

Bruselas, 9.1.2013
COM(2012) 795 final

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

PLAN DE ACCIÓN SOBRE EMPRENDIMIENTO 2020

Relanzar el espíritu emprendedor en Europa

ÍNDICE

1.	Nuestro reto: más emprendedores para Europa	3
2.	Pilar nº 1. Educar y formar en materia de emprendimiento para promover el crecimiento y la creación de empresas.....	6
2.1.	Nuevas bases: aumentar la prevalencia y la calidad del aprendizaje del emprendimiento.....	6
2.2.	...y nuevas fronteras: la enseñanza superior con el emprendimiento	7
3.	Pilar nº 2. Crear un entorno en el que los emprendedores puedan desarrollarse y crecer	9
3.1.	Mejor acceso a la financiación.....	9
3.2.	Apoyo a las nuevas empresas en las fases cruciales de su ciclo vital y ayuda a su crecimiento.....	11
3.3.	Aprovechamiento de las nuevas oportunidades para las empresas en la era digital ..	14
3.4.	Facilitar el traspaso de negocios	17
3.5.	Convertir los fracasos en éxitos: segunda oportunidad para los empresarios honrados en quiebra	18
3.6.	Carga normativa: normas más claras y sencillas.....	20
4.	Pilar nº 3. Establecer modelos y llegar a grupos específicos	23
4.1.	Nuevas percepciones: los emprendedores como modelo.....	23
4.2.	Nuevos horizontes: llegar a las mujeres, los mayores, los inmigrantes, los desempleados y los jóvenes	24
4.2.1.	Mujeres.....	25
4.2.2.	Personas mayores	26
4.2.3.	Emprendedores inmigrantes.....	27
4.2.4.	Desempleados, en particular jóvenes	28
5.	Conclusiones	29
	Anexo. Medidas clave de la Comisión.....	31
	Anexo. Plan de acción sobre emprendimiento 2020. Relanzar el espíritu emprendedor en Europa	31

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

PLAN DE ACCIÓN SOBRE EMPRENDIMIENTO 2020

Relanzar el espíritu emprendedor en Europa

Desde 2008, Europa sufre los efectos de la crisis económica más grave de los últimos cincuenta años: por primera vez hay en Europa más de veinticinco millones de personas sin empleo, y en la mayoría de Estados miembros las pequeñas y medianas empresas (PYME) aún no han logrado recuperar sus niveles anteriores a la crisis.

Antes de la actual crisis económica y financiera, la economía europea se enfrentaba a retos estructurales para su competitividad y su crecimiento, y a obstáculos al emprendimiento. Muchos persisten, pero la crisis también ha sido un catalizador de profundos cambios y reestructuraciones. La economía mundial también se ha transformado en el último decenio. El rápido crecimiento de la demanda y la producción en los mercados mundiales ha provocado una presión sobre los suministros de recursos y energía, lo que ha modificado las estructuras de costes de las empresas europeas, cuyo abastecimiento depende en muchos casos de las importaciones.

La Estrategia Europa 2020 respondió a ello estableciendo las bases del crecimiento y la competitividad del futuro, que serán inteligentes, sostenibles e integradores para enfrentar los principales desafíos de nuestra sociedad. Corregir los problemas del pasado y llevar a la UE hacia un desarrollo más sostenible en el futuro es una responsabilidad que comparten los Estados miembros y las instituciones de la UE. La UE, reconociendo que nuestras economías están estrechamente relacionadas, está reformulando su gobernanza económica para garantizar mejores respuestas de actuación frente a los retos actuales y futuros.

Para recuperar el crecimiento y un alto nivel de empleo, Europa necesita más emprendedores. Como seguimiento a la revisión de la «Small Business Act» de abril de 2011 y a la Comunicación sobre política industrial adoptada el pasado octubre, el Plan de Acción propuesto plantea una visión renovada y varias medidas de apoyo al emprendimiento, tanto a escala de la UE como de los Estados miembros. Se basa en tres pilares: desarrollar la educación y formación en materia de emprendimiento; crear un buen entorno empresarial, y establecer modelos y llegar a grupos específicos.

1. NUESTRO RETO: MÁS EMPRENDEDORES PARA EUROPA

El emprendimiento es un importante motor de crecimiento económico y creación de empleo¹: crea nuevas empresas y empleos, abre nuevos mercados y favorece nuevas competencias y capacidades. Por ejemplo, en la industria es especialmente importante desarrollar con rapidez los seis sectores emergentes de crecimiento indicados en la

¹ Para el potencial de creación de empleo del emprendimiento, véase la Comunicación de la Comisión *Hacia una recuperación generadora de empleo*, COM(2012) 173 final, de 18 de abril de 2012.

actualización de la política industrial de la Comisión². El emprendimiento hace que la economía sea **más competitiva e innovadora**, y es fundamental para alcanzar los objetivos de varias políticas sectoriales europeas³. Comercializar nuevas ideas mejora la productividad y crea riqueza. Sin los puestos de trabajo creados por nuevas empresas, el crecimiento medio neto del empleo sería negativo⁴. **Las nuevas empresas**, y especialmente las PYME, **representan la fuente más importante de nuevos empleos**: crean más de cuatro millones de puestos de trabajo al año en Europa⁵. Pero el motor de esa recuperación se está fallando: desde 2004, **la proporción de personas que prefieren trabajar por cuenta propia antes que convertirse en asalariadas ha disminuido** en veintitrés de los veintisiete Estados miembros de la UE⁶. Mientras que el trabajo por cuenta propia era hace tres años la primera opción del 45 % de los europeos, este porcentaje **ha bajado ahora hasta el 37 %**⁷. En cambio, en los Estados Unidos y China esta proporción es mucho mayor: el 51 % y el 56 % respectivamente. Además, **al crear nuevas empresas, estas crecen más lentamente**⁸ en la UE que en los Estados Unidos o en países emergentes, y **menos de ellas llegan a formar parte de las mayores empresas del mundo**⁹.

El grado y la naturaleza del emprendimiento varían de forma considerable entre los Estados miembros, por lo que las razones de la falta de entusiasmo por una carrera empresarial son distintas. Unos Estados miembros con mayor grado de emprendimiento tienen menos éxito que otros en la ayuda al crecimiento de las nuevas o pequeñas empresas. En general, **los emprendedores potenciales se encuentran en Europa en un entorno duro**: la educación no ofrece una base sólida para la carrera empresarial, hay dificultad de acceso al crédito y a los mercados, problemas para traspasar negocios, miedo a sanciones en caso de fracaso y onerosos procedimientos administrativos. El Estudio Prospectivo Anual sobre el Crecimiento de 2013 destaca la necesidad de mejorar el entorno empresarial para aumentar la competitividad de la economía de la UE. Asimismo, **las medidas de apoyo a las PYME siguen sin estar equilibradas**, con muchos Estados miembros de la UE que aún no tienen en cuenta las características de las pequeñas empresas, en particular de las microempresas¹⁰, al

² El doc. COM(2012) 582 final, de 10 de octubre de 2012, señaló: tecnologías avanzadas de fabricación con vistas a una producción limpia, tecnologías facilitadoras esenciales, bioproductos, política industrial y de la construcción y materias primas sostenibles, vehículos limpios y redes inteligentes.

³ Véase, por ejemplo: *Crecimiento azul. Oportunidades para un crecimiento marino y marítimo sostenible*, COM(2012) 494 final.

⁴ Fundación Kauffman: *Business Dynamics Statistics Briefing: Jobs created from business start-ups in the United States*, http://www.kauffman.org/uploadedFiles/BDS_Jobs_Created_011209b.pdf.

⁵ Estimación de la Comisión sobre datos de Eurostat (2009).

⁶ Los países donde la preferencia por el trabajo por cuenta propia aumentó entre 2004 y 2012 fueron Chequia (del 30 % al 34 %), Eslovaquia (del 30 % al 33 %), Letonia (del 42 % al 49 %) y Lituania (del 52 % al 58 %): http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/facts-figures-analysis/eurobarometer/index_en.htm

⁷ Comisión Europea: *Flash Eurobarómetro* n° 354: «Entrepreneurship».

⁸ Bravo-Biosca, Albert: *La dinámica de la estructura industrial de Europa y el crecimiento de empresas innovadoras*, conferencia del JRC, Sevilla, octubre de 2011.

⁹ Sorprendentemente, los gigantes empresariales de Europa solo incluyen doce empresas nacidas en la segunda mitad del siglo XX, frente a cincuenta y una en los Estados Unidos y cuarenta y seis en los países emergentes; de ellas, solo se crearon tres después de 1975 en Europa, frente a veintiséis en los Estados Unidos y veintiuna en los mercados emergentes (Philippon, T., y Veron, N: *Bruegel Policy Brief*, 2008/1).

¹⁰ Como puso de manifiesto la Comunicación de la Comisión *Iniciativa europea para el desarrollo del microcrédito*, COM(2007) 708 final, de 20 de diciembre de 2007.

elaborar la legislación o no facilitan una segunda oportunidad para los empresarios honrados en quiebra¹¹.

No solo el entorno es un reto, también existe **una cultura muy extendida que no reconoce ni recompensa suficientemente las iniciativas empresariales** ni ensalza a los emprendedores que triunfan, como modelos que crean empleo y riqueza. Para que el emprendimiento se convierta en el motor de crecimiento de nuestra economía, **Europa necesita una amplia y profunda revolución cultural.**

En el marco de la actual crisis económica y del nuevo mecanismo de gobernanza económica, la presente Comunicación sigue desarrollando y destacando la acción en aquellos campos en los que la revisión de la «Small Business Act» realizada por la Comisión¹² señaló la continua necesidad de realizar progresos a escala nacional y europea.

Cada PYME es distinta: varían de tamaño, sector de actividad y forma jurídica, por lo que requieren un tratamiento adaptado por parte de los responsables de las políticas¹³. Este principio se aplica por igual a profesiones liberales y emprendedores particulares que también contribuyen de forma significativa a la economía de la UE¹⁴. **El principio de «pensar primero a pequeña escala» debe convertirse en la piedra de toque de las políticas europeas y nacionales.**

Debemos trabajar para lograr que ser emprendedor se convierta en una perspectiva atractiva para los europeos. No hay que olvidar a los emprendedores sociales, cuyo potencial se subestima a menudo¹⁵: generan puestos de trabajo sostenibles y han mostrado una mayor resiliencia ante la crisis que la economía en general. Los emprendedores sociales son innovadores, impulsan la inclusión social y contribuyen a alcanzar los objetivos de la Estrategia Europa 2020.

La situación actual solo puede transformarse mediante **una acción audaz y coordinada entre todas las administraciones a escala europea, nacional y regional.**

Este Plan de Acción es un programa de acciones conjuntas decisivas para liberar el potencial del emprendimiento en Europa, eliminar los obstáculos existentes y revolucionar la cultura del emprendimiento. Su objetivo es facilitar la creación de empresas y crear un entorno mucho más favorable para que los emprendedores actuales puedan prosperar y crecer.

Propone tres áreas de intervención inmediata:

¹¹ Business Dynamics: *Start-ups, Business Transfers and Bankruptcy*: http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/business-environment/files/business_dynamics_final_report_en.pdf.

¹² Revisión de la «Small Business Act» para Europa, COM(2011) 78 final, de 23 de febrero de 2011.

¹³ *Idem*.

¹⁴ Directiva 2005/36/CE: «En la medida en que estén reguladas, [...] las profesiones liberales [...] son las que ejercen quienes, gracias a sus especiales cualificaciones profesionales, prestan personalmente, bajo su propia responsabilidad y de manera profesionalmente independiente, servicios intelectuales y conceptuales en interés del mandante y de la población en general».

¹⁵ *Construir un ecosistema para promover las empresas sociales en el centro de la economía y la innovación sociales*, COM(2011) 682 final, de 25 de octubre de 2011. Una empresa social es un operador de la economía social cuyo principal objetivo no es tanto el beneficio de sus propietarios o accionistas, sino el impacto social.

