de un socio en caso de discrepancia entre ellos (cuadro, columna 8).

Si una empresa tiene más de un heredero, puede ocurrir que existan intereses divergentes relativos a la continuidad o la liquidación de la empresa. En **Letonia** y en **Austria** no es obligatorio que todos los herederos decidan por unanimidad la continuidad de la empresa e, incluso en los pocos países en los que basta una decisión por mayoría, se deben cumplir determinadas condiciones. Por lo general, los sistemas jurídicos privilegian el derecho del heredero individual frente a la continuidad de la empresa (cuadro, columna 9).

---

<sup>18</sup> SEC(2001) 1681, Company Taxation in the Internal Market (Imposición sobre sociedades en el Mercado Interior)



Una forma de garantizar el mantenimiento de la empresa en caso de fallecimiento del propietario es el contrato de sucesión. Si bien este tipo de contrato ha demostrado su utilidad en algunos países, otros muchos no lo permiten; sólo **España, Francia, Letonia, Hungría, Malta, Austria y Finlandia** han indicado la posibilidad de celebrar este tipo de contratos.

## **2.7. Muchos países han abolido o reducido los impuestos sobre sucesiones**

En los casos en los que el impuesto sobre sucesiones retira capital y bienes a las empresas, los ingresos fiscales a corto plazo pueden verse desequilibrados por pérdidas de ingresos a largo plazo derivadas de la disolución de la empresa. **Estonia, Italia, Chipre, Eslovaquia y Suecia** han suprimido el impuesto de sucesiones. En **España, Irlanda y Finlandia** la base imponible puede reducirse si la empresa transmitida se mantiene en actividad durante varios años. En el **Reino Unido**, la transmisión de los activos de las empresas puede estar completamente exonerada de impuestos. Otros países prevén sumas exentas de impuestos y otras reducciones fiscales. En 21 países se ha suprimido el impuesto de sucesiones por transmisión de empresas o se concede un tratamiento preferencial con objeto de reducir la carga fiscal (cuadro, columna 10).

Además de la reducción de la deuda fiscal, también se puede evitar un vaciado de los activos de la empresa dando la posibilidad de aplazar los pagos del impuesto sobre sucesiones o escalonar el pago durante un período de tiempo mayor. Dieciocho países notificaron estas posibilidades (cuadro, columna 11).

## **2.8. Pocas reducciones fiscales en caso de venta a terceros**

Para no desincentivar la transmisión a terceros, los sistemas fiscales tienen que reconocer que las ganancias tributarias procedentes de una venta representan un aumento de valor que se ha producido durante un largo período de tiempo. Menos de la mitad de los países han introducido soluciones para evitar una tributación progresiva exagerada de las rentas personales derivadas de estas ganancias (cuadro, columna 12) como, por ejemplo, exenciones fiscales (hasta un determinado umbral) en **Francia e Irlanda**, reducción de impuestos en **Bélgica, Alemania y Austria** o desgravaciones progresivas en el **Reino Unido**. A menudo estas disposiciones están sujetas a condiciones especiales (edad mínima del vendedor o tratamiento fiscal especial concedido sólo una vez).

Una transmisión por venta puede desvelar reservas que pueden ser objeto de imposición. Sólo algunos países prevén reducciones fiscales específicas en aquellos casos en los que los beneficios de la venta se reinviertan en otra empresa. Incluso se han suprimido algunas reducciones de este tipo (cuadro, columna 13). Aunque la Directiva sobre fusiones establezca la transmisión de las reservas, su ámbito se restringe a las reestructuraciones transfronterizas (véase lo anterior). Además, la propia Directiva excluye, por ejemplo, las transmisiones en los casos en que se pague al contado más del 10 % del precio de compra.

Si no se encuentra ningún sucesor dentro de la familia, la transmisión a los empleados garantiza, en gran medida, la continuidad de la empresa. Ahora bien, pocos Estados miembros incentivan este tipo de transmisión mediante reducciones fiscales específicas (cuadro, columna 14). Cuando existen, estas medidas están más pensadas para favorecer la participación financiera de los empleados que las transmisiones de empresas.

### **3. RECOMENDACIONES PARA EL FUTURO**

Las siguientes recomendaciones vienen a reforzar las formuladas en 1994 en los casos en que los avances resultan insuficientes, y otras reflejan los cambios en el entorno económico acaecidos durante el último decenio.

#### **3.1. Conceder atención política tanto a las transmisiones como a las creaciones de empresas**

Dado que las empresas transmitidas cuentan con una media de éxito superior y crean más empleos que las nuevas empresas, adquisición por compra o sucesión de una empresa existente debería ser sistemáticamente promovida como alternativa a la creación de una nueva. Para cada medida de apoyo a la creación de empresas cabría considerar si la misma iniciativa no se podría aplicar también a las transmisiones. En algunos países, la creación de nuevas empresas puede parecer más urgente en el contexto actual, pero el establecimiento de condiciones favorables a la continuidad de las empresas constituye también un estímulo para la iniciativa empresarial.

