



Comisión Europea

Dirección General de Empresa

INFORME FINAL DEL GRUPO DE EXPERTOS SOBRE LA TRANSMISIÓN DE PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS

Mayo 2002

Aviso jurídico

Este proyecto se ha llevado a cabo junto con expertos en el ámbito de la transmisión de empresas, seleccionados por las autoridades de los Estados miembros, dentro del Procedimiento Best de la Dirección General de Empresa de la Comisión Europea.

Aunque el trabajo se ha elaborado bajo la supervisión de los funcionarios de la Comisión, las opiniones expresadas en el presente documento no reflejan necesariamente la posición de la Comisión Europea.

Reproducción autorizada, con indicación de la fuente.

Información adicional

Comisión Europea

Dirección General de Empresa

Unidad B.1 Mejora de las medidas de apoyo a las empresas

B-1049 Bruselas

Bélgica

Fax: +32-2-296 62 78

Correo electrónico: Entr-Business-Support@cec.eu.int

http://europa.eu.int/comm/enterprise/entrepreneurship/support_measures/transfer_business/index.htm

ÍNDICE

RESUMEN EJECUTIVO	6
1. INTRODUCCIÓN	9
2. SITUACIÓN DE CONTEXTO: NATURALEZA Y VOLUMEN DE LAS TRANSMISIONES DE EMPRESAS	10
3. MEDIDAS JURÍDICAS	15
3.1. Sociedad anónima unipersonal	15
3.2. Simplificación de la sociedad anónima y simplificación administrativa y contable	15
3.3. Conversión de sociedades de personas en sociedades limitadas y viceversa	16
3.4. Continuidad de las sociedades de personas	16
3.4.1. Desacuerdo entre coempresarios	17
3.5. Propuestas suplementarias	17
3.5.1. Nuevas medidas jurídicas	17
4. MEDIDAS FISCALES	18
4.1. Impuestos sobre sucesiones y donaciones	18
4.1.1. Transmisión de una empresa dentro de la familia	18
4.1.2. Normas especiales para las empresas	19
4.2. Transmisión de empresas a terceros	20
4.2.1. Medidas para facilitar la transmisión a terceros	20
4.2.2. Reducciones fiscales para los ingresos de la transmisión reinvertidos en otra PYME	21
4.2.3. Ventajas en caso de jubilación anticipada	21
4.3. Transmisión de empresas a los empleados	21
4.3.1. Medidas específicas para facilitar la transmisión a los empleados	21
4.4. Otras propuestas	22
4.4.1. Intensificación de la coordinación	22
4.4.2. Nuevas medidas fiscales	22
5. MEDIDAS DE APOYO	23
5.1. Ayuda blanda	23
5.1.1. Concienciación de los empresarios	23
5.1.2. Información	24
5.1.3. Educación y formación	25

5.1.4.	Asistencia profesional y asesoramiento	26
5.2.	Mercado de transmisiones	27
5.3.	Financiación.....	28
5.4.	Otras propuestas.....	29
5.4.1.	Ventanillas únicas para la transmisión de empresas.....	29
5.4.2.	Creaciones frente a transmisiones de empresas.....	29
5.5.	Indicadores.....	30
6.	ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN ACTUAL.....	31
6.1.	Medidas jurídicas y fiscales.....	31
6.2.	Medidas de apoyo	35
6.3.	Situación nacional.....	35
7.	EL FUTURO DE LAS TRANSMISIONES DE EMPRESAS.....	43
8.	CONCLUSIONES.....	47
ANEXO 1:	ESTADÍSTICAS SUPLEMENTARIAS SOBRE LAS TRANSMISIONES DE EMPRESAS	50
ANEXO 2:	CUADROS COMPARATIVOS DE MEDIDAS JURÍDICAS Y FISCALES DE LOS ESTADOS MIEMBROS.....	53
ANEXO 3:	CASOS DE BUENAS PRÁCTICAS	64
1.	MEDIDAS FISCALES.....	65
1.1.	Impuestos sobre sucesiones y donaciones	65
1.2.	Transmisión de empresas a terceros	66
2.	MEDIDAS DE APOYO	67
2.1.	Información.....	67
2.2.	Educación y formación	69
2.3.	Asistencia profesional y asesoramiento.....	72
2.4.	Mercado de transmisiones	73
2.5.	Financiación.....	76
ANEXO 4:	RECOMENDACIÓN DE LA COMISIÓN SOBRE LA TRANSMISIÓN DE LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS.....	79

MIEMBROS DEL GRUPO DE EXPERTOS

País	Nombre	Organización	Correo electrónico
Bélgica	Marc Roelands	Ministère des Classes moyennes et de l'Agriculture/Ministerie van Middenstand en Landbouw	
Dinamarca	Peter Dalkiær	TIC, Københavns amt	pda@tic.dk
Alemania	Stefan Heidkamp	Junior Chamber Germany	hd@promac.de
	Oliver Jünger/ Elmar Rücker	Deutsche Ausgleichsbank	elmar.ruecker@ dtabruessel.de
	Anna Maria Heidenreich	Deutscher Industrie- und Handelskammertag DIHK	heidenreich.anna@ bruessel.dihk.de
	Dirk Palige	Zentralverband Deutsches Handwerk ZDH	palige@zdh-brussels.com
Grecia	Dimitris Assimakopoulos	General Confederation of Small and Medium-sized Enterprises	oeze01@otenet.gr
España	Fátima Mínguez Llorente	Dirección General de Política de la PYME, Ministerio de Economía	fminguez@ipyme.org
Francia	Françoise Charbin	Agence pour la création d'entreprises APCE	charbin@apce.com
Italia	Carlo Spagnoli	Unioncamere - Unione Italiana delle Camere di Commercio	carlo.spagnoli@ unioncamere.it
	Toni Brunello	StudioCentroVeneto	toni.brunello@studio centroveneto.com
Luxemburgo	Charles Bassing	Chambre des Métiers du Grand- Duché de Luxembourg	charles.bassing@cdm.lu
Países Bajos	Robert van Engelenburg	Raad voor het Zelfstandig Ondernemerschap RZO	engelenburg@rzo.nl kommers@rzo.nl
	Joop Kommers		
Austria	Christian Lettmayr/ Peter Voithofer	Österreichisches Institut für Gewerbe- und Handelsforschung	p.voithofer@ifgh.ac.at
Portugal	Luis Dias †	Instituto de Apoio às Pequenas e Médias Empresas e ao Investimento/Direcção de Políticas para a Inovação Empresarial IAPMEI / DRIE	
Finlandia	Kai Karsma	Ministry of Trade and Industry, Industries Department	kai.karsma@ktm.fi
Comisión Europea	Kirsi Ekroth-Manssila	Dirección General de empresa	kirsi.ekroth- manssila@cec.eu.int

El grupo se reunió seis veces bajo la presidencia de la Comisión. El presente informe se basa en las aportaciones de los expertos y ha sido elaborado por la Comisión.