1. *Educar y formar en materia de emprendimiento para promover el crecimiento y la creación de empresas*
2. *Reforzar las condiciones marco para los emprendedores, eliminando las actuales barreras estructurales y prestándoles apoyo en las fases cruciales del ciclo vital de la empresa.*
3. *Dinamizar la cultura del emprendimiento en Europa: crear una nueva generación de emprendedores.*

2. PILAR Nº 1. EDUCAR Y FORMAR EN MATERIA DE EMPRENDIMIENTO PARA PROMOVER EL CRECIMIENTO Y LA CREACIÓN DE EMPRESAS

2.1. Nuevas bases: aumentar la prevalencia y la calidad del aprendizaje del emprendimiento...

La inversión en educación en materia de emprendimiento es una de las más rentables que puede hacer Europa. Las encuestas indican que entre el 15 % y el 20 % de los estudiantes que participan en un programa de miniempresas en la enseñanza secundaria crearán luego su propia empresa, y esa cifra es de tres a cinco veces mayor que la de la población en general¹⁶. Acaben o no fundando empresas o empresas sociales, los jóvenes que se benefician del aprendizaje del emprendimiento desarrollan los **conocimientos empresariales** y **aptitudes y actitudes esenciales**, como la **creatividad**, la **iniciativa**, la **tenacidad**, el **trabajo en equipo**, el **conocimiento del riesgo** y el **sentido de la responsabilidad**. Esa es la mentalidad emprendedora que les ayuda a **transformar las ideas en actos** y también aumenta considerablemente la empleabilidad.

El emprendimiento es una competencia clave del marco europeo¹⁷ y una acción de la reciente Comunicación de la Comisión sobre *Un nuevo concepto de educación*¹⁸. El papel del emprendimiento como instrumento de aumento del nivel de empleabilidad también se subraya en el Estudio Prospectivo Anual sobre el Crecimiento 2013¹⁹. Varios Estados miembros han introducido con éxito estrategias nacionales de educación en materia de emprendimiento, o han hecho que el aprendizaje del emprendimiento sea obligatorio en los planes de estudio, pero hay que seguir avanzando. La educación debe estar ligada a la realidad mediante **modelos prácticos de aprendizaje** basados en la experiencia y también en la experiencia de los **emprendedores del mundo real**. Es preciso definir los resultados del aprendizaje del emprendimiento para todos los formadores a fin de introducir en las aulas metodologías eficaces.

La experiencia práctica del emprendimiento también puede adquirirse al margen de la educación. Debe animarse a la juventud para que desarrolle su capacidad de emprendimiento mediante el aprendizaje informal y no formal, como el voluntariado. Tales experiencias

¹⁶ Jenner, C.: «Business and Education: Powerful Social Innovation Partners», *Stanford Social Innovation Review*, 27 de agosto de 2012.

¹⁷ Recomendación del Parlamento Europeo y del Consejo, de 18 de diciembre de 2006, sobre las competencias clave para el aprendizaje permanente.

¹⁸ COM(2012) 669, http://ec.europa.eu/education/news/rethinking_en.htm.

¹⁹ Véase el Estudio Prospectivo Anual sobre el Crecimiento, COM(2012) 750 [HYPERLINK "http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2012:0750:FIN:ES:PDF"](http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2012:0750:FIN:ES:PDF), p. 11.

también deben validarse y reconocerse, de conformidad con la propuesta de Recomendación de la Comisión en esta área²⁰.

Las asociaciones con empresas pueden garantizar que los planes de estudio sean útiles para la vida real. Iniciativas como el Foro EFP²¹—Empresa y las Alianzas para las Competencias Sectoriales²² señalan el camino para hacer participar a las empresas. Hay que animar a los centros de enseñanza a que sean más emprendedores en sus enfoques más amplios, para garantizar que desarrollen y vivan una cultura del emprendimiento y la innovación a través de sus cometidos, liderazgo, participación de los interesados, planes de estudio y resultados del aprendizaje.

2.2. ...y nuevas fronteras: la enseñanza superior con el emprendimiento

El papel de la enseñanza superior en el emprendimiento va mucho más allá de la impartición de conocimientos para participar en ecosistemas, asociaciones y alianzas industriales. Ahora que las empresas de alta tecnología y de crecimiento rápido se hallan cada vez más en el centro de las políticas de emprendimiento, los centros de enseñanza superior se convierten en un componente activo de las políticas de innovación de los Estados miembros y de la UE.

El Instituto Europeo de Innovación y Tecnología (EIT) ha sido pionero en situar al emprendimiento como factor clave de la innovación en la UE y contribuye a reducir la brecha entre la educación y la innovación industrial. Ya se han creado varias empresas emergentes a partir de las comunidades de conocimiento e innovación del EIT. Los programas del EIT garantizan que los estudiantes conozcan la ciencia movida por la excelencia, con educación en materia de emprendimiento, servicios de creación de empresas y sistemas de movilidad. Las asociaciones pueden ofrecer una potente plataforma para abordar las capacidades de emprendimiento de varios sectores, participando directamente en la prestación, aplicación y actualización de las capacidades.

Las universidades deben hacerse más emprendedoras²³. Con este telón de fondo, la Comisión Europea, en colaboración con la OCDE, ya ha desarrollado un marco para universidades emprendedoras. El marco está concebido para ayudar a las universidades interesadas a autoevaluarse y mejorar su capacidad con módulos de formación a la carta. El acceso al marco se ampliará gradualmente.

La Comisión:

- *desarrollará una iniciativa paneuropea de aprendizaje del emprendimiento que reúna los conocimientos europeos y nacionales para el análisis del impacto, la puesta en común de conocimientos, el desarrollo de metodologías y el respaldo entre iguales de los profesionales de los Estados miembros;*
- *reforzará la cooperación con los Estados miembros a fin de evaluar la introducción de la educación en materia de emprendimiento en cada país a partir de la*

²⁰ COM(2012) 485.

²¹ EFP: educación y formación profesionales.

²² http://ec.europa.eu/education/news/20120425_en.htm.

²³ Gibb, A.; Haskins, G., y Robertson, I.: *Leading the Entrepreneurial University*, Universidad de Oxford, 2009.

experiencia real y apoyará a las administraciones públicas que deseen aprender de otras que hayan tenido éxito;

- *establecerá, conjuntamente con la OCDE, un marco orientativo para fomentar el desarrollo de escuelas y centros de EFP emprendedores²⁴;*
- *fomentará el reconocimiento y la validación del aprendizaje del emprendimiento en entornos de aprendizaje informales o no formales²⁵;*
- *difundirá a principios de 2013 el marco orientativo de la universidad emprendedora; facilitará intercambios entre las universidades interesadas en aplicar el marco; lo promoverá gradualmente entre las instituciones de enseñanza superior de la UE;*
- *respaldará mecanismos adecuados de creación de empresas impulsada por la universidad (como empresas semilla) y ecosistemas emergentes entre universidades y empresas en torno a los retos sociales básicos.*

Se invita a los Estados miembros a que:

- *garanticen que la competencia clave «emprendimiento» esté integrada en los planes de estudios de la enseñanza primaria y secundaria, la formación profesional, la enseñanza superior y la educación de adultos antes del final de 2015;*
- *ofrezcan la oportunidad a los jóvenes de tener al menos una experiencia empresarial práctica²⁶ antes de abandonar la enseñanza obligatoria, como dirigir una miniempresa o ser responsables de un proyecto emprendedor de una empresa o proyecto social;*
- *impulsen la **formación en materia de emprendimiento entre jóvenes y adultos de acuerdo con sus planes nacionales de empleo, gracias a los recursos de los Fondos Estructurales**, y en particular del Fondo Social Europeo (FSE), sobre todo como segunda oportunidad educativa para los que no tienen empleo ni siguen una educación o formación; aprovechen plenamente las ventajas que ofrecen las posibilidades de formación disponibles en el marco del Fondo Europeo Agrícola de Desarrollo Rural (Feader);*
- *fomenten módulos de aprendizaje del emprendimiento para los jóvenes que participan en los planes nacionales de Garantía Juvenil²⁷.*

²⁴ Véase la reciente Comunicación *Un nuevo concepto de educación*, COM(2012) 669, sección 2.1.
²⁵ COM(2012) 485 final, de 5 de septiembre de 2012.

²⁶ Véase la reciente Comunicación *Un nuevo concepto de educación*, COM(2012) 669, sección 2.1.

²⁷ Propuesta de Recomendación del Consejo sobre el establecimiento de la Garantía Juvenil, COM(2012) 729.

3. PILAR Nº 2. CREAR UN ENTORNO EN EL QUE LOS EMPRENDEDORES PUEDAN DESARROLLARSE Y CRECER

Las nuevas empresas precisan de especial atención. Hay **seis áreas fundamentales** en las que es necesario actuar para eliminar los obstáculos existentes que impiden su creación y crecimiento:

- acceso a la financiación,
- apoyo a los emprendedores en las fases más importantes del ciclo vital y el crecimiento de las empresas,
- aprovechamiento de las nuevas oportunidades para las empresas en la era digital,
- traspaso de negocios,
- procedimientos de quiebra y segunda oportunidad para emprendedores honrados,
- reducción de las cargas normativas.

3.1. Mejor acceso a la financiación

Sin una financiación adecuada ni liquidez, ninguna empresa puede trabajar, invertir ni crecer; de hecho, el acceso a la financiación es uno de los motores de crecimiento de las PYME²⁸. Según una consulta pública iniciada por la Comisión en julio de 2012, el acceso a la financiación es uno de los mayores obstáculos al crecimiento y el emprendimiento en Europa. Las PYME dependen históricamente de los préstamos bancarios y, por consiguiente, las actuales restricciones de crédito bancario debidas a la crisis tienen un impacto desproporcionado sobre ellas. Además, **los emprendedores tienen dificultades particulares para atraer financiación en las fases iniciales de su actividad empresarial**. En diciembre de 2011, la Comisión Europea presentó un plan de acción para mejorar el acceso de las PYME a la financiación²⁹ y sendas propuestas sobre los fondos europeos de capital riesgo y de emprendimiento social³⁰. También se ha prestado especial atención a las PYME en la Directiva sobre instrumentos financieros³¹ y en las negociaciones finales de la Directiva sobre requisitos de capital³². No obstante, habrá que seguir trabajando a escala europea y nacional para superar las deficiencias del mercado, incluyendo el estudio de alternativas a los

²⁸ Acta del Mercado Único. Doce prioridades para estimular el crecimiento y reforzar la confianza. Juntos por un nuevo crecimiento, COM(2011) 206 final.

²⁹ COM(2011) 870 final: Un plan de acción para mejorar el acceso a la financiación de las PYME.

³⁰ Propuesta de Reglamento del Parlamento Europeo y del Consejo sobre los fondos de capital riesgo europeos, COM(2011) 860 final; propuesta de Reglamento del Parlamento Europeo y del Consejo sobre los fondos de emprendimiento social europeos, COM(2011) 862 final.

³¹ Directiva 2004/39/CE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 21 de abril de 2004, relativa a los mercados de instrumentos financieros, por la que se modifican las Directivas 85/611/CEE y 93/6/CEE del Consejo y la Directiva 2000/12/CE del Parlamento Europeo y del Consejo y se deroga la Directiva 93/22/CEE del Consejo.

³² Propuesta de Directiva del Parlamento Europeo y del Consejo relativa al acceso a la actividad de las entidades de crédito y a la supervisión prudencial de las entidades de crédito y las empresas de inversión, y por la que se modifica la Directiva 2002/87/CE del Parlamento Europeo y del Consejo, relativa a la supervisión adicional de las entidades de crédito, empresas de seguros y empresas de inversión de un conglomerado financiero.

préstamos bancarios a las PYME a fin de complementar la limitada financiación privada disponible, y dando más fácil acceso a la información sobre financiación.