#### **3.2. Proporcionar condiciones financieras adecuadas**

La promoción de la sucesión consiste fundamentalmente en la financiación de las transmisiones de empresas. No sólo se debería disponer de ayudas, empréstitos y garantías para crear empresas nuevas, sino también para retomar las ya existentes. La dimensión de los instrumentos también deberán tener en cuenta que las transmisiones de empresas exigen en muchas ocasiones una financiación superior a las de las nuevas empresas.

Habida cuenta de la creciente importancia de las transmisiones a terceros, las garantías para inversión en fondos propios o cuasipropios en PYME deben incluir las inversiones por parte de los fondos regionales o locales que ofrezcan capital de lanzamiento o capital de arranque, o financiación de siembra, para reducir las dificultades que afrontan las PYME debido a su estructura financiera y las resultantes de las transmisiones de empresas (a este respecto, véase el artículo 18, apartado 2, de la propuesta de programa de innovación y competitividad debatida actualmente en el Parlamento Europeo y el Consejo).

#### **3.3. Sensibilizar, tener en cuenta otros factores y fomentar las tutorías**

Se podrían evitar muchos fracasos si las transmisiones se planearan con bastante antelación y si se hubiera recabado la opinión de expertos. Los Estados miembros deberían ayudar u organizar actividades (por ejemplo, bajo los auspicios de las cámaras de comercio) para concienciar a los propietarios de empresas acerca de la necesidad de una preparación oportuna. Los Estados miembros deberían tener en cuenta, en especial, enfoques directos como el envío de correo personalizado a propietarios de empresas por encima de cierta edad. Además, los interlocutores importantes de las pequeñas empresas (consultores fiscales, contables, bancos, etc.) deberán incluirse en las campañas de sensibilización.

En particular, para los fundadores es psicológicamente difícil transmitir la empresa y asistir a los cambios introducidos por el nuevo propietario. Para ayudar a superar este tipo de dificultades durante el proceso de transmisión, podría ser conveniente recurrir a programas de tutoría a cargo de terceros neutrales e informados. Los Estados miembros deberían promover y apoyar activamente este tipo de programas, que ofrecen, por ejemplo, las cámaras de comercio u organizaciones análogas.

Tal como ha solicitado el Parlamento Europeo, la Comisión estudiará el lanzamiento del proyecto piloto titulado «Transmisión de competencias por parte del tutor en las PYME» para mejorar la gestión del capital humano, sentando las bases para un programa europeo de tutoría y formación que abarque la transferencia de conocimientos competencias esenciales para la transmisión de empresas<sup>19</sup>.

### **3.4. Organizar mercados transparentes para la transmisión de empresas**

Para facilitar la transmisión a terceros, se deberá favorecer que posibles compradores y vendedores se encuentren mediante la creación de servicios de ayuda imparciales a las partes interesadas. Estos servicios deberían ir más allá de la mera creación de bases de datos de empresas transmisibles e incluir un servicio de mediación global que garantice unas transmisiones ordenadas y bien estructuradas dentro de un espíritu de colaboración.

El proyecto MAP 2004 «*Fostering transparent market places for the transfer of businesses*» (fomentar unos mercados transparentes para la transmisión de empresas) examina las buenas prácticas de los sistemas existentes de contacto entre compradores y vendedores para la transmisión de PYME a terceros. Por ejemplo, en **Alemania, Francia, Italia, Luxemburgo, Países Bajos** y **Austria** existen mercados gestionados por cámaras de comercio o instituciones imparciales análogas.

### **3.5. Garantizar unos sistemas fiscales favorables a las transmisiones**

En varios países los impuestos de sucesiones y donaciones han sido reformados para facilitar las transmisiones de tipo familiar. En lo que respecta a los impuestos sobre las transmisiones a terceros, esto es, el impuesto sobre la renta de las personas físicas, el impuesto de sociedades, o el impuesto sobre plusvalías, sólo algunos países han seguido las Recomendaciones de 1994, e incluso a veces se han suprimido las medidas existentes. Se recomienda que se contemplen exenciones fiscales (parciales) sobre la renta de las plusvalías procedentes de la venta de una empresa cuando el propietario se acerque a la edad de jubilación o reducciones especiales sobre las ganancias que se reinviertan en otra empresa o se utilicen para financiar la jubilación del propietario de la empresa.

Es necesario un mayor esfuerzo con el fin de fomentar la venta de empresas a los empleados. En particular, en algunos países se han aplicado con éxito exenciones fiscales a las inversiones por los empleados en sus propias empresas (por ejemplo, planes de ahorro, de acciones y de opciones de compra con ventajas fiscales).