RESUMEN EJECUTIVO

Por transmisión de una empresa, en el contexto del presente informe, se entiende la transmisión de su propiedad a otra persona o empresa que asegure su continuidad y actividad mercantil. Esto puede producirse dentro de la familia, por medio de ventas internas (a directivos o empleados que no sean de la familia) y por medio de ventas a personas ajenas a la empresa o a sociedades existentes, lo que incluye las absorciones y fusiones.

El grupo de expertos sobre la transmisión de pequeñas y medianas empresas (PYME) fue creado en noviembre de 2000 para ayudar a la Comisión a supervisar la aplicación de la Recomendación sobre la transmisión de las pequeñas y medianas empresas de 1994. Elemento esencial del proyecto Best sobre transmisión de empresas, el grupo reunía expertos de doce Estados miembros. Sus funciones consistían en especificar las nuevas medidas jurídicas, fiscales y de apoyo adoptadas desde 1998, cuando se hizo el primer análisis, evaluar las medidas adoptadas, analizar la oferta de medidas de apoyo y formular propuestas de actuación futura.

Al trazar el mapa de las medidas adoptadas por los Estados miembros, los expertos observaron que:

- todos los Estados miembros han adoptado alguna medida en respuesta a la Recomendación de la Comisión, sin embargo:

- no se ha adoptado ningún tipo de medida en más de la mitad de las posibles áreas de actuación

- trece Estados miembros han previsto normas especiales para los impuestos sobre sucesiones y donaciones en caso de transmisión de empresas

- diez Estados miembros han adoptado medidas destinadas a facilitar la transmisión a terceros

- hay algunas áreas en las que más de dos terceras partes de los Estados miembros no han adoptado ninguna medida

Entre las recomendaciones de orden jurídico y fiscal, el grupo de expertos reconoció como esenciales para las transmisiones de empresas las siguientes áreas:

- medidas para facilitar la transmisión a terceros

- medidas específicas para facilitar la transmisión a los empleados

- normas especiales para los impuestos sobre sucesiones y donaciones en las transmisiones de empresas

- ventajas en caso de jubilación anticipada

- reducciones fiscales para los ingresos de la transmisión reinvertidos en otra PYME

Los expertos destacan que, cuando se proponga nueva legislación que afecte a las transmisiones de empresas, incluida legislación tributaria, los Estados miembros debieran asegurarse de que las condiciones para la transmisión de empresas no empeoren.

Se dispone de un cuantioso apoyo para la transmisión de empresas prestado por numerosos organismos. Sin embargo, con frecuencia no se ofrece de forma estructurada, por lo que no llega necesariamente a los destinatarios previstos. Algunos medios importantes para facilitar la transmisión de empresas y apoyarla son crear concienciación, prestar información sobre las ayudas disponibles, ofrecer cursos específicos de formación, incluir la transmisión de empresas en los planes de estudios empresariales y en las actividades de asistencia profesional y asesoramiento, crear sitios de compraventa de empresas y facilitar la financiación. En el presente informe se exponen ejemplos de buenas prácticas aplicadas en diferentes Estados miembros en todas estas áreas.

Según los expertos, las transmisiones de empresas siguen estando motivadas con mucha frecuencia por la jubilación del empresario, pero el número de las debidas a motivos personales está aumentando y cada vez son más las que tienen lugar fuera de la familia a terceras partes. Faltan datos comparables sobre las transmisiones de empresas a escala europea, pero, a partir de datos de investigación nacionales, se puede estimar que aproximadamente una tercera parte de las empresas transmitirá su propiedad en los diez próximos años (con cifras que oscilan entre el 25 % y el 40 %, dependiendo del Estado miembro). Esta proporción corresponde a un promedio mínimo de 610 000 PYME que se transmitirán cada año: 300 000 de ellas con asalariados, lo que supone 2,1 millones de puestos de trabajo, y 310 000 sin asalariados.

Por consiguiente, es previsible que en los próximos años aumente la demanda de futuros posibles compradores y propietarios de PYME, lo que exigirá que se preste más atención a su motivación y formación.

Los valores y las opiniones de los empresarios han cambiado. Mientras que los del periodo inmediato de posguerra levantaron ellos mismos sus empresas, los más jóvenes no tienen necesariamente el mismo vínculo sentimental con las mismas. Estos últimos son más propensos a vender por motivos personales y cambian frecuentemente entre trabajo autónomo y trabajo asalariado o puede que funden una empresa detrás de otra (*iniciativa empresarial en serie*). Esta tendencia a un mayor número de propiedades más frecuente a lo largo de la vida laboral de un individuo puede generar una mayor dinámica empresarial y favorecer la innovación. Puesto que los propietarios de PYME tienden a aminorar su esfuerzo por desarrollar y expandir sus empresas muchos años antes de la jubilación, la tendencia creciente a hacer la transmisión antes de la jubilación puede ayudar a que no se pierda gran parte del potencial positivo y a que el valor de las empresas no empiece a disminuir.

Pese a las particularidades que presentan los distintos Estados miembros, en todos ellos se observan las mismas tendencias:

- importancia cada vez mayor de la transmisión de empresas como área de actuación, debido al número elevado y creciente de transmisiones que se producirán en los diez próximos años
- un número cada vez mayor de transmisiones de empresas se producirá fuera de la familia a terceros

un número cada vez mayor de empresarios se quedará poco tiempo en una misma empresa, y no toda la vida

las transmisiones estarán motivadas cada vez más por decisiones personales (jubilación anticipada; cambio de profesión, de intereses o de la situación

familiar, etc.) y por la modificación de las condiciones de competencia (cambio de los mercados, nuevos productos, nuevos canales de distribución, etc.) y no sólo por la edad.