También es importante aumentar la calidad y rentabilidad de los proyectos de empresas emergentes. Algunas áreas en las que la actuación es posible incluyen el apoyo financiero para ensayar, demostrar y experimentar nuevas tecnologías y consolidar el capital riesgo, para las inversiones providenciales, los viveros de empresas y los préstamos para PYME con un alto potencial. Los emprendedores precisan de **financiación para comercializar la investigación y el desarrollo y para ensayar modelos innovadores de empresas.** La Comisión propone dar apoyo en esas áreas con el futuro **Programa para la Competitividad de las Empresas y para las Pequeñas y Medianas Empresas (COSME)**³³ y mediante **Horizon 2020**, y reforzarlo con los Fondos Estructurales europeos³⁴.

Los agentes de la economía social y las empresas sociales son grandes impulsores de la creación de empleo inclusivo y la innovación social. Aunque se enfrentan a problemas similares a los de la mayoría de las PYME, en el acceso a la financiación pueden encontrar dificultades adicionales que la Comisión ha tratado en el futuro **Programa para el Cambio y la Innovación Sociales, así como en los reglamentos relativos a los Fondos Estructurales**³⁵.

Un componente importante de un buen ecosistema empresarial es un conjunto de inversores en fase temprana (capital riesgo e inversores providenciales) que proporcionen el capital semilla y de primera ronda. Esos inversores utilizan una amplia red de pares y ofrecen un valioso conocimiento y apoyo acerca del mercado y el desarrollo del «dinero inteligente» como capital riesgo. Esas inversiones también pueden estimularse con incentivos fiscales.

La Comisión creó en 2008 la **Red Europea para las Empresas**, que asocia a más de seiscientas organizaciones de acogida y una de cuyas tareas es ofrecer a empresas y emprendedores potenciales la información necesaria sobre el acceso a los fondos y a la financiación de la UE. Hasta ahora, **una de las solicitudes más frecuentes de las empresas es una mejor información sobre el apoyo de la UE.** La Comisión colabora con las partes interesadas para **reforzar la Red** y hacerla más activa y eficaz.

La Comisión:

- *financiará programas destinados a desarrollar un mercado de la microfinanciación en Europa (a través de iniciativas como el instrumento de microfinanciación Progress y la acción conjunta Jasmine para apoyar a las instituciones microfinancieras en Europa) y facilitará los recursos para que la microfinanciación esté disponible en los Estados miembros y las regiones a través del Fondo Social Europeo y el Fondo Europeo de Desarrollo Regional;*
- *facilitará el acceso directo de las PYME a los mercados de capitales mediante el desarrollo de un sistema de la UE para centros especializados en negociar acciones*

³³ Propuesta de Reglamento por el que se establece un Programa para la Competitividad de las Empresas y para las Pequeñas y Medianas Empresas (2014-2020), COM(2011) 834 final.

³⁴ Con arreglo a la propuesta de la Comisión para los futuros Fondos Estructurales, debe existir una estrategia global sobre apoyo inclusivo a la creación de empresas para obtener inversiones en emprendimiento del FEDER o el FSE, COM(2012) 496 final – 2011/0276 (COD).

³⁵ Véase la propuesta legislativa: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2011:0609:FIN:ES:PDF>.

y bonos emitidos por las PYME («mercados de PYME en expansión»), en el contexto de la revisión de la Directiva sobre mercados de instrumentos financieros.

Se invita a los Estados miembros a que:

- *evalúen la necesidad de modificar la actual legislación financiera nacional a fin de facilitar nuevas formas alternativas de financiación de empresas emergentes y PYME en general, sobre todo en lo que se refiere a las plataformas de financiación colectiva, y que consideren la necesidad de simplificar la legislación fiscal para estimular el desarrollo de los mercados financieros alternativos, como, por ejemplo, las inversiones informales;*
- *utilicen los recursos de los Fondos Estructurales para crear sistemas de apoyo a la microfinanciación con arreglo a las respectivas prioridades de inversión del Fondo Social Europeo (FSE) y el Fondo Europeo de Desarrollo Regional (FEDER);*
- *utilicen todo el potencial del Feader para garantizar el acceso de los emprendedores a la financiación, sobre todo en la fase temprana de la empresa agraria (como el establecimiento de jóvenes explotadores) y en las zonas rurales en general, así como mediante instrumentos financieros.*

3.2. Apoyo a las nuevas empresas en las fases cruciales de su ciclo vital y ayuda a su crecimiento

Cerca del 50 % de las nuevas empresas fracasan en sus cinco primeros años. Si los emprendedores europeos deben ser capaces de facilitar el crecimiento que se espera de ellos, hay que dedicar más recursos a ayudarles durante ese periodo. **A las empresas les falta a menudo un ecosistema que les permita crecer.**

Servicios de apoyo que conozcan sus mercados pueden ofrecerles una ayuda vital y aumentar significativamente su tasa de éxito. Un apoyo eficaz consiste en programas holísticos que integren los elementos esenciales, como la formación en gestión o en I+D, y la creación de redes con sus homólogos y con posibles proveedores y clientes. Los emprendedores necesitan cada vez más asesoramiento y apoyo para hacer frente a las restricciones de recursos y la inseguridad del suministro mediante inversiones estratégicas y desarrollo del producto. Muchas pequeñas empresas también están bajo una presión creciente por parte de sus clientes para cumplir las nuevas normas y requisitos de diseño relacionados con el aumento de la eficiencia de los recursos y la reciclabilidad.

Reducir los costes de cumplimiento de las obligaciones fiscales mejoraría el entorno empresarial, en particular para las pequeñas empresas. Dados sus limitados recursos y experiencia, las empresas pequeñas o de reciente creación sufren más que las grandes empresas debido a los elevados costes de cumplimiento derivados de una legislación fiscal compleja y sus costosos procedimientos de información. Los Estados miembros también deberían plantearse la posibilidad de simplificar los procedimientos de registro del IVA y crear el registro electrónico único para facilitar a las pequeñas empresas el comercio digital transfronterizo.

Muchas ideas nuevas para el éxito empresarial proceden de la ciencia y la investigación, pero se puede hacer más para que las empresas utilicen los resultados de la investigación. Así,

debería compartirse con las empresas más información sobre los resultados de los proyectos financiados por los programas marco de investigación y desarrollo.

Las nuevas empresas son víctimas con frecuencia de **prácticas comerciales engañosas**. Se les facilita información falsa o engañosa sobre el servicio prestado o se les envían ofertas disfrazadas de facturas o formularios engañosos para solicitar actualizaciones en los directorios de empresas. La Comisión publicó una estrategia³⁶ con una lista detallada de futuras medidas para aumentar la protección de las empresas, y se propone presentar una propuesta legislativa en el curso de 2013.

Eliminar los obstáculos al mercado único, estableciendo así una igualdad de oportunidades, ayudará a las pequeñas empresas a desarrollar actividades transfronterizas. Ello incluye eliminar la doble imposición y abordar los desajustes fiscales y otras medidas tributarias que constituyen obstáculos transfronterizos al mercado único y a la inversión exterior en la UE.

Asimismo, en gran parte de la UE, los marcos legislativos de la seguridad social de los trabajadores por cuenta propia son sustancialmente distintos de los de los trabajadores por cuenta ajena, lo que crea barreras adicionales a los emprendedores. Apoyar la creación de nuevas empresas es muy importante para la transición del desempleo al trabajo por cuenta propia. Pueden contribuir a este objetivo disposiciones que faciliten a las personas que dependen de prestaciones sociales (como la prestación por desempleo) la creación de su propia empresa y pasar a ser económicamente independientes («puentes al bienestar»). Así pues, los Estados miembros podrían estudiar la posibilidad de que el trabajador por cuenta propia perciba prestaciones (por enfermedad, jubilación, discapacidad, o desempleo por cierre o quiebra de la empresa, etcétera) comparables a las de los trabajadores por cuenta ajena, sin reducir las de estos.

Para prosperar, tanto los emprendedores como **las PYME necesitan conocimientos técnicos personalizados** que puedan ayudarles a desarrollar ventajas competitivas y a beneficiarse de las cadenas de valor mundiales y la gestión compartida de los recursos humanos. **Las agrupaciones empresariales (clústers), redes de empresas y demás asociaciones de ese tipo pueden ofrecer entornos favorables**, ya que reúnen a los agentes relevantes del mundo empresarial, la educación, la investigación y el sector público³⁷. Algunas PYME, como las empresas sociales, presentan a menudo modelos empresariales específicos que exigen planes de apoyo especializados. Agrupar a las PYME puede ayudar a aumentar su competitividad³⁸. Por consiguiente, los Estados miembros deberían estudiar si pueden mejorar sus regímenes fiscales para facilitar más agrupaciones de PYME.

Además, los emprendedores pueden beneficiarse en gran medida del mercado único. No obstante, el buen funcionamiento del mercado único aún está dificultado por algunos obstáculos. El 3 de octubre de 2012, la Comisión Europea publicó el **Acta del Mercado**

³⁶ COM(2012) 702: *Proteger a las empresas contra las prácticas comerciales engañosas y garantizar una aplicación efectiva*. Revisión de la Directiva 2006/114/CE sobre publicidad engañosa y publicidad comparativa.

³⁷ The concept of clusters and cluster policies and their role for competitiveness and innovation: *Main statistical results and lessons learned*, documento de trabajo de los servicios de la Comisión, SEC(2008) 2637.

³⁸ Grupo Europeo de Política de Clústers: recomendaciones finales. Recomendación nº 5, en http://www.proinno-europe.eu/sites/default/files/newsroom/2010/09/ECPG_Final_Report_web-low1.pdf, a partir de las recomendaciones de la Alianza Europea de Agrupaciones Empresariales.

Único II³⁹ a fin de reducir los obstáculos existentes. Una **aplicación efectiva** de esas medidas en ámbitos como los servicios transfronterizos, el reconocimiento de títulos y cualificaciones, y el derecho de establecimiento puede promover el emprendimiento en Europa.

Además, deberían fomentarse los **intercambios con emprendedores de la UE bien informados**, por ejemplo a través del programa de la Comisión «Erasmus para Jóvenes Emprendedores».

La Comisión:

- *identificará y promoverá las mejores prácticas de los Estados miembros con miras a crear un entorno fiscal más favorable para los emprendedores;*
- *apoyará la cooperación entre los clústers y las redes de empresas;*
- *apoyará la interconexión y el intercambio de mejores prácticas entre organismos que apliquen sistemas de eficiencia de los recursos para las PYME;*
- *reforzará la colaboración de la Red Europea para las Empresas con las organizaciones de acogida, las ventanillas únicas y todas las organizaciones de apoyo a las PYME a fin de: a) difundir ampliamente la información sobre las iniciativas de la UE, las fuentes de financiación y el apoyo a la innovación; b) animar a los Estados miembros a reforzar las medidas de estímulo a la inversión de emprendedores y PYME, y c) facilitar asistencia efectiva a las empresas para que puedan aprovechar plenamente el mercado único y acceder a los mercados de terceros países;*
- *revisará las normas que prohíben determinadas prácticas comerciales engañosas⁴⁰ para darles solidez y reforzar la actividad contra tales prácticas en asuntos transfronterizos;*
- *liberará todo el potencial del mercado único digital para las PYME abordando los obstáculos existentes al comercio en línea transfronterizo⁴¹;*
- *seguirá desarrollando el programa «Erasmus para Jóvenes Emprendedores» para satisfacer la creciente demanda de participación por parte de los nuevos emprendedores en el mercado único⁴²;*
- *fomentará los intercambios entre jóvenes emprendedores de la UE y terceros países;*

³⁹ COM(2012) 573 final: *Acta del Mercado Único II. Juntos por un nuevo crecimiento*.

⁴⁰ Revisión de la Directiva 2006/114/CE sobre publicidad engañosa y publicidad comparativa.

⁴¹ Incluyendo, por ejemplo, una «miniventanilla única» para el registro, la declaración y el pago del IVA, como anuncia la Comunicación de la Comisión sobre el futuro del IVA (IP/11/1508).