### **3.6. Crear estructuras adecuadas para una aplicación generalizada de las recomendaciones**

La creación de condiciones para el éxito de las transmisiones de empresas depende exclusivamente de los Estados miembros y de sus respectivas administraciones nacionales, regionales y locales y organizaciones de ayuda a las empresas. Además de las reformas legislativas y reglamentarias, también es fundamental el establecimiento de una infraestructura de apoyo que alcance a los cientos de miles de empresas en toda Europa que van a afrontar transmisiones durante los años venideros. Esta infraestructura incluirá la

---

<sup>19</sup> Partida presupuestaria 02 02 03 03 del Parlamento Europeo, proyecto piloto en el sentido del artículo 49, apartado 2, del Reglamento (CE, Euratom) n° 1605/2002 del Consejo, de 25.6.2002, sobre el Reglamento financiero aplicable al presupuesto general de las Comunidades Europeas, DO L 248 de 16.9.2002, p.1.

distribución de información a las administraciones y a los prestadores de servicios de ayuda, la formación de formadores, el desarrollo de material didáctico y de herramientas, así como muchas otras actividades conexas.

## Aplicación de la Recomendación de 1994<sup>20</sup>

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
País	Sensibilización	Entorno financiero	Cambio de situación jurídica	Reestructuración fiscal neutra	Simplificación PYME/SA-SL	Sociedad unipersonal	Principio jurídico de continuidad	Unanimidad no obligatoria	Reducción del impuesto de sucesiones	Diferimiento del impuesto de sucesiones	Reducciones fiscales por jubilación	Reducciones fiscales por reinversiones	Reducciones fiscales por venta a los empleados	Total + o (+)
B	+	+	+	+	+	Ø	+	Ø	+	(+)	+	+	(+)	11
CZ	-	-	+	(+)	+	Ø	(+)	Ø	(+)	(+)	+	+	Ø	8
DK	-	+	(+)	+	+	+	+	-	+	Ø	+	Ø	+	9
D	+	+	+	+	+	+	+	Ø	+	+	+	+	Ø	11
EE	Ø	Ø	+	-	-	+	-	-	+	+	Ø	Ø	Ø	4
EL	-	-	-	-	-	-	-	-	(+)	+	-	-	-	2
E	(+)	-	+	-	+	+	(+)Ø	-	+	+	-	+	(+)	9
F	+	+	+	+	-	+	-	-	+	Ø	+	+	(+)	9
IRL	(+)	(+)	Ø	+	+	Ø	(+)	-	+	+	+	Ø!	(+)	9
I	+	(+)	+	Ø	Ø	+	+	+	+	+	Ø	Ø	Ø	8
CY	(+)	Ø	+	-	+	(+)	(+)	-	+	+	Ø	Ø	Ø	7
LV	-	Ø	(+)	+	Ø	+	+	+	-	-	-	-	-	5
LT	(+)	-	+	+	+	+	+	Ø	+	+	Ø	Ø	Ø	8
L	+	+	+	-	(+)	+	+	Ø	-	(+)	Ø	Ø	Ø	7
HU	Ø	Ø	+	+	Ø	+	+	+	(+)Ø	-	+	Ø	+	8
MT	Ø	Ø	(+)	+	+	Ø	(+)	Ø	+	+	Ø	Ø	Ø	6
NL	+	-	+	+	+	+	+	-	+	+	Ø!	Ø	Ø	8
A	+	+	(+)	+	+	+	(+)	+	+	(+)	+	Ø	(+)	12
PL	-	(+)	(+)	+	Ø	+	(+)	Ø	+	-	Ø	Ø	Ø	6
P	(+)	-	+	-	-	Ø	+	-	Ø	Ø	Ø	Ø	Ø	3
SI	Ø	Ø	(+)	+	+	+	(+)	-	-	(+)	Ø	Ø	Ø	6
SK	Ø	Ø	(+)	Ø	Ø	+	-	Ø	+	-	Ø	Ø	Ø	3
FIN	+	+	(+)	+	+	+	+	Ø	+	+	Ø	Ø	Ø	9
S	(+)	-	(+)	+	-	+	Ø	Ø	+	+	-	-	Ø	6
UK	(+)	-	+	-	-	(+)	-	Ø	+	+	Ø!	+	(+)	7
UE	15	10	23	16	14	19	19	4	21	18	8	6	8	181

### Legenda

+	Recomendación aplicada	(+)	Aplicación parcial o prevista
Ø	Recomendación no aplicada	-	Información no disponible
+	Recomendación aplicada recientemente	Ø!	Antigua medida suprimida

<sup>20</sup>

El cuadro muestra los ámbitos en que los Estados miembros han notificado la adopción de medidas pero no valora estas últimas.