Teniendo presentes estas tendencias y retos, el grupo de expertos recomienda:

- la creación de un «Centro Europeo para la Transmisión de Empresas», que coordine y facilite las actividades nacionales
- la creación de un sitio de venta/una base de datos europea de vendedores y compradores, que conecte las actividades de las bases de datos nacionales existentes y estimule la creación de bases de datos centrales en los países donde no existan
- la organización de seminarios, encuentros y foros europeos con carácter periódico
- el desarrollo de herramientas alternativas o suplementarias de formación y gestión hechas a medida
- la intensificación de los programas de apoyo y la investigación de iniciativa pública
- la dedicación de la misma atención a las creaciones de empresas y a las transmisiones.

Se requiere una atención más a largo plazo por parte de los responsables de la formulación de políticas con el fin de evitar cierres innecesarios de empresas y de alentar el espíritu empresarial, el crecimiento y el desarrollo. Por lo tanto, se insta a la Comisión a que, en estrecha cooperación con los Estados miembros, elabore un plan de actuación pormenorizado sobre cómo y cuándo se pondrán en práctica las recomendaciones propuestas por el grupo de expertos.

1. INTRODUCCIÓN

En diciembre de 1994, la Comisión adoptó una Recomendación sobre la transmisión de las pequeñas y medianas empresas¹, en la que señalaba medidas normativas y de apoyo que podrían facilitar las transmisiones de empresas. A la Recomendación siguió una Comunicación en marzo de 1998² que informa sobre los progresos realizados por los Estados miembros hasta finales de diciembre de 1996.

El actual documento servirá de base para dar continuación a la Comunicación de la Comisión de 1998 y es resultado del trabajo de un grupo de expertos sobre la transmisión de pequeñas y medianas empresas que se creó en noviembre de 2000.

Las funciones del grupo consistían en:

Verificar y completar las medidas adoptadas por los Estados miembros y que había recopilado la Comisión; analizar la situación actual con respecto a la aplicación de la Recomendación de 1994 y evaluar la eficacia de las medidas más importantes.

Verificar las medidas de transmisión de empresas en la base de datos sobre apoyo y detectar nuevas medidas en los países participantes (por ejemplo, medidas de sensibilización, formación, cuestiones transfronterizas y sitios de venta).

Reconocer las prácticas correctas dentro de las medidas que se podrían introducir en la base de datos sobre buenas prácticas.

Analizar la oferta de medidas de apoyo (quién las ofrece actualmente, cuáles serían los mejores cauces para ofrecerlas, calidad de estos servicios, alcance, etc.).

Examinar y crear posibles indicadores para hacer un seguimiento de la oferta de medidas de apoyo en los Estados miembros y hacer propuestas de trabajo estadístico.

Formular opiniones y recomendaciones sobre el trabajo actual y sobre posibles futuras medidas que den lugar a un plan de actuaciones concretas.

¹ Recomendación de la Comisión sobre la transmisión de las pequeñas y medianas empresas, DO L 385 de 31.12.1994, pág. 14 y la comunicación paralela que contiene la justificación de la Recomendación, DO C 400 de 31.12.1994, pág. 1.

² Comunicación de la Comisión sobre la transmisión de las pequeñas y medianas empresas, DO C 93 de 28.3.1998, pág. 2.

2. SITUACIÓN DE CONTEXTO: NATURALEZA Y VOLUMEN DE LAS TRANSMISIONES DE EMPRESAS

Por transmisión de empresas en el contexto del presente informe se entiende la transmisión de la propiedad de una empresa a otra persona o empresa que asegure su continuidad y actividad mercantil. Esto puede producirse dentro de la **familia**, por medio de **ventas internas** (a directivos o empleados que no sean de la familia) y por medio de **ventas** a personas ajenas a la empresa o a sociedades existentes, lo que incluye las absorciones y fusiones.

En casi todas las empresas pequeñas y en muchas de las de mediano tamaño, la transmisión de la propiedad va estrechamente unida a la transmisión de la función gestora. En el caso de las sociedades limitadas, una transmisión del 51 % de las participaciones se puede considerar una transmisión de la empresa. En el caso de las sociedades anónimas, que son sobre todo empresas de gran tamaño y en las que la propiedad y las funciones de gestión están separadas, las transmisiones en el sentido descrito en este informe no se producen, pues son de diferente naturaleza. En algunos casos las empresas se venden o son absorbidas sólo para utilizar el edificio o el lugar donde se asientan y no se continúan las actividades mercantiles específicas. Esto no se puede considerar como una transmisión a los efectos del presente informe. Asimismo, hay una serie de empresas que pueden no ser transmisibles por diversas razones, como el menor potencial de ganancia o la quiebra. En otros casos, los empresarios preferirán cerrar antes que transmitir el negocio, o quizá no puedan encontrar un sucesor (comprador).

Las transmisiones de empresas siguen estando motivadas con mucha frecuencia por la jubilación del empresario. Sin embargo, la jubilación es sólo un posible motivo. Algunas causas de transmisión sin esperar a ese momento son las decisiones personales (jubilación anticipada, cambio de profesión, etc.), la modificación de las condiciones de competencia (cambio de los mercados, nuevos productos, nuevos canales de distribución, etc.) e incidentes de varios tipos (divorcio, enfermedad, fallecimiento, etc.), que también ocupan un lugar importante.

En la actualidad, se dispone de pocos datos (fiables) sobre las transmisiones de empresas y, por lo general, no tienen un carácter periódico (anual). Sin embargo, la magnitud del fenómeno y su importancia para el desarrollo de la demografía empresarial y del empleo exige un seguimiento y una evaluación periódica de las transmisiones.

Tal como recoge el siguiente cuadro 1, aproximadamente el 20 % de los trabajadores por cuenta propia tiene más de 55 años, oscilando la cifra entre el 10 % y el 26 % según el Estado miembro. Hay que advertir que el cuadro ofrece tan sólo una estimación aproximada de la magnitud del problema en los Estados miembros de la UE, ya que parte del supuesto de que los empresarios y empresarias de 55 años o más se jubilarán dentro de los próximos diez años. También da por supuesto que la proporción de trabajadores por cuenta propia que seguirán trabajando después de los 65 años de edad se mantendrá al mismo nivel que en 2000. Por otra parte, la jubilación es sólo una causa de las transmisiones de empresas. Se calcula que en Alemania y Austria explica en torno al 42 %-43 % de las transmisiones. Puesto que estos datos sólo son válidos partiendo de que las diferentes causas tienen un peso similar en los Estados miembros, se deben interpretar con sumo cuidado.