⁴² En 2013, la demanda de nuevos emprendedores excederá el presupuesto disponible: a finales de diciembre de 2012 había unos novecientos cincuenta nuevos emprendedores elegibles para un intercambio, mientras que el presupuesto disponible solo permitía unos novecientos treinta. Dado que el conjunto de nuevos emprendedores elegibles para un intercambio crece en una media de veinticinco cada semana, es evidente que la demanda superará la oferta en 2013. Ya en 2012, varias organizaciones intermediarias agotaron el presupuesto asignado y no pudieron realizar más intercambios.

- *ayudará a los Estados miembros a desarrollar sistemas integrados de apoyo mediante seminarios de capacitación financiados por la asistencia técnica del FSE, con la participación de las partes interesadas, incluidos los centros de educación y formación, a fin de promover estrategias integradas y tomar medidas específicas, en especial para los jóvenes emprendedores;*
- *proseguirá desarrollando el portal Tu Europa – Empresas, con información sobre el mercado único, tanto de la Comisión como de los Estados miembros.*

Se invita a los Estados miembros a que:

- *hagan que la administración fiscal nacional sea más favorable para las empresas emergentes; reduzcan los costes de cumplimiento de las obligaciones tributarias simplificando la presentación de la declaración y el pago, ampliando la utilización de medios electrónicos, incluso acelerando la plena realización del mercado único digital;*
- *promuevan la coordinación fiscal para garantizar que no haya incoherencias de trato que den lugar a una doble imposición o a otras prácticas fiscales perniciosas para el mercado único que obstaculicen el comercio transfronterizo y las inversiones transfronterizas de capital riesgo;*
- *revisen los regímenes del impuesto de sociedades, examinando la posibilidad de ampliar a dicho impuesto el estatuto de limitación de pérdidas y deducciones;*
- *estudien la aplicación a partir de 2013 de la opción ofrecida a las pequeñas empresas de un sistema de contabilidad de caja para el IVA;*
- *adopten las medidas necesarias para apoyar la comercialización de proyectos de innovación, investigación y desarrollo, teniendo en cuenta los retos especiales de las empresas de nueva creación;*
- *consideren la opción de los propietarios de nuevas empresas a solicitar posibles ajustes del calendario de pago de cotizaciones sociales por un tiempo limitado según la situación específica de la empresa, debidamente justificada;*
- *aprovechen plenamente las recientes opciones de apoyo del Fondo Europeo Agrícola de Desarrollo Rural (Feader) a las empresas emergentes y desarrollen sistemas globales de intercambios profesionales de emprendedores y visitas a las explotaciones, apoyando a los clústers, las redes de empresas y las actividades de cooperación en los sectores agrario, forestal y agroalimentario, y entre las empresas rurales no agrarias.*

3.3. Aprovechamiento de las nuevas oportunidades para las empresas en la era digital

Utilizar mejor las tecnologías de la información y de las comunicaciones (TIC) puede contribuir de manera significativa a la prosperidad de las nuevas empresas. Las TIC son la principal fuente de crecimiento para las economías nacionales, y las PYME europeas

crecen de dos a tres veces más deprisa cuando recurren a las TIC. Como se indica en la Comunicación de la Comisión sobre política industrial⁴³, *los empresarios necesitan explotar todo el potencial del mercado único digital en la UE, que se espera que aumente en un 10 % anual hasta el año 2016.*

Basándose en la **Agenda Digital** y en las **iniciativas emblemáticas sobre política industrial**, la Comisión ayudará a los emprendedores y a las PYME para que aprovechen todo el potencial de las TIC, tanto en lo que se refiere a la **oferta** de nuevos productos y servicios digitales, como en lo relativo a la **demanda** y a un uso inteligente de estas tecnologías.

En la parte de la oferta, los **ciberemprendedores** constituyen una categoría específica creadora de nuevos servicios y productos digitales que utilizan la red como componente indispensable. Las ciberempresas emergentes tienden a crecer y a caer más rápidamente que las otras y de forma exponencial, lo que se traduce en ganancias más elevadas, pero también en mayores riesgos. Operan en un ecosistema complejo y en rápida evolución, en el que la creación de redes y la experimentación son de vital importancia. Las ciberempresas emergentes son más baratas de crear, y los obstáculos para crearlas son menores, lo que las convierte en un vehículo atractivo para iniciar una carrera empresarial. Por ello, los ciberemprendedores requieren medidas de apoyo a la carta que fortalezcan estructuralmente el ecosistema de las ciberempresas emergentes.

En la parte de la demanda, **invertir en tecnologías digitales ya no es una opción**: las empresas de hoy en día solo pueden ser competitivas si recurren al mundo digital. Esto plantea oportunidades y retos, sobre todo para las PYME, ya que a menudo son las menos capacitadas para hacer frente a la complejidad creciente de los nuevos modelos empresariales.

Los emprendedores digitales son los que explotan plenamente los productos y servicios digitales, incluyendo la virtualización («computación en nube»), para reinventar sus modelos empresariales y aumentar su competitividad⁴⁴. Las iniciativas de la UE sobre el «Uso inteligente de la informática y conexión de las PYME a las cadenas de valor de la industria mundial» y las cibercapacidades promoverán la asimilación de las tecnologías digitales y conectarán a las PYME con el mundo digital.

El potencial del comercio electrónico forma parte de las oportunidades que el mercado único digital ofrece a los emprendedores, y aún no se ha aprovechado plenamente. Varias medidas específicas reforzarán la confianza en el comercio en línea⁴⁵.

La Comisión:

- **fomentará la base de conocimientos sobre las principales tendencias del mercado y los modelos empresariales innovadores, poniendo en línea mecanismos de vigilancia del mercado y un cuadro de indicadores, en colaboración con los principales interesados, para facilitar el diálogo y llegar a un programa de acción compartido;**

⁴³ Una industria europea más fuerte para el crecimiento y la recuperación económica. Actualización de la Comunicación sobre política industrial, COM(2012) 582, de 10 de octubre de 2012.

⁴⁴ COM(2012) 529: *Liberar el potencial de la computación en nube en Europa*.

⁴⁵ COM(2011) 942 final, de 11 de enero de 2012: *Un marco coherente para aumentar la confianza en el mercado único digital del comercio electrónico y los servicios en línea*.

- **aumentará la concienciación** con una campaña de información en toda Europa para emprendedores y PYME sobre las ventajas de la nueva evolución digital; la campaña promoverá los éxitos europeos, concursos paneuropeos y mecanismos de concesión de premios para concienciar a los emprendedores sobre la evolución del panorama empresarial y las nuevas oportunidades de negocio;
- **facilitará la creación de redes** para estimular y apoyar nuevas ideas empresariales, como: la creación de una **Red Europea de Mentores** que dé formación, asesoramiento y orientación práctica sobre la manera de hacer negocios en la era digital, así como encuentros destinados a explorar nuevas formas de colaboración entre las partes interesadas;
- **pondrá en marcha acciones específicas para ciberemprendedores**: i) una asociación europea de empresas emergentes, que ofrezca asesoramiento, tutela, tecnología y servicios; ii) un club de líderes ciberemprendedores, que reúna a los mejores de la red y refuerce la cultura del ciberemprendimiento en Europa; iii) una red europea de aceleradores empresariales en internet; iv) una colaboración con inversores europeos que aumente el flujo de capital riesgo y financiación colectiva para las ciberempresas emergentes, y v) el fomento del cibertalento estimulando la creación de cursos masivos abiertos en línea⁴⁶ y de plataformas de tutela y formación;
- **reforzará las competencias y aptitudes** intensificando sus actividades en torno a las cibercapacidades para mejorar la capacidad de liderazgo en la red, las disciplinas científicas y creativas y las habilidades de gestión y emprendimiento para enfrentarse a las nuevas tecnologías y mercados.

Se invita a los Estados miembros a que:

- refuercen el apoyo nacional o regional a las empresas digitales y ciberempresas emergentes y promuevan la financiación alternativa de las empresas tecnológicas emergentes en su primera fase, como sistemas de vales de innovación para las TIC;
- fomenten el acceso de los emprendedores a datos abiertos y grandes datos recopilados por programas públicos o respaldados por la industria, como el conjunto de datos culturales de la plataforma Europeana⁴⁷;
- apoyen a los emprendedores con más talento, por ejemplo estimulando a los licenciados más brillantes para que inicien su carrera en empresas emergentes;
- apoyen la rápida adopción de las iniciativas de actuación en curso, como la reforma de la protección de datos y la propuesta de normativa común de compraventa europea, que eliminarán las barreras a la asimilación de la «computación en nube» en la UE;

⁴⁶ Véase, por ejemplo, <http://www.radicalsocientreps.org/>, <http://www.youtube.com/watch?v=iE7YRHxwoDs> y <http://www.academicmatters.ca/2012/05/the-massive-open-online-professor/>.

⁴⁷ El portal <http://Europeana.eu> es una interfaz cultural, creada con el apoyo de la Comisión Europea, que da acceso a millones de libros, cuadros, películas, piezas de museo y registros de archivos que hayan sido digitalizados en toda Europa.

- *garanticen la mejor utilización de los fondos europeos para el emprendimiento en la red o digital, con arreglo a las normas y prioridades aplicables.*

3.4. Facilitar el traspaso de negocios

Cada año **se traspasan en toda Europa unos cuatrocientos cincuenta mil negocios, con dos millones de empleados**. Sin embargo, puede ser tan difícil llevar a cabo el traspaso que se calcula que **cada año pueden perderse unas ciento cincuenta mil empresas y seiscientos mil puestos de trabajo**⁴⁸. Lo que dificulta más el traspaso son los problemas normativos o fiscales, la falta de conciencia de los preparativos necesarios y de mercados transparentes para tales operaciones, y los largos plazos necesarios para cumplir los trámites. Asimismo, la forma jurídica de la sociedad (titularidad individual) y su antigüedad (sobre todo las de menos de tres años) constituyen elementos adicionales de vulnerabilidad. Por esto **las empresas más pequeñas son las más expuestas a traspasos fallidos**.

Las empresas que ya funcionan con productos, mercados y clientes establecidos tienen, así, una probabilidad mayor de supervivencia que las nuevas empresas. Los emprendedores potenciales deben saber que **adquirir una empresa en funcionamiento puede ser una alternativa atractiva a poner en marcha un negocio nuevo. Los traspasos deben ser más sencillos**, tanto para el emprendedor que desee hacerlo como para el comprador.

El traspaso de un negocio de una generación a la siguiente es el rasgo distintivo de una empresa familiar, y el mayor desafío al que puede enfrentarse. Un traspaso de negocio familiar debe considerarse como una transmisión de la propiedad, cuando dicha propiedad no es un activo líquido, sino algo que ha sido creado y desarrollado por la familia a lo largo de generaciones y que incluye valores, tradiciones y saber hacer. El alcance y la escala de los diversos tratamientos fiscales de la herencia y la sucesión en toda la UE muestran que aún queda mucho margen para mejorar el entorno legislativo del traspaso de negocios familiares.

El traspaso de negocios ha sido **tratado específicamente por la «Small Business Act»**⁴⁹ y su **revisión de 2011**⁵⁰, y se analizó específicamente en la **Comunicación de la Comisión de 2006: Aplicar el Programa comunitario de Lisboa para el crecimiento y el empleo. Transmisión de empresas – Continuidad mediante la renovación**⁵¹.

Si bien algunos países europeos han avanzado hacia un marco reglamentario que facilite el traspaso, incluso en ellos **puede haber todavía un escaso conocimiento por parte de la comunidad de emprendedores y partes interesadas** (asociaciones profesionales, bufetes de abogados y consultores para emprendedores) sobre las posibilidades de traspaso y los preparativos necesarios.

Dado que los obstáculos para el éxito de los traspasos de negocios se encuentran en gran medida a escala local, regional y nacional, puede merecer claramente la pena comparar los distintos enfoques en toda Europa, a fin de **intercambiar las mejores prácticas y tomar las medidas necesarias**, sobre todo en lo que se refiere a la **sensibilización sobre el traspaso de**

⁴⁸ Business Dynamics: *Start-ups, Business Transfers and Bankruptcy* (2011), http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/business-environment/files/business_dynamics_final_report_en.pdf.

⁴⁹ COM(2008) 394 final. «Pensar primero a pequeña escala». «Small Business Act» para Europa: iniciativa en favor de las pequeñas empresas.

⁵⁰ Revisión de la «Small Business Act» para Europa, COM(2011) 78 final.

⁵¹ COM(2006) 117 final.

negocios, los **mecanismos especiales de financiación del traspaso**, la **transformación jurídica** (como la posibilidad de crear sociedades anónimas para facilitar la venta de una empresa) y **mercados transparentes** para el traspaso de negocios⁵².

La Comisión:

- *elaborará directrices sobre los programas más efectivos y las mejores prácticas para facilitar el traspaso de negocios, incluidas las medidas para intensificar y ampliar los mercados para las empresas, cartografiando los programas disponibles en Europa y proponiendo las medidas necesarias para eliminar los posibles obstáculos al traspaso transfronterizo de negocios; para ello, la Comisión está organizando un grupo de expertos con representantes de los Estados miembros que en 2013 elaborarán un inventario de las barreras que todavía existen en esta área, analizarán sus causas y propondrán recomendaciones y medidas de apoyo para hacerles frente.*

Se invita a los Estados miembros a que:

- *mejoren las disposiciones legales, administrativas y fiscales sobre el traspaso de negocios, siguiendo la Comunicación de la Comisión de 2006 sobre transmisión de empresas y la Comunicación de la Comisión de 2011 sobre los obstáculos transfronterizos derivados sobre los impuestos sobre sucesiones en la UE⁵³;*
- *utilicen los fondos europeos existentes con arreglo a sus normas y prioridades aplicables para apoyar el traspaso de pequeñas y medianas empresas a emprendedores que deseen tomar el relevo;*
- *mejoren los servicios de información y orientación para el traspaso de negocios, así como la recogida de datos y el seguimiento de los traspasos;*
- *informen eficazmente sobre las plataformas y mercados de traspaso de negocios e inicien campañas de sensibilización entre posibles vendedores y compradores de empresas viables;*
- *tengan en cuenta la posibilidad de revisar la reglamentación fiscal en lo relativo a su impacto sobre la liquidez de una pequeña o mediana empresa familiar en caso de una sucesión de propiedad, sin que ello repercuta negativamente en los ingresos.*

3.5. Convertir los fracasos en éxitos: segunda oportunidad para los empresarios honrados en quiebra

Del mismo modo que la creación de empresas, el fracaso empresarial forma parte de un mercado dinámico y en buena salud. **Hay pruebas que muestran que la gran mayoría (un 96 %) de quiebras se deben a una serie de retrasos en los pagos o a otros problemas objetivos;** es decir, se trata de «fracasos honrados», sin ningún fraude por parte del

⁵² Así, por ejemplo, según el informe de *Business Dynamics*, solo un tercio de los Estados miembros estudiados ofrecen productos financieros especiales para apoyar los traspasos, y en una docena de Estados miembros no estaba disponible ninguna formación o tutela en este asunto, o muy poca.

⁵³ COM(2011) 864 y la Recomendación asociada 2011/856/UE, relativa a medidas encaminadas a evitar la doble imposición en materia de sucesiones.

emprendedor⁵⁴. No obstante, muchos emprendedores son tratados por muchas leyes sobre quiebras como si fueran defraudadores, debiendo pasar por procedimientos complejos antes de poder rehabilitarse. En algunos Estados miembros, el procedimiento puede llevar tanto tiempo que los emprendedores no querrán formar ninguna otra empresa⁵⁵. En algunos casos, puede prohibírseles legalmente crear una nueva empresa durante toda su vida o parte de ella.

Incluso tras una rehabilitación, los emprendedores que quebraron quedan estigmatizados y encuentran dificultades para financiar una nueva empresa. Así pues, muchos emprendedores potenciales simplemente abandonan y no se plantean volver a intentarlo.

Los estudios muestran que **las empresas que vuelven a empezar tienen más éxito y mayor supervivencia que la media de las empresas emergentes; crecen más deprisa y crean más empleo**⁵⁶. En consecuencia, el **fracaso** de un emprendedor **no debe llevarle a una «condena de por vida»** que le prohíba cualquier actividad empresarial futura, **sino que debe considerarse como una oportunidad para aprender y mejorar**, un punto de vista que ya se acepta hoy como la base de los avances en la investigación científica. Por consiguiente, cualquier paso para fomentar una nueva generación de emprendedores deberá incluir la certeza de que, si su primera idea no emprendió el vuelo, no se verán excluidos para siempre de la posibilidad de volver a intentar «despegar». Así pues, las leyes sobre la quiebra deben prever vías rápidas y eficientes para que las empresas acreedoras presenten y recuperen sus créditos, y procedimientos más diligentes y asequibles de liquidación de empresas y rehabilitación de quien haya quebrado.

La Comisión adoptó en diciembre pasado una Comunicación sobre un nuevo enfoque europeo frente a la insolvencia y el fracaso empresarial⁵⁷ a fin de crear un entorno más atractivo para las empresas, que aumentase, por ejemplo la eficiencia de las leyes nacionales sobre insolvencia, tratando la duración y los costes del periodo de suspensión de actividad tras la quiebra. Como primer paso, la Comisión adoptó al mismo tiempo una propuesta de modernización del Reglamento sobre procedimientos de insolvencia⁵⁸, que garantice el reconocimiento transfronterizo del rescate de empresas e incluya facilidades para presentar créditos en otro Estado miembro.

La Comisión:

- *efectuará una consulta pública para recabar las opiniones de los interesados acerca de las cuestiones indicadas en la Comunicación sobre el nuevo enfoque europeo frente a la insolvencia y el fracaso empresarial, en especial sobre la segunda oportunidad a quienes hayan quebrado con honradez, y sobre la abreviación y armonización del periodo de suspensión de actividad.*

Se invita a los Estados miembros a que:

⁵⁴ <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2007:0584:FIN:es:PDF>.

⁵⁵ En algunos Estados miembros, el procedimiento de liquidación de la empresa dura entre uno y dos años. Y se precisa un periodo adicional de tres a nueve años para volver a formar una empresa.

⁵⁶ Stam, E.; Audretsch, D. B., y Meijaard, J.: *Renascent Entrepreneurship*, Erasmus Research Institute of Management, 2006.

⁵⁷ COM(2012) 742: *Nuevo enfoque europeo frente a la insolvencia y el fracaso empresarial*.

⁵⁸ COM (2012) 744.

- *reduzcan en la medida de lo posible el periodo de suspensión de actividad y liquidación de deudas de un emprendedor honrado después de una quiebra hasta un máximo de tres años de aquí a 2013⁵⁹;*
- *ofrezcan servicios de asistencia a las empresas para su pronta reestructuración, consejos para evitar las quiebras y apoyo a las PYME para reestructurarse y relanzarse;*
- *presten servicios de asesoramiento a emprendedores en quiebra para que puedan administrar su deuda y facilitar su integración económica y social, y desarrollen programas de tutela, formación e interconexión empresarial para quienes deseen volver a empezar.*

3.6. Carga normativa: normas más claras y sencillas

Los emprendedores deberían ser los «clientes normales» en función de los cuales las administraciones midieran sus requisitos de procedimiento, y sin embargo casi tres cuartas partes de los europeos consideran demasiado difícil crear su propia empresa debido a la complejidad administrativa⁶⁰. Muchos más se quejaron de las pesadas cargas normativas impuestas por la gestión de una empresa. Consciente de ello, la Comisión se comprometió en 2007 a preparar un programa de acción para reducir las cargas normativas derivadas de la legislación de la UE en un 25 % antes de finales de 2012⁶¹. En noviembre de 2011, la Comisión adoptó su informe para reducir al mínimo las cargas normativas para las PYME (adecuación de la normativa de la UE a las necesidades de las microempresas⁶²), que amplió su alcance a una serie más amplia de todas las cargas normativas más allá de los trámites de informar a las autoridades, e introdujo el principio de invertir la carga de la prueba en relación con cualquier nueva carga normativa. La Comisión también se comprometió a mejorar la consulta con las pequeñas empresas y a adoptar un cuadro de indicadores anual sobre los progresos realizados en la aplicación por los Estados miembros.

La Comisión presentó propuestas que iban más allá del objetivo de reducción de un 25 %. El legislador de la UE ha adoptado medidas que pueden ahorrar 30 800 millones EUR al año, lo que representa el 25 % de la carga normativa, estimada en 123 800 millones EUR. Podría lograrse un 5,5 % más de reducción de la carga si las propuestas presentadas por la Comisión fueran adoptadas por el Parlamento Europeo y el Consejo.

En Europa se han realizado notables ahorros en la **legislación fiscal** (con el paso de la facturación en papel a la electrónica) y el Derecho de sociedades (excepciones para las

⁵⁹ Conforme a lo solicitado en las Conclusiones del Consejo de Competitividad de mayo de 2011.

⁶⁰ Comisión Europea: *Flash Eurobarómetro* n° 354: «Entrepreneurship».

⁶¹ El programa de acción se dirige a eliminar la carga normativa innecesaria que pesa sobre las empresas de la UE en sectores prioritarios identificados, que generaron alrededor del 80 % de la carga normativa de la legislación de la UE, incluidas las normas nacionales de aplicación o transposición. En concertación con el Grupo Stoiber, que se utilizó como asesor independiente, se propusieron centenares de adaptaciones que han generado ya más de 40 000 millones EUR anuales de ahorro para las empresas. Las propuestas abarcaban sectores que iban desde la agricultura, el medio ambiente y la pesca hasta el Derecho de sociedades, la fiscalidad, las estadísticas, la seguridad alimentaria y los productos farmacéuticos. Los que más contribuyeron al ahorro fueron la legislación fiscal (pasando de facturas en papel a facturas electrónicas) y el Derecho de sociedades (excepciones para microempresas de algunas disposiciones relativas al balance y a las obligaciones de publicación).

⁶² COM(2011) 803 y Comunicación sobre la adecuación de la normativa de la UE; véase: http://ec.europa.eu/governance/better_regulation/index_es.htm.

microempresas en algunas de las disposiciones sobre obligación de información financiera). Por ejemplo, la Directiva de facturación⁶³ estableció la igualdad de trato entre las facturas electrónicas y en papel, con lo que los Estados miembros ya no podrán obligar a utilizar una tecnología determinada para las facturas electrónicas⁶⁴. También se ha avanzado en la modernización de la **legislación aduanera**, la reducción de las obligaciones de información estadística para las PYME y una amplia gama de sectores en todos los Estados miembros⁶⁵.

Reducir las cargas normativas innecesarias o excesivas sigue siendo una prioridad de la agenda política de la Comisión. Para ello, además de las conferencias celebradas en los Estados miembros, el 1 de octubre de 2012 se inició una consulta pública para identificar cuáles son las **diez disposiciones legislativas con más cargas de la UE**⁶⁶. El resultado de esta consulta, junto con otros análisis específicos, se tomará en consideración al evaluar la necesidad de revisar la normativa de la UE en sectores concretos.

Las obligaciones administrativas para las empresas deben ser claras y sencillas. Además de proteger la salud pública, la salud y seguridad en el lugar de trabajo y el medio ambiente, unos marcos reglamentarios claros garantizan la igualdad de trato, la competencia libre y leal, la seguridad empresarial y la predictibilidad del mercado. Una reglamentación inteligente también puede hacer que la innovación ponga a las empresas europeas a la cabeza de las tecnologías y servicios clave. No obstante, deben suprimirse las licencias repetidas o no coordinadas. Del mismo modo, deben eliminarse para la actividad empresarial en el mercado interior los trámites onerosos, como la exigencia de demostrar la autenticidad de los documentos públicos (por ejemplo, los registros de las empresas).

La burocracia debe suprimirse o reducirse en la medida de lo posible **para todas las empresas**, y en particular para las microempresas, **incluidos los trabajadores por cuenta propia y profesionales liberales**, que son excepcionalmente vulnerables a las cargas burocráticas, debido a su menor tamaño y sus limitados recursos humanos y financieros. Al mismo tiempo, deben suprimirse los obstáculos indebidos e injustificados que quedan para entrar en las profesiones liberales.