Cuadro 1: Estructura de edades de los trabajadores por cuenta propia³

País	Autónomos, por edades (%)	
	15-54	55+
L	90,00	10,00
F	84,96	15,04
B	84,74	15,26
FIN	82,95	17,05
A	82,61	17,39
NL	82,53	17,47
IRL	82,42	17,58
I	82,15	17,85
EL	80,92	19,08
E	80,20	19,80
UK	78,16	21,84
P	77,67	22,33
D	76,35	23,65
DK	75,86	24,14
S	73,79	26,21
EU-15	80,24	19,76

Los cuatro cuadros del anexo 1 presentan algunos de los datos que se consideran de mayor interés en las transmisiones de empresas, pero también indican la falta de información estratégica comparable.

De acuerdo con la información extraída de diversos estudios nacionales, aproximadamente una tercera parte de las empresas ha de ser transmitida a nuevos propietarios en los diez próximos años (con cifras que oscilan entre el 25 % y el 40 % dependiendo del Estado miembro)⁴. Esta proporción corresponde a un promedio mínimo de 610 000 PYME que se transmitirán cada año: 300 000 de ellas con empleados, lo que supone 2,1 millones de puestos de trabajo (partiendo del supuesto de que una PYME con empleados tiene 7 por término medio) y 310 000 PYME sin empleados⁵.

El proceso de transmisión de empresas es largo y no siempre fácil. En general, se observan tres tipos de problemas relacionados con su preparación.

El primer tipo de **problema es de orden psicológico o emocional**. Muchos empresarios, especialmente los que han creado y desarrollado su propio negocio a lo largo de varios años, se resisten a ceder el control y a preparar la transmisión. La transferencia de conocimientos prácticos y de habilidades se produce muy tarde, si es que se produce. El resultado es que a menudo la transmisión está insuficientemente preparada. Esto no sólo afecta al empresario que transmite la empresa, sino que también influye, limitándolo, en el tiempo de preparación para el comprador o el sucesor o para sus colaboradores más cercanos.

Se ha hablado mucho de las diferentes medidas disponibles para las transmisiones de empresas y de los problemas fiscales y jurídicos que influyen en ellas. Sin embargo, sigue habiendo muchos problemas invisibles, «suaves» o de tipo

³ Eurostat, Encuesta comunitaria de población activa 2000. Trabajadores por cuenta propia por grupos de edad en NACE 1D: secciones C-K.

⁴ Véanse los datos disponibles en el anexo 1.

⁵ *Enterprises in Europe*, 6º informe, 2001.

emocional que desempeñan en ellas un papel importante, en especial cuando se trata de negocios familiares.

La falta de planificación y de apertura puede tener consecuencias bastante graves y dramáticas para la continuidad de la empresa en situaciones inesperadas (enfermedad, accidente, fallecimiento). Ello ocurre sobre todo en empresas de pequeño tamaño en las que el empresario ha asumido toda la responsabilidad, y apenas se han hecho planes para el futuro de la empresa. También pueden surgir dificultades si están a cargo tanto el transmisor como el sucesor.

El segundo tipo de problema tiene que ver con la **complejidad del proceso de transmisión** y con el hecho de que el empresario no tenga experiencia o no sepa cómo manejar esta situación. El empresario no sabe necesariamente con quién ponerse en contacto para que le ayude o dónde hallar información.

Entre los posibles problemas que teme el empresario (sobre todo propietarios actuales) están las cuestiones relacionadas con la transferencia de conocimientos. ¿Cómo transferir el conocimiento tácito que posee a la siguiente generación? A menudo también se consideran como posibles problemas en una situación de transmisión el traspaso de redes o contactos y la reticencia a compartir poderes de gestión, así como las presiones para que el negocio se siga gestionado con éxito.

El tercer tipo de obstáculo procede de la **legislación nacional**, concretamente la relacionada con el Derecho de sociedades, la fiscalidad y los trámites administrativos. Dentro de los problemas de este tipo se pueden citar los impuestos sobre sucesiones y donaciones elevados, los problemas de financiación, los que impiden modificar la forma jurídica de una empresa cuando se están haciendo preparativos para la transmisión y los que impiden la continuidad de las sociedades de personas cuando uno de los socios fallece o se jubila.

Las cuestiones en juego en una transmisión también dependen del tamaño de la empresa. Una transmisión que afecte a una sociedad mayor suele conllevar el riesgo de que se pierdan muchos puestos de trabajo. Cuando fracase la transmisión de una empresa más pequeña, se perderán menos puestos de trabajo. No hay que olvidar, sin embargo, que **el 86 % de los 9,1 millones de empresas con asalariados de la UE tiene menos de 10 empleados**⁶.

El tamaño de la empresa influye además en cómo se solucionan los problemas relacionados con las transmisiones. Hoy en día es más fácil y frecuente que los propietarios de **grandes sociedades** obtengan la ayuda de especialistas, que les pueden ofrecer sugerencias personalizadas sobre los diversos aspectos del proceso de transmisión (jurídicos, fiscales, financieros y de gestión). Parece que en las grandes sociedades se tienen menos en cuenta los aspectos interpersonales y psicológicos, porque suelen quedar relegados –o aplastados– por la magnitud de las consecuencias económicas y financieras de la transmisión. No obstante, son temas que se han de tratar, y es muy importante sensibilizar a los propietarios sobre la importancia de planear la continuidad.

En las sociedades de mayor tamaño, se suelen encargar de la cuestión de la continuidad determinados gestores, como parte de un proceso integrado y normal de

⁶ *Enterprises in Europe*, 6 ° informe, 2001

previsiones de gestión y de planificación para el futuro. En dichas sociedades, la transferencia del control se entiende en cierto modo como uno de los procesos de cambio en la vida de la empresa. Por ello se la ve como un aspecto más de la gestión empresarial y se realiza por medio de un proyecto (o de varios proyectos más o menos interconectados).

Es más frecuente que los **propietarios de pequeñas empresas** no sean conscientes del problema de la continuidad. Por lo general consideran su empresa como «parte» de sí mismos. Puesto que están muy ocupados en vivir día a día, normalmente no pueden –o no desean– tomarse la molestia de planear el cambio de propiedad. Más exactamente, carecen de una perspectiva de futuro para hacerlo mediante un plan o proyecto estructurado, porque no siempre son conscientes de su vital importancia.

Este problema psicológico es muy importante, ya que impide dar el primer paso. Ese primer paso consiste en tomar conciencia del problema. Después de darlo, se podrá analizar sistemáticamente la situación para poder planear la transmisión y la continuidad de la empresa, con las herramientas adecuadas.

En el presente informe se intentan abordar algunos de los problemas antes comentados y proponer posibles soluciones.

Problema: Falta de datos comparables sobre las transmisiones de empresas a nivel europeo.

Posible solución: En el futuro, los registros mercantiles de los Estados miembros debieran aportar datos anuales sobre las transmisiones de empresas que permitan hacer un análisis detallado por regiones y actividades económicas, y aportar además información sobre las características de las transmisiones realizadas. Mientras tanto, los responsables de la formulación de políticas se tendrán que basar en estudios temáticos para obtener información detallada sobre el número de transmisiones, previstas o efectuadas, sobre las características de las transmisiones, y sobre los problemas conexos.

Indicadores propuestos: Se proponen los siguientes indicadores para hacer un seguimiento de las transmisiones de empresas. También servirían de base para evaluar los procesos de transmisión y formular políticas adecuadas. Idealmente, estos indicadores debieran estar disponibles con una periodicidad anual.

- Estructura de edad de los propietarios de PYME por categoría de tamaño de las empresas

Número de empresas transmitidas por sectores (NACE 1D, secciones C-K)

Número de empresas transmitidas por categoría de tamaño

- Número de empresas creadas
- Número de empresas cerradas

Años de la empresa en el momento de la transmisión

Tipo de transmisión (familia, empleados, terceras partes)

Forma de transmisión (sucesión, donación, venta, fusión, etc.)

Motivo de la transmisión (jubilación, accidente, otro motivo)

Periodo que se mantiene la propiedad (iniciativa empresarial en serie)

Los indicadores que se señalan a continuación no se pueden facilitar sin realizar investigaciones o estudios específicos y, por lo tanto, se podrían generar con menos frecuencia, por ejemplo, cada cinco años.

Número de propietarios de PYME que planean transmisiones de empresas (en los próximos cinco a diez años)
Número de propietarios de PYME de más de 50 años que no planean transmisiones de empresas (en los próximos cinco a diez años)
Número de puestos de trabajo afectados por las transmisiones previstas
Momento en que los propietarios de PYME comenzaron a planear la transmisión, por término medio
Transmisiones con éxito y fallidas
Razones de las transmisiones fallidas

3. MEDIDAS JURÍDICAS

En los capítulos 3 y 4 del presente informe se ofrece una visión de conjunto de las principales medidas jurídicas, fiscales y administrativas adoptadas por los Estados miembros desde 1998 en respuesta a la Recomendación de la Comisión de 1994, tomando como base las respuestas recibidas de los Estados miembros en el verano de 2000. La información relativa a los doce Estados miembros que han participado en el grupo de expertos se ha ido actualizando conforme avanzaba el trabajo. En el anexo 2 se adjuntan cuadros sinópticos que contienen todos los cambios comunicados. Los cambios producidos desde 1998, cuando se hizo el análisis anterior⁷, se resaltan en negrita.

3.1. Sociedad anónima unipersonal

Letra (c) del artículo 4 de la Recomendación: se invita a los Estados miembros a permitir la creación de la sociedad anónima con un solo socio.

España, Francia, Italia y el Reino Unido han reducido a uno el número mínimo de socios requeridos para la constitución de una sociedad anónima.

3.2. Simplificación de la sociedad anónima y simplificación administrativa y contable

Letra (b) del artículo 4 de la Recomendación: se invita a los Estados miembros a permitir que las pequeñas y medianas empresas se organicen en forma de sociedad anónima con un número muy limitado de accionistas, simplificando su creación y gestión.

En Alemania, la *kleine Aktiengesellschaft* es una sociedad anónima formada por un pequeño número de accionistas. No es, sin embargo, una pequeña empresa en cuanto a volumen de negocio o cifra del personal asalariado en el sentido habitual. En tanto en cuanto se conozcan todos los accionistas, se conceden muchas simplificaciones, por ejemplo, la posibilidad de convocar junta general de accionistas mediante carta certificada en lugar de anuncio público. Al igual que cualquier otra forma de sociedad anónima, la *kleine Aktiengesellschaft* se puede establecer con un solo accionista. El capital mínimo exigido para la constitución es de 50 000 EUR. En el momento de la constitución en sociedad anónima, la aportación dineraria puede ser de sólo la mitad.

En Dinamarca, no es necesario que una sociedad limitada disponga de consejo de administración, y no se imponen requisitos en cuanto a la nacionalidad de los miembros del consejo de dirección y del consejo de administración. Una sociedad limitada de un solo accionista no tiene que celebrar juntas generales anuales si no tiene consejo de administración.

Los Países Bajos ya no exigen que las PYME dispongan de un consejo de vigilancia y también han introducido formas abreviadas de contabilidad y normas de auditoría más sencillas.

⁷ Comunicación de la Comisión sobre la transmisión de las pequeñas y medianas empresas, DO C 93 de 28.3.1998, pág. 2.

El Reino Unido aligera las obligaciones de las pequeñas sociedades de responsabilidad limitada eximiendo de algunas disposiciones de la Ley de Sociedades que serían aplicables. Por ejemplo, se les permite presentar cuentas abreviadas y pueden quedar exentas de la obligación de auditoría. También hay disposiciones que autorizan la dispensa de las juntas generales anuales.

3.3. Conversión de sociedades de personas en sociedades limitadas y viceversa

Letras (a), (d) y (e) del artículo 4 de la Recomendación: se invita a los Estados miembros a (a) prever un derecho de transformación de las empresas que les permita pasar de una forma jurídica a otra, sin disolución ni creación de una nueva entidad, (d) reconocer, en el momento de gravar las transacciones que tengan por objeto separar el poder de gestión de la propiedad de la empresa, la necesidad económica de tales operaciones y (e) aplicar el principio de neutralidad fiscal a la preparación de la aportación de activos, las fusiones, las escisiones, los canjes de participaciones sociales, los derechos de timbre, los derechos de registro y otros gravámenes similares.

Bélgica, Dinamarca y los Países Bajos han introducido en su legislación la posibilidad de transformar la forma jurídica de una sociedad.

Desde 2001, en los Países Bajos es posible pasar de una sociedad anónima a una empresa unipersonal sin pagar el impuesto de sociedades.

En Italia, ahora es posible pasar de una sociedad de personas a una sociedad limitada pero no a la inversa.

En Suecia, también es posible el cambio de forma jurídica siempre que se reúnan las condiciones previstas en la legislación fiscal. Sin embargo, Suecia no dispone de ninguna legislación específica sobre el cambio de forma jurídica como tal.