En el sector de la contratación pública, las PYME y los licitadores transfronterizos se ven perjudicados por requisitos administrativos (como el suministro de documentos probatorios), problemas en la obtención de información y a veces requisitos desproporcionados por parte de los órganos de contratación. La parte de PYME que obtienen contratos públicos no ha cambiado de forma significativa desde 2002. El factor más significativo que afecta a la participación de las PYME es el tamaño del contrato, pues las PYME no tienen capacidad de oferta ni pueden cumplir los requisitos de los grandes contratos públicos y, en general, todo contrato superior a 300 000 EUR parece hallarse por encima de sus posibilidades. La división

⁶³ Directiva 2010/45/UE del Consejo, de 13 de julio de 2010, por la que se modifica la Directiva 2006/112/CE relativa al sistema común del impuesto sobre el valor añadido, en lo que respecta a las normas de facturación.

⁶⁴ Se calcula que si todas las empresas adoptan la facturación electrónica, el ahorro sería de 18 000 millones EUR a medio plazo.

⁶⁵ Para una recopilación de las mejores prácticas, véase los anexos a «Europa puede hacerlo mejor», informe del Grupo de Alto Nivel sobre Cargas Administrativas, http://ec.europa.eu/dgs/secretariat_general/admin_burden/best_practice_report/docs/bp_report_signatur_e_es.pdf, (noviembre de 2011).

⁶⁶ Consulta: ¿cuáles son las diez disposiciones legislativas que más cargas hacen recaer sobre las PYME? http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/public-consultation-new/index_es.htm.

en lotes de los contratos cuyo valor total supere unos determinados umbrales los haría accesibles para las PYME.

Asimismo, la Comisión recomienda a los Estados miembros que sigan modernizando los mercados laborales mediante la simplificación de la legislación de empleo y el desarrollo de contratos de trabajo flexibles, incluyendo los contratos de jornada reducida⁶⁷.

Además, las empresas deben poder contar con **asesoramiento y asistencia de expertos** cuando se encuentran ante una aplicación incorrecta de la legislación del mercado interior, un sector en el que la Comisión (Solvit) ha trabajado activamente en los diez últimos años.

Los emprendedores también deben poder contar con una ventanilla única para recibir información completa sobre licencias, procedimientos administrativos, financiación y apoyo público. Deben promoverse las «ventanillas únicas» para emprendedores, como Barcelonactiva, que ganó el Premio Europeo a la Promoción Empresarial 2011. La Comisión también ha puesto en marcha recientemente un nuevo portal «Tu Europa», que incluye un **punto de acceso único acerca de los instrumentos financieros de la UE**⁶⁸. Debe haber más procedimientos administrativos disponibles en línea para las empresas, incluso a través de las fronteras. Se anima a los Estados miembros a que amplíen las ventanillas únicas creadas con arreglo a la Directiva sobre servicios para que traten más procedimientos, sigan un enfoque del ciclo vital empresarial y sean plurilingües y más fáciles de utilizar.

La Comisión:

- *proseguirá con firmeza la reducción de las cargas normativas en la legislación propuesta de la UE, sobre todo en aquellos sectores con las cargas más elevadas;*
- *indicará cómo llevará a cabo el análisis y la revisión de la normativa de la UE para reducir la carga innecesaria o excesiva en las áreas identificadas como las diez más gravosas; también propondrá iniciativas legislativas para reducir la carga normativa en otros sectores, como promover la facturación electrónica en la contratación pública y hacer más fácil los negocios gracias a un modelo de declaración del IVA⁶⁹;*
- *propondrá una legislación que suprima los gravosos requisitos de autenticación de documentos públicos que las PYME tienen que presentar para poder hacer negocios transfronterizos en el mercado único;*
- *creará un grupo de trabajo que evalúe las necesidades específicas de los emprendedores de profesiones liberales en relación con cuestiones como la simplificación, la internacionalización o el acceso a la financiación;*

⁶⁷ *Hacia una recuperación generadora de empleo*, COM(2012) 173 final, de 18 de abril de 2012. Véase también *Obstáculos para el crecimiento – Contratación del primer empleado*, informe del grupo de expertos «Primer empleado», http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/files/support_measures/first_emp/1st_emp_es.pdf.

⁶⁸ Este es el resultado del plan de acción de la Comisión para mejorar el acceso de las PYME a la financiación, COM(2011) 870 final.

⁶⁹ Programa de Trabajo de la Comisión para el año 2013, COM(2012) 629 final.

- *supervisará los avances a través de las ventanillas únicas con arreglo a la Directiva de servicios y animará a los Estados miembros a adoptar un enfoque más orientado hacia las empresas;*
- *tomará medidas para garantizar que un mayor número de empresas obtengan ayuda a través de Solvit cuando las autoridades públicas les nieguen sus derechos en el mercado único; hará que la Red Europea para las Empresas ha de ayudarlas para que puedan acceder de forma efectiva a Solvit y utilizarla; analizará todos los recursos existentes para los emprendedores al nivel de la UE, a fin de garantizar la claridad y accesibilidad y evitar duplicaciones e informaciones obsoletas.*

Se invita a los Estados miembros a que:

- *reduzcan a un mes los plazos de concesión de licencias y otras autorizaciones necesarias para comenzar una actividad empresarial para finales de 2015⁷⁰;*
- *apliquen íntegramente antes de que acabe 2013 el Código Europeo de Buenas Prácticas para Facilitar el Acceso de las PYME a los Contratos Públicos;*
- *sigan modernizando los mercados laborales mediante la simplificación de la legislación sobre empleo y el desarrollo de contratos de trabajo flexibles, incluyendo los contratos de jornada reducida⁷¹;*
- *amplíen las ventanillas únicas a más actividades económicas y hagan que sean más fáciles de utilizar;*
- *creen «ventanillas únicas para emprendedores» que reúnan a todos los servicios de apoyo a las empresas, incluidos los de tutoría, facilitación y asesoramiento sobre el acceso a la financiación convencional y no convencional y a viveros de empresas y aceleradores empresariales y sobre el apoyo a la internacionalización temprana de las empresas jóvenes; todas las partes interesadas deberían participar para garantizar un enfoque asociativo, que incluya a proveedores de educación y formación.*

4. PILAR Nº 3. ESTABLECER MODELOS Y LLEGAR A GRUPOS ESPECÍFICOS

4.1. Nuevas percepciones: los emprendedores como modelo

Europa tiene un número limitado de éxitos empresariales conocidos; esto se debe a que el emprendimiento no se ha ensalzado como una carrera preferente. Es raro que en Europa ser «emprendedor» se valore como algo deseable. A pesar de que los emprendedores crean puestos de trabajo y potencian la economía, los medios no presentan sus éxitos como un modelo. Para los jóvenes, esto hace que una carrera empresarial tenga un rango bastante bajo en la lista de profesiones atractivas, y es un efecto disuasorio para los que podrían querer convertirse en emprendedores.

⁷⁰ El estudio de *Business Dynamics* de 2010 observó que en siete países europeos de treinta y tres encuestados era posible que cinco empresas modelo obtuvieran todas las licencias necesarias en un plazo de treinta días.

⁷¹ http://ec.europa.eu/europe2020/pdf/ags2013_es.pdf, p. 12.

Así pues, un elemento importante para cambiar la cultura empresarial sería **un cambio en la percepción positiva de los emprendedores mediante una comunicación práctica y positiva** sobre sus logros, su valor para la sociedad y las oportunidades de crear nuevas empresas o adquirir otras como objetivo de carrera. Para conseguirlo, su visibilidad como modelo debe intensificarse, teniendo en cuenta la diversidad de perfiles emprendedores y de vías hacia el éxito. Una información clara y posicionada sobre los retos y las recompensas de una carrera empresarial puede contrarrestar las impresiones negativas. Por ello, un amplio debate público, especialmente en los medios, es esencial para una revolución empresarial. Las instituciones públicas y privadas deben poner énfasis en la importancia social y económica del emprendimiento, no solo como una verdadera carrera, sino también como un asunto del mayor interés nacional, europeo e internacional.

La Comisión:

- *establecerá, en el marco de la Semana de las PYME, un «día del emprendimiento de la UE» en toda Europa, dirigido a estudiantes de último curso de secundaria; organizará eventos que podrían incluir reuniones con emprendedores, estudios de casos, conferencias, seminarios y jornadas de puertas abiertas en empresas.*

Se invita a los Estados miembros a que:

- *intensifiquen sus actividades de promoción del emprendimiento y nombren a emprendedores conocidos «embajadores nacionales del emprendimiento», que se conviertan en «la imagen del emprendimiento» en sus países; su papel será promover el valor del emprendimiento para la sociedad, hacer hincapié en la importancia del desarrollo de capacidades y experiencias emprendedoras en el ámbito de la educación y destacar que el emprendimiento es una oportunidad de carrera;*
- *tengan más en cuenta la gran variedad de modelos empresariales y situaciones jurídicas en sus sistemas nacionales o locales de apoyo a las empresas, y desarrollen la educación y formación para el emprendimiento social.*

4.2. Nuevos horizontes: llegar a las mujeres, los mayores, los inmigrantes, los desempleados y los jóvenes

Los grupos infrarrepresentados en la población emprendedora, y especialmente entre los fundadores de empresas emergentes, son los jóvenes, las mujeres, las personas con discapacidad y los inmigrantes. Europa debe abrirles caminos hacia el emprendimiento para ofrecerles puestos de trabajo, empoderarlos económica y socialmente y aprovechar sus capacidades creativas e innovadoras. Esos caminos deben ser sensibles a las necesidades de los diferentes grupos, sus expectativas y sus normas, para saber cómo se les dará consejo e información, y cómo lo recibirán. Las medidas deben basarse en un régimen de apoyo integrado que promueva el capital humano y ofrezca ayuda financiera. Además de actividades específicas adaptadas a las necesidades de cada uno de esos grupos, todas deben incluirse en programas de formación en emprendimiento, concebidos y ofrecidos en colaboración con proveedores de educación y formación, organizaciones juveniles, asesores empresariales generales o convencionales e instituciones financieras.

4.2.1. Mujeres

Las mujeres constituyen el 52 % de la población europea, pero solo son un tercio de los trabajadores por cuenta propia o de todos los que fundan una empresa en la UE⁷². **Las mujeres representan, pues, un gran potencial de emprendimiento en Europa.** Al establecer y administrar empresas, las mujeres se enfrentan a más dificultades que los hombres, principalmente para acceder a la financiación y a la formación, crear redes y conciliar la actividad empresarial y familiar⁷³.

Debe hacerse lo necesario para que las emprendedoras potenciales sepan que existen programas de apoyo a las empresas y posibilidades de financiación.

En 2009, la Comisión inauguró la Red Europea de Embajadoras del Espíritu Empresarial, que puede servir de modelo de inspiración para emprendedoras potenciales. Le siguió en 2011 la Red Europea de Mentores para Mujeres Empresarias, que asesora voluntariamente a las mujeres que crean y administran nuevas empresas. En 2012, la Comisión presentó una propuesta para mejorar el equilibrio entre mujeres y hombres en los consejos de administración de las empresas con cotización oficial. *Aunque pertenecer a un consejo de administración requiere competencias y cualificaciones distintas de las del emprendimiento, tener más mujeres en puestos directivos podría servir de modelo para otras, en general.* La visibilidad de un mayor número de mujeres profesionales con éxito demuestra a las demás que tienen posibilidades de prosperar en el mercado laboral.

La aplicación efectiva de la legislación en materia de igualdad entre mujeres y hombres, sobre todo la Directiva 2010/41/CE⁷⁴, debería promover el emprendimiento femenino.