3.4. Continuidad de las sociedades de personas

Artículo 5 de la Recomendación: se invita a los Estados miembros a (a) prever el principio de continuidad de la sociedad de personas en caso de fallecimiento de uno de los socios, (b) introducir una disposición que establezca que el contrato de sociedad prevalece sobre los actos unilaterales de uno de los socios, (c) velar por que el Derecho de familia, el Derecho de sucesiones y, en particular, el principio de unanimidad para las decisiones que se tomen en el marco de la indivisión no pongan en peligro la continuidad de la empresa y (d) velar por que el reembolso de la parte del fallecido no ponga en peligro la supervivencia de la empresa.

Dinamarca y Alemania han introducido en su legislación el principio jurídico de continuidad de las sociedades de personas.

Para favorecer la continuidad de las sociedades de personas, Bélgica ha introducido el sistema del *bureau d'administration/administratiekantoor*. Éste permite que las acciones de la sociedad sean «certificadas» y que se dividan los derechos de los accionistas. Aquellos a los que no les interese el

gobierno de la sociedad pueden obtener un certificado a cambio de sus acciones, con lo que siguen teniendo derecho a dividendos.

3.4.1. Desacuerdo entre coempresarios

El desacuerdo entre coempresarios es bastante frecuente en el momento de la transmisión y plantea una amenaza potencial para la supervivencia de la empresa. Por lo tanto, se debiera prestar atención a la resolución de disputas entre coempresarios surgidas en el contexto de las transmisiones de empresas.

En Italia, el desacuerdo entre coempresarios se puede resolver por medio de actividades de formación en las que los accionistas principales y secundarios de diferentes empresas familiares se reúnen en grupos mixtos para una confrontación en cuestiones específicas. Primero se reúnen en pequeños subgrupos paralelos, que se organizan de manera que no estén en el mismo grupo los miembros de una misma empresa familiar. Además, se invita a los participantes a que intercambien los papeles, de principal a secundario, y viceversa. Después se vuelven a reunir para comentar sus conclusiones. Los participantes suelen decir que, gracias a esa experiencia, de pronto entienden mejor que nunca el punto de vista de sus parientes, probablemente porque se sienten menos condicionados por los vínculos sentimentales. Puesto que adoptan una actitud más racional, aprenden de las experiencias positivas que han tenido sus colegas a través del diálogo, o separando los bienes de la empresa sin que ésta pierda su vitalidad. Este ha demostrado ser un medio muy eficaz para ayudar a los accionistas a cambiar de idea y a contemplar diferentes soluciones.

En los Países Bajos, si los accionistas en cuestión son incapaces de hallar una solución para sus problemas con un espíritu de mutuo entendimiento, el conflicto se puede resolver en los tribunales. A un accionista cuyo comportamiento sea perjudicial para la empresa se le puede forzar a que venda sus acciones a los demás o, si los accionistas tratan a uno de ellos injustamente, el tribunal les ordenará que adquieran sus acciones, después de haber determinado su valor. La amenaza de intervención de los tribunales es en muchos casos un incentivo suficiente para que las partes interesadas resuelvan conflicto por sí mismas.

3.5. Propuestas suplementarias

3.5.1. Nuevas medidas jurídicas

Cuando se proponga nueva legislación que afecte a las transmisiones de empresas, los Estados miembros debieran asegurarse de que dichas medidas no empeoren las condiciones para la transmisión de empresas.

4. MEDIDAS FISCALES⁸

4.1. Impuestos sobre sucesiones y donaciones

Artículo 6 de la Recomendación: se invita a los Estados miembros a (a) reducir, siempre que se prosiga de manera creíble la actividad de la empresa durante un período mínimo, la carga fiscal que grava los activos estrictamente profesionales en caso de transmisión mediante donación o sucesión, incluidos los derechos de sucesión, donación y registro, (b) ofrecer a los herederos la posibilidad de escalonar o aplazar el pago de los derechos de donación o sucesión, siempre y cuando prosigan la actividad de la empresa, y conceder exenciones de intereses y (c) velar por que en la evaluación fiscal de la empresa se pueda tener en cuenta la evolución de su valor hasta unos meses después del fallecimiento del empresario.

4.1.1. Transmisión de una empresa dentro de la familia

En Grecia, las transmisiones de empresas individuales o de acciones o participaciones en una empresa individual o una sociedad colectiva al cónyuge o a los hijos del empresario por motivo de jubilación están exentas de impuestos desde el 1 de enero de 2001. (Véase el caso de buenas prácticas nº 1.)

En España, en la transmisión *mortis causa* o *inter vivos* de una empresa individual, de un negocio profesional o de participaciones en entidades, se puede aplicar en algunos casos una reducción del 95 % del valor de la base imponible, siempre que la adquisición se mantenga durante diez años y que el donante tenga derecho a una exención del Impuesto sobre el Patrimonio el mismo periodo (esto último en el caso de las transmisiones *inter vivos*). (Véase el caso de buenas prácticas nº 2.)

Irlanda ha reducido su tipo fiscal máximo del impuesto sobre sucesiones al 20 %.

Francia ha incrementando la reducción fiscal de 50 300 EUR a 76 220 EUR en las transmisiones entre cónyuges.

Italia ha suprimido por completo los impuestos sobre sucesiones y donaciones. Ya no hay un impuesto sobre sucesiones que grave las herencias, independientemente de su valor y del grado de relación entre las partes. (Véase el caso de buenas prácticas nº 3.)

Luxemburgo concede una reducción fiscal de 37 200 EUR a las sociedades de personas y las sociedades de responsabilidad limitada por los préstamos solicitados para pagar a los herederos que no estén interesados en participar en la empresa (ajuste de caja).

En los Países Bajos, es posible la transmisión dentro de la familia sin consecuencias fiscales. Se la conoce como *transmisión silenciosa*. Las principales condiciones que hay que satisfacer son que el interesado haya

⁸ En el anexo 3 se pueden encontrar descripciones más pormenorizadas de los casos de buenas prácticas.

ocupado la posición de coempresario dentro de la empresa durante al menos diez años y que acepte la valoración del balance realizada por el transmisor. Además, el empresario deberá tener 55 años como mínimo o ser incapaz de trabajar el 45 % del tiempo o más. La sociedad se puede transmitir total o parcialmente (tenencia de la sociedad junto con los sucesores) y se ha de transmitir a uno o más hijos o nietos o a sus cónyuges. En caso de fallecimiento del empresario, la transmisión al viudo o viuda o a uno o más de los otros herederos también se puede realizar mediante transmisión silenciosa. En tal caso, es necesario hacer una solicitud por escrito al inspector fiscal. En cuanto a los impuestos sobre sucesiones y donaciones, en 2002 se introduce una exención de 460 000 EUR como mínimo, sin condiciones, para la sucesión entre socios.