La Comisión:

- *creará una plataforma en línea a escala europea de redes de tutoría, asesoramiento, enseñanza y empresa para emprendedoras, que pondrá en línea las actuales redes nacionales de embajadores y tutores, intensificará su oferta y ampliará su alcance, y apoyará el emprendimiento de las mujeres a escala nacional y regional fomentando el intercambio de las mejores prácticas entre Estados miembros.*

Se invita a los Estados miembros a que:

- *diseñen y apliquen estrategias nacionales para el emprendimiento femenino, destinadas a aumentar la proporción de empresas dirigidas por mujeres;*
- *recojan datos desagregados por sexo y presenten actualizaciones anuales sobre la situación de las emprendedoras a escala nacional;*
- *sigan desarrollando y ampliando las redes existentes de Embajadoras del Espíritu Empresarial y de Mentores para Mujeres Empresarias;*

⁷² Eurostat: *Statistics in Focus: the entrepreneurial gap between men and women* (30/2007).

⁷³ Véase, por ejemplo, Bekh, O.: *ETF Women's Entrepreneurship Development, Policy Brief* (2012); Lesina, A., y Lotti, F.: *Do Women Pay More for Credit? Evidence from Italy*, NBER Working Paper (2008); *Women in business and decision-making*, Eurochambres (2004).

⁷⁴ DO L 180 de 15.7.2010, p. 1.

- *apliquen políticas que permitan que las mujeres consigan un equilibrio adecuado entre el trabajo y la vida cotidiana, instaurando servicios apropiados y asequibles de cuidado de niños y de mayores dependientes, sobre todo aprovechando todas las posibilidades de apoyo del Feader, el FEDER y el FSE.*

4.2.2. Personas mayores

Las personas mayores son un recurso valioso para el emprendimiento. Entre 1990 y 2010, el porcentaje de ciudadanos mayores de cincuenta años aumentó en Europa del 32,1 % al 36,5 %, y se prevé que la mediana de edad de la población europea aumente en los próximos decenios. Un grupo de edad cada vez más amplio compuesto por personas adultas con una buena formación y mucha experiencia se jubila cada año y la sociedad, hasta la fecha, no ha sido innovadora a la hora de ocuparlas y aprovechar sus conocimientos y aptitudes. Implicarlas tanto en la creación de empresas como en el apoyo a emprendedores nuevos o existentes aumentaría al máximo la riqueza de conocimientos de que disponen, que puede perderse en el momento de su jubilación, fomentaría el aprendizaje entre generaciones y garantizaría la transferencia de conocimientos.

En la medida en que las personas viven más tiempo y con mejor salud, los modelos tradicionales y las opciones de jubilación están empezando a cambiar. Las personas mayores que deseen crear una empresa por primera vez deben poder aprovecharse de toda la gama de servicios de apoyo existentes.

Los emprendedores mayores también pueden representar un valioso recurso para otros emprendedores. Los empresarios jubilados poseen unos conocimientos y una experiencia preciosos que pueden facilitar al fundador de una empresa no experimentado la puesta en marcha y la gestión de su negocio. Este conocimiento representa un valioso capital intelectual europeo y debe aprovecharse al máximo. Europa podría inspirarse en programas como «Senior Enterprise» (Irlanda) y «Maillages» (Francia), que fomentan la participación de personas mayores motivadas para que hagan de tutoras voluntarias, posibles compradoras de empresas o inversoras en las mismas, o administradoras temporales que ayuden a las empresas emergentes vulnerables o en fase de transición⁷⁵.

La Comisión:

- *fomentará el intercambio de las mejores prácticas para ayudar a los ejecutivos y emprendedores mayores a tutelar a nuevos emprendedores y apoyará el tutelaje mutuo e intergeneracional entre emprendedores para intercambiar aptitudes de vital importancia, como la alfabetización en TIC y la experiencia de las personas mayores.*

Se invita a los Estados miembros a que:

- *acojan a emprendedores mayores interesados en transferir conocimientos a los nuevos, y reúnan a aquellos con emprendedores sin experiencia a fin de crear equipos con aptitudes más amplias;*

⁷⁵

Otro ejemplo de lo que puede conseguirse es SCORE, cuerpo de ejecutivos jubilados de los Estados Unidos que ha creado una red de trece mil voluntarios, cuyos consejos experimentados ayudaron a crear más de sesenta y siete mil puestos de trabajo en 2011.

- *garanticen que la participación de emprendedores mayores y ejecutivos jubilados en esos proyectos sea compatible con sus expectativas de pensión.*

4.2.3. *Emprendedores inmigrantes*

Los inmigrantes crearon el 52 % de las empresas emergentes en Silicon Valley de 1995 a 2005, e Israel debe mucho de su éxito a sus inmigrantes. **Según la OCDE, los inmigrantes son mucho más emprendedores que los nativos, y un trabajador por cuenta propia nacido en el extranjero que posea una pequeña o mediana empresa crea de 1,4 a 2,1 nuevos puestos de trabajo**⁷⁶. Los inmigrantes representan un potencial importante de **emprendimiento** en Europa. Sin embargo, las actuales empresas europeas de inmigrantes son sobre todo microempresas sin asalariados o con muy pocos. También son menores que las nativas por lo que se refiere al volumen de negocios y a los beneficios. Los inmigrantes cualificados se enfrentan a menudo con dificultades legales, mercados laborales limitados y oportunidades de carrera que les empujan a trabajar por cuenta propia. También debe observarse que algunos terceros países tienen una política de inmigración particularmente atractiva para facilitar la llegada de emprendedores. Hay también que pensar en los grupos más vulnerables de inmigrantes menos cualificados. A pesar de que los inmigrantes tienen mayores índices de creación de empresas que el resto de la población, fracasan debido a la falta de información, conocimientos y competencias lingüísticas⁷⁷.

La UE ha reconocido públicamente la importante contribución que los emprendedores inmigrantes pueden aportar al crecimiento y el empleo sostenibles. La Agenda Europea para la Integración de los Nacionales de Terceros Países⁷⁸ destaca el importante papel de los inmigrantes como emprendedores y afirma que «es también preciso reforzar su creatividad y capacidad de innovación». Es importante que las políticas de fomento del emprendimiento en Europa tengan muy en cuenta el potencial de emprendimiento de este grupo. Los nacionales de terceros países altamente cualificados ya pueden ser admitidos como trabajadores en virtud de la Directiva sobre la tarjeta azul⁷⁹. Las políticas nacionales y europeas también deben tener en cuenta el potencial de los inmigrantes cualificados para crear empresas y empleo. En particular, las medidas de apoyo e iniciativas de actuación deben ayudar a atraer aspirantes a emprendedores potenciales con talento que deseen crear empresas de ámbito mundial con sede en Europa.

La Comisión:

- *propondrá iniciativas de actuación para atraer a emprendedores inmigrantes y promover el emprendimiento entre los inmigrantes que ya se encuentran en el territorio de la UE o que llegan por motivos distintos de la creación de empresas, con arreglo a las mejores prácticas desarrolladas en los Estados miembros, incluso por autoridades locales;*

⁷⁶ OCDE: *Open for Business. Migrant Entrepreneurship in OECD Countries*, OECD Publishing, 2010, <http://dx.doi.org/10.1787/9789264095830-en>.

⁷⁷ Rath, J.: *Promoting ethnic entrepreneurship in European cities*, Eurofound, Oficina de Publicaciones de la Unión Europea, Luxemburgo 2011, Europa, disponible en: <http://www.eurofound.europa.eu/pubdocs/2011/38/en/2/ef0813en.pdf>.

⁷⁸ COM(2011) 455 final y SEC(2011) 957 final.

⁷⁹ Directiva 2009/50/CE del Consejo.

- *analizará la posibilidad de proponer medidas legislativas destinadas a suprimir los obstáculos legales a la creación de empresas y a conceder permisos de residencia a los emprendedores inmigrantes cualificados.*

Se invita a los Estados miembros a que:

- *supriman los obstáculos legales que se oponen a la creación de empresas por emprendedores inmigrantes en situación regular, teniendo en cuenta, por ejemplo, iniciativas para que los emprendedores inmigrantes cualificados o licenciados en un centro universitario europeo gocen de un permiso de residencia para poder crear una empresa en Europa, que puede ampliarse si logran los objetivos fijados con antelación en cuanto a creación de empleo, volumen de negocios u obtención de nueva financiación;*
- *faciliten el acceso a la información y la creación de redes para emprendedores inmigrantes existentes y futuros mediante, por ejemplo, la creación de centros de información pertinentes en zonas con elevada población inmigrante.*

4.2.4. Desempleados, en particular jóvenes

Dado el gran número de desempleados en toda Europa, deben establecerse sistemas de ayuda al emprendimiento para fomentar la creación de empresas como forma de salir de desempleo⁸⁰. Pocos sistemas de ayuda al desarrollo empresarial se dirigen de manera específica a los jóvenes sin empleo⁸¹.

Todo apoyo al desarrollo empresarial debe incluir la señalización de la información y enlaces a servicios de apoyo, asistencia, asesoramiento, orientación y tutoría. Esta asistencia podrá ampliarse también a la prestación de aptitudes específicas (por ejemplo, reconocimiento de las oportunidades, planificación empresarial, gestión financiera, ventas y mercadotecnia), impartidas de manera informal (como con un sistema de tutoría) o de modo más formal, asistiendo a un curso. La ayuda debe orientarse a los grupos con mayor potencial (como trabajadores sin empleo con capacidades profesionales, mujeres o jóvenes) y basarse en una estrecha cooperación entre los servicios de empleo, los servicios de apoyo a las empresas y los proveedores de financiación. El objetivo es ayudar a los desempleados a efectuar una transición efectiva al trabajo por cuenta propia, aumentar la sostenibilidad de sus empresas y adaptar el apoyo a los grupos que necesiten recursos adicionales, como los jóvenes y las personas a las que no pueda llegarse a través de los canales tradicionales de apoyo a las empresas.

Debe también prestarse atención a los desempleados en general, en particular a los que ya disponen de aptitudes y competencias y que, gracias a la orientación y tutoría empresariales, podrían transmitirse a trabajadores por cuenta propia.

La Comisión:

- *pondrá en marcha en 2014 el instrumento de microfinanciación PSCI, que se dirigirá a los grupos vulnerables, como aquellos que han perdido su empleo o se*

⁸⁰ Promover el empleo juvenil, COM(2012) 727.

⁸¹ Véase, en particular, Comisión Europea-OCDE: *Policy Brief on Youth Entrepreneurship*, disponible en: http://ec.europa.eu/youth/news/20120504-youth-entrepreneurship-employment_en.htm.

encuentran en riesgo de perderlo, o tienen dificultades para incorporarse o reincorporarse al mercado laboral;

- *facilitará, mediante el Fondo Social Europeo, asistencia técnica centrada, entre otras cosas, en la creación de sistemas de ayuda a nuevos empresarios jóvenes y emprendedores sociales;*
- *organizará en junio de 2013, en el marco del instrumento de microfinanciación Progress, un foro de partes interesadas sobre microfinanciación y emprendimiento social, con miras a que los intermediarios financieros locales participen en la promoción del emprendimiento en la economía ecológica;*
- *analizará en su informe anual sobre el emprendimiento de 2013, elaborado conjuntamente con la OCDE, la situación del emprendimiento para los desempleados; dicho informe presentará un análisis de la situación actual, ofrecerá ejemplos de buenas prácticas para abordar la cuestión y propondrá las recomendaciones de actuación pertinentes;*
- *analizará los resultados del estudio Self-employment and entrepreneurship: the contribution of Public Employment Services to job creation, y organizará un acto de divulgación para los servicios públicos de empleo en junio de 2013.*

Se invita a los Estados miembros a que:

- *conecten los servicios públicos de empleo con los servicios de apoyo a las empresas y los proveedores de (micro)financiación para ayudar a los desempleados a encontrar su camino hacia el emprendimiento;*
- *luchen contra el desempleo mediante la elaboración de programas de formación empresarial para los más jóvenes sin empleo, que incluyan etapas claramente definidas: elaboración de perfiles, planificación, puesta en marcha, consolidación y crecimiento; cada etapa debe ofrecer un menú variable de servicios (asesoramiento, formación y cualificación, tutela y acceso al microcrédito), en cooperación con organizaciones juveniles y otras, asesores empresariales generales o convencionales e instituciones financieras;*
- *pongan en marcha programas activos del mercado laboral que den apoyo financiero a todos los desempleados para que creen empresas;*
- *creen y pongan en funcionamiento sistemas de educación en materia de emprendimiento para desempleados que les permitan (re)incorporarse a la vida empresarial como emprendedores, sobre la base de los modelos eficaces de varios Estados miembros, en cooperación con los sistemas de educación y formación, como vía de compromiso hacia la educación de segunda oportunidad.*

5. CONCLUSIONES

En la actual situación de crisis económica, **las empresas nuevas y jóvenes representan un ingrediente clave para una recuperación rica en empleo en Europa**. Los problemas relacionados con el bajo índice de creación de empresas, la alta tasa de cierres y el escaso

crecimiento de las empresas en Europa son bien conocidos. Es el momento de tomar medidas para permitir que los emprendedores de Europa, y Europa en su conjunto, tengan más capacidad de adaptación, sean más creativos y consigan un mayor impacto en la competencia globalizada, que es más exigente y cambiante que nunca.