4.1.2. Normas especiales para las empresas

En Bélgica, la región de Flandes ha reducido aún más su impuesto sobre sucesiones del 3 % al 0 %. En las regiones valona y bruselense, este impuesto se ha reducido al 3 %. La Ley federal de 1998 redujo el tipo del impuesto sobre donaciones al 3 %. (Véase el caso de buenas prácticas nº 4.)

España ha dado un paso adelante en la lucha contra el fraude en la transmisión de empresas, que se produce cuando se pone fin a una actividad empresarial debido a la acumulación de deudas y después se continúa mediante un cambio de propiedad, dejando pendiente la obligación de pagar las deudas a los que siguen explotando la empresa. Según una sentencia del Tribunal Supremo de 15 de agosto de 2000, las obligaciones fiscales derivadas de una sucesión en el ejercicio de actividades empresariales y en el ejercicio de operaciones son subsidiarias y no solidarias. Esto modifica la práctica de la Administración Tributaria que, para el cobro de deudas y obligaciones tributarias derivadas del ejercicio de operaciones y actividades empresariales por parte de personas físicas, sociedades y entidades jurídicas, preveía la extensión de la responsabilidad del pago del impuesto a los sucesivos propietarios.

Francia ha reducido los impuestos sobre las donaciones en las transmisiones de empresas en un 50 % si el donante tiene menos de 65 años y en un 30 % si tiene más de 65. En la tributación de las sucesiones, se dispone, en las transmisiones no preparadas y en determinadas condiciones, de una reducción del 50 % del valor estimado.

El Reino Unido ha elevado a 234 000 GBP (~ 390 000 EUR) el umbral para los activos imponibles.

Los Países Bajos conceden una reducción del 30 % sobre el valor de todos los activos de la empresa antes de impuestos. El pago se puede aplazar hasta más de diez años sin intereses. El valor de las licencias públicas, como contribuciones, está totalmente exento. En determinadas condiciones, existe también la posibilidad de exención total del pago del impuesto sobre la renta por plusvalías. Otra gran mejora es que la valoración de la sociedad tendrá en cuenta su continuidad en lugar de basarse en el día del fallecimiento del empresario.

En Austria, se concede una exención de 363 365 EUR en los impuestos sobre sucesiones y donaciones si se transmite, por causa de fallecimiento o como donación, una empresa entera o una participación de más del 25 % en una sociedad de personas.

En Finlandia, cuando se aplica una retribución financiera de más del 50 % del valor de mercado, no se grava ningún impuesto sobre donaciones. En caso de que el contribuyente ceda a un pariente cercano una parte de una sociedad de personas o acciones o participaciones en una sociedad anónima o de responsabilidad limitada que le dé derecho a un 10 % como mínimo de la propiedad de la sociedad, la plusvalía está exenta de impuestos. Existe también la posibilidad de exención total de los impuestos sobre sucesiones y donaciones si están en peligro la continuidad de la empresa y los puestos de trabajo.

En Suecia, las normas permiten valorar la propiedad de la empresa en un 30 % del activo neto a efectos de los impuestos sobre sucesiones y donaciones.

4.2. Transmisión de empresas a terceros

Letra (a) del artículo 7 de la Recomendación: se invita a los Estados miembros a eximir del impuesto, al menos parcialmente, la renta de las plusvalías o las ganancias de capital sobre los activos de una empresa en caso de venta, especialmente si el empresario vendedor ha alcanzado ya la edad de 55 años; y fomentar con medidas fiscales la reinversión de las ganancias obtenidas en la venta de una empresa en otra empresa.

4.2.1. Medidas para facilitar la transmisión a terceros

En Bélgica, la reducción de los tipos del impuesto sobre sucesiones mencionada en el apartado 4.1.2 también es aplicable a terceros.

Alemania ha reducido el efecto progresivo de la fiscalidad a través del denominado «método 1/5». Significa que la carga fiscal que grava las plusvalías se calcula multiplicando por cinco la diferencia entre el impuesto sobre los ingresos sin plusvalía y el impuesto sobre los ingresos más una quinta parte de la plusvalía. Alemania volvió a introducir además el «decreto del coempresario» (*Mitunternehmer-Erlaß*) en 2000 (primera introducción en 1979, supresión en 1999). El decreto da a las sociedades personales (que representan en torno al 80 % de todas las sociedades alemanas) la posibilidad de transmitir activos entre el capital propio de la sociedad y el capital de socios individuales pero utilizado por la sociedad con neutralidad fiscal, lo que es importante, por ejemplo, en el caso de que se prepare una transmisión de la empresa.

En los Países Bajos, también es posible desde 2001 transmitir la sociedad a un sucesor fuera del círculo familiar por medio de la *transmisión silenciosa* (véase el apartado 4.1.1), es decir, sin consecuencias fiscales en el impuesto sobre la renta. (Véase el caso de buenas prácticas nº 5.)

4.2.2. Reducciones fiscales para los ingresos de la transmisión reinvertidos en otra PYME

Bélgica concede una reducción fiscal en determinadas condiciones. En España el pago de impuestos se aplaza si se tramite una participación de más del 5 %. Italia ha reducido la fiscalidad de las plusvalías al 19 %.

4.2.3. Ventajas en caso de jubilación anticipada

En Dinamarca es posible depositar los beneficios imponibles de la venta de una empresa en un *plan de pensiones*. El depósito está limitado a 2 millones DKK (~ 268 000 EUR) y el titular del plan obtiene la plena deducción del depósito el año en que se efectúa. (Véase el caso de buenas prácticas nº 6.)

En Alemania, los empresarios de 55 años o más pueden solicitar que el tipo fiscal sobre los ingresos por la venta de su empresa se reduzca a la mitad cuando se jubilen (es decir, sólo una vez en la vida). Alemania ha incrementado además la reducción por jubilación anticipada a 51 200 EUR.

El Reino Unido va a sustituir las ventajas por jubilación por una bonificación que reduce el porcentaje de la ganancia sometida al impuesto sobre las plusvalías en proporción al tiempo que se mantenga un activo. En el caso de los activos de empresas, después de que se hayan mantenido durante cuatro años sólo será imponible el 25 % de la plusvalía.