Para dar un nuevo impulso a los emprendedores de Europa y a su actividad empresarial, la Comisión y los Estados miembros deben trabajar simultáneamente en el restablecimiento de la confianza, creando el mejor entorno posible para los emprendedores, situándolos en el centro de la política y la práctica empresariales, y revolucionando la cultura del emprendimiento.

Varios éxitos en toda Europa demuestran que existen buenas prácticas que pueden hacer que los emprendedores se desarrollen y crezcan. Europa debe aprovechar y explotar plenamente la riqueza de estas experiencias para acabar con los obstáculos y suprimir los requisitos gravosos que obstaculizan el funcionamiento de las empresas. El **reconocimiento de los emprendedores como creadores de empleo y prosperidad** debe estar presente en las administraciones de todos los Estados miembros. Además, Europa debe convertirse en una tierra de acogida de los emprendedores con mayor talento de todo el mundo: los marcos reguladores y de apoyo deben seducir a los fundadores de empresas de otras zonas del mundo para que se establezcan en Europa en lugar de, por ejemplo, los Estados Unidos o el Asia oriental. Únicamente con esta actitud pueden lograrse avances de gran alcance en los sectores clave: requisitos reglamentarios más proporcionados y sencillos, acceso a la financiación, apoyo a nuevas empresas, traspaso de negocios, procedimientos eficientes de quiebra y una justa segunda oportunidad a los emprendedores que hayan fracasado con honradez.

No obstante, a pesar de que estos elementos son necesarios, no bastan, por sí solos, para impulsar el emprendimiento europeo. Los europeos crean una empresa sobre todo para realizarse y ganar flexibilidad de horarios y de lugares de trabajo, más que por unas buenas condiciones generales⁸². Por tanto, **se precisa un cambio radical de la cultura europea que cambie su noción de emprendimiento**, que celebre públicamente el éxito, que destaque la contribución de los emprendedores a la prosperidad europea y que exhiba las compensaciones que ofrece una carrera empresarial.

Por todos estos motivos, es indispensable invertir en cambiar la percepción que la gente tiene de los emprendedores, en educar para el emprendimiento y en apoyar a los grupos que están infrarrepresentados entre los emprendedores si queremos un cambio duradero. Solo si un gran número de europeos reconocen que una carrera empresarial es una opción compensadora y atractiva podrá prosperar a largo plazo la actividad empresarial en Europa.

Suscitar una revolución empresarial es una tarea conjunta de la Comisión y de los Estados miembros, con la que tienen que comprometerse a largo plazo.

La Comisión dará una continuidad a este plan de acción y sus medidas clave con su política de competitividad e industrial y los mecanismos de gobernanza de la «Small Business Act», incluyendo su dimensión exterior con los países candidatos, potenciales candidatos y vecinos. La red nacional de representantes para las PYME, junto con el representante para las PYME de la UE, desempeñan un papel especialmente clave para garantizar que se avance en la aplicación de las medidas propuestas. Se invita a los Estados miembros a que informen sobre

⁸² <http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/facts-figures-analysis/eurobarometer/>.

el avance de las medidas clave de la presente Comunicación a escala nacional en el contexto de sus programas nacionales de reforma en el marco del Semestre Europeo.

ANEXO. MEDIDAS CLAVE DE LA COMISIÓN

<u>Anexo. Plan de acción sobre emprendimiento 2020.</u> <u>Relanzar el espíritu emprendedor en Europa</u>		
<i>Sectores principales</i>	<i>Propuestas de la Comisión</i>	<i>Fecha de ejecución</i>
Educación y formar en materia de emprendimiento para promover el crecimiento y la creación de empresas		
Educación y formación	Desarrollo de una iniciativa paneuropea de aprendizaje del emprendimiento que reúna y ponga a disposición los conocimientos europeos y nacionales para el análisis del impacto, el conocimiento, el desarrollo de metodologías y el respaldo entre iguales de los profesionales de los Estados miembros	2013-2015
	Establecimiento, conjuntamente con la OCDE, de un marco orientativo para fomentar el desarrollo de escuelas de emprendimiento y centros de FP	2013-2014
	Difusión de un marco orientativo de la universidad emprendedora; facilitación de intercambios entre las universidades interesadas en aplicar el marco; promoción gradual del marco en las instituciones de enseñanza superior de la UE	2012-2013
	Respaldo de mecanismos adecuados de creación de empresas impulsada por la universidad (como empresas semilla) y ecosistemas entre universidades y empresas que apoyen dicha creación	

Crear un entorno en el que los emprendedores puedan desarrollarse y crecer		
Acceso a la financiación	- Financiar programas destinados a seguir desarrollando un mercado de la microfinanciación en Europa (a través de iniciativas como PSCI y la acción conjunta Jasmine para apoyar a las instituciones microfinancieras en Europa), y facilitar los recursos para que la microfinanciación esté disponible en los Estados miembros y las regiones a través del Fondo Social Europeo y el Fondo Europeo de Desarrollo Regional - Desarrollar un sistema de la UE para intercambios comerciales de acciones y bonos emitidos por las PYME («mercados de PYME en expansión») a fin de facilitar el acceso directo de estas al mercado de capitales en el contexto de la revisión de la Directiva sobre mercados de instrumentos financieros	- En curso; se reforzará en el nuevo marco financiero plurianual a partir de 2014 - En curso
Apoyo a las nuevas empresas en las fases cruciales de su ciclo vital y ayuda a su crecimiento	- Identificar y promover las mejores prácticas de los Estados miembros con miras a crear un entorno fiscal más favorable para los emprendedores - Revisar las normas que prohíben determinadas prácticas comerciales engañosas para darles solidez y reforzar la actividad contra tales prácticas en asuntos transfronterizos - Ayudar a los Estados miembros a desarrollar sistemas integrados de apoyo y medidas dirigidas a los nuevos emprendedores, sobre todo a los jóvenes, mediante seminarios de capacitación financiados por la asistencia técnica del FSE, con la participación de las partes interesadas, incluidos, entre otros, los centros de educación y formación, a fin de promover estrategias integradas	- En curso 2013 2013

Aprovechamiento de las nuevas oportunidades para las empresas en la era digital	- Promover la creación de una base de conocimiento sobre las tendencias principales y los modelos empresariales innovadores en el sector digital - Aumentar la concienciación mediante una campaña de información para las PYME a escala europea sobre las ventajas de las TIC, incluida la creación de una red europea de ciberempresas - Facilitar la interconexión gracias a la creación de una Red Europea de Mentores para formar, asesorar y explorar nuevas formas de colaboración - Poner en marcha iniciativas específicas para ciberemprendedores, como la creación de un «Start-up Europe Partnership» para favorecer la difusión de conocimientos especializados, tutorías, tecnología y servicios, así como de un «Leaders Club» que reúna a ciberemprendedores de categoría internacional y refuerce la cultura del ciberemprendimiento en Europa y la creación de cursos masivos abiertos en línea para fomentar el cibertalento y establecer plataformas de tutela y formación - Reforzar las competencias y aptitudes; por ejemplo, intensificando la creación y adquisición de cibercapacidades, aptitudes científicas y creativas, o de gestión y emprendimiento, dirigidas a los nuevos mercados	- De 2013 en adelante - De 2013 en adelante 2014 2013 - En curso
Traspaso de negocios	Elaborar directrices sobre los programas más efectivos y las mejores	2013-2014

	prácticas para facilitar el traspaso de negocios, incluidas las medidas para intensificar y ampliar los mercados para las empresas, cartografiando los programas disponibles en Europa y proponiendo las medidas necesarias para eliminar los posibles obstáculos al traspaso transfronterizo de negocios, a partir de la labor de un grupo de expertos y de un estudio	
Segunda oportunidad para empresarios honrados en quiebra	• Efectuar una consulta pública para recabar las opiniones de los interesados acerca de las cuestiones indicadas en la Comunicación sobre un nuevo enfoque europeo frente a la insolvencia y el fracaso empresarial, en especial sobre la segunda oportunidad a quienes hayan quebrado con honradez y sobre la abreviación y armonización del periodo de rehabilitación	• 2013
Carga normativa: normas más claras y sencillas	• Proponer una legislación que suprima los gravosos requisitos de autenticación de documentos públicos que las PYME tienen que presentar para poder hacer negocios transfronterizos en el mercado interior • Crear un grupo de trabajo que evalúe las necesidades específicas de los emprendedores de profesiones liberales en relación con cuestiones como la simplificación, la internacionalización o el acceso a la financiación • Tomar medidas para garantizar que las empresas obtengan ayuda a través de Solvit cuando las autoridades públicas les nieguen sus derechos en el mercado único	• 2013 • 2013 • 2013
Establecer modelos y llegar a grupos específicos		
Nuevas percepciones: los emprendedores como modelo	• Establecer, en el marco de la Semana de las PYME, un «día del emprendimiento de la UE» en toda Europa, dirigido a estudiantes de	• 2013

	último curso de secundaria	
Mujeres	Crear una plataforma en línea a escala europea de redes de tutoría, asesoramiento, enseñanza y empresa para emprendedoras, que pondrá en línea a las actuales redes nacionales de embajadores y tutores, intensificará su oferta y ampliará su alcance a escala nacional y regional	2013-2015
Personas mayores	Ayudar a los ejecutivos y emprendedores mayores a tutelar a nuevos emprendedores y apoyará el tutelaje mutuo e intergeneracional entre emprendedores para intercambiar aptitudes de vital importancia	2013-2015
Inmigrantes	- Proponer iniciativas de actuación para atraer a emprendedores inmigrantes y promover el emprendimiento entre los inmigrantes que ya se encuentran en el territorio de la UE o que llegan por motivos distintos de la creación de empresas, con arreglo a las buenas prácticas de los Estados miembros - Analizar la oportunidad de proponer una legislación que elimine los obstáculos legales para que los emprendedores inmigrantes cualificados creen una empresa y obtengan un permiso de residencia	2014-2017 2014-2017
Desempleados	- Poner en marcha el instrumento de microfinanciación PSCI, que se dirigirá a los grupos vulnerables, como aquellos que han perdido su empleo o se encuentran en riesgo de perderlo, o tienen dificultades para (re)incorporarse al mercado laboral - Facilitar, mediante el Fondo Social Europeo, asistencia técnica centrada en la creación de sistemas de ayuda a nuevos empresarios jóvenes y emprendedores sociales - Organizar, junto con el instrumento de microfinanciación Progress, un foro de partes interesadas sobre	2013 - Marzo de 2013 2013

	microfinanciación y emprendimiento social, con miras a que los intermediarios financieros locales participen en la promoción del emprendimiento en la economía ecológica • Analizar los resultados del estudio <i>Self-employment and entrepreneurship: the contribution of Public Employment Services to job creation</i>, y organizar un acto de divulgación para compartir las lecciones aprendidas con los servicios públicos de empleo	• 2013
--	--	--