4.3. Transmisión de empresas a los empleados

Letra (b) del artículo 7 de la Recomendación: se invita a los Estados miembros a facilitar con medidas fiscales la compra de la empresa por los asalariados mediante la reducción de los impuestos que gravan las plusvalías sobre la cesión de las participaciones a los asalariados, la exención de los derechos de registro o mediante ventajas fiscales.

4.3.1. Medidas específicas para facilitar la transmisión a los empleados

Bélgica tiene un sistema para fomentar las opciones de compra de acciones. Después de la introducción de este favorable sistema fiscal, cambiaron las normas relativas a las cotizaciones sociales. Anteriormente, las opciones de compra se consideraban parte del sueldo, de modo que se tenía que pagar por ellas la correspondiente cotización social. La nueva norma general es que las opciones de compra de acciones no son tratadas como parte del sueldo.

Dinamarca concede una deducción fiscal extraordinaria durante diez años a los gastos de intereses relacionados con la adquisición de acciones o participaciones de una sociedad por parte de un empleado. Los gastos de intereses se pueden deducir al mismo tipo fiscal que el sueldo utilizando un método de cálculo especial.

En los Países Bajos, también es posible la transmisión de empresas a los empleados sin consecuencias fiscales en el impuesto sobre la renta. Las condiciones son las mismas que en el caso de las transmisiones entre miembros de la familia explicado en el apartado 4.1.1.

Portugal concede reducciones fiscales para las transmisiones a empleados sólo en el caso de un proceso judicial de recuperación de una empresa que se encuentre en dificultades o en quiebra y cuando los empleados sean acreedores de la empresa.

4.4. Otras propuestas

4.4.1. Intensificación de la coordinación

Problema: Las autoridades públicas han de adquirir mayor conciencia de la importancia de las transmisiones de empresas y de los problemas relacionados con las mismas. Los impuestos sobre sucesiones, sobre donaciones y sobre la renta siguen siendo importantes factores que afectan a las transmisiones de empresas. En éstas no sólo influyen los tipos impositivos, sino también los procedimientos y estructuras tributarios. Es importante que los Estados miembros intercambien frecuentemente experiencias sobre las prácticas habituales en ellos. Debieran además coordinar mejor sus esfuerzos con las diferentes partes que intervienen en las transmisiones de empresas.

Posible solución: Convendría que expertos fiscales y jurídicos de los diferentes Estados miembros se reunieran con regularidad para aprender de las mejores prácticas.

4.4.2. Nuevas medidas fiscales

Al proponer nueva legislación fiscal, sobre todo en materia de sucesiones y donaciones y de los impuestos sobre la renta, los Estados miembros debieran asegurarse de que tales medidas no empeoren las condiciones para las transmisiones de empresas.

5. MEDIDAS DE APOYO

La transmisión de una empresa dentro de la familia o su venta a un tercero es generalmente un acontecimiento que se produce una vez en la vida, y de la que el propietario tiene escasa o ninguna experiencia. Es un tema complejo en el que hay muchos intereses y partes en juego, y que exige conocimientos especializados en muy diversos campos. Se dispone de diversas formas de apoyo en múltiples áreas ofrecido por numerosas entidades: bancos, contables, cámaras de comercio, expertos fiscales, abogados, notarios, especialistas en fusiones y adquisiciones y consultores. Pese a ello, los transmisores y los sucesores no siempre están suficientemente informados, preparados y acompañados en el proceso de transmisión de una empresa. Sin embargo, una transmisión que tenga éxito puede conservar una media de cinco puestos de trabajo, mientras que una nueva creación genera por término medio sólo dos puestos de trabajo⁹.

En los apartados siguientes se destacan algunos ejemplos de buenas prácticas. En el anexo 3 se hace una descripción completa de las medidas.

5.1. Ayuda blanda

5.1.1. *Concienciación de los empresarios*

Una razón del fracaso de las transmisiones o que al menos causa grandes problemas en el proceso de transmisión es que se haya comenzado demasiado tarde a planear la transmisión de propiedad. Los expertos en la materia (asesores, consultores) mencionan con frecuencia el necesario periodo de preparación, que puede durar entre cinco y diez años. Si la preparación y la planificación incluyen además la cualificación de un sucesor potencial, quizá se necesite incluso más tiempo.

Sobre todo en los casos en los que la transmisión se produce por jubilación o por motivos personales, los empresarios han de ser conscientes de lo que implica y del tiempo que requiere el proceso de transmisión a fin de comenzar a tiempo los preparativos. Puesto que cabe suponer que las transmisiones motivadas por incidentes ocurren con más frecuencia cuando los empresarios han superado una determinada edad (por ejemplo, los cincuenta años), se puede afirmar que, incluso en tales casos, la planificación de las transmisiones podría mejorar si los empresarios fueran suficientemente conscientes de sus perspectivas.

En los Países Bajos, los asesores recomiendan encarecidamente a los empresarios que preparen un «testimonio de empresa» en el que escriban resumidamente la información práctica (claves, cuentas bancarias, etc.) y estratégica (cooperación, estrategia de crecimiento, acuerdos, etc.) más importante sobre la empresa para el caso de desaparición repentina (enfermedad, accidente, fallecimiento). De este modo el sucesor estará mejor preparado para proseguir el negocio.

⁹ Fuente: MEDEF (*Mouvement des Entreprises de France*), ACFCI (*Assemblée des Chambres Françaises de Commerce et Industrie*) y CRA (*Club des Cédants et Repreneurs d'Affaires*): Plan de acción 1999.

En Austria, el presidente de la Cámara Económica de cada Estado se pone en contacto con los empresarios cuando cumplen cincuenta años. Se les recomienda que se preparen para la transmisión de la empresa y que hagan uso de los diversos servicios (información, consultoría, bolsa de transmisiones) que ofrecen la Cámara Económica y otros organismos. No obstante, aunque este servicio es una buena idea, no se aplica con regularidad en algunas cámaras de comercio regionales.

Problema: Muy a menudo los empresarios están poco dispuestos a pensar en una transmisión. No piensan a largo plazo, les falta planificación y capital y no les interesa hablar de las cuestiones abiertamente. Mientras los problemas de la transmisión de empresas no salgan en los medios de comunicación, los empresarios no los considerarán como una emergencia a la que es preciso responder.

Posibles soluciones:

Promover actos o campañas de sensibilización de gran escala.

- Crear herramientas e instrumentos estándar que ayuden a los empresarios a analizar la situación de la empresa y a adoptar medidas adecuadas.

5.1.2. Información

Una vez el empresario haya tomado conciencia, se le tendrá que dar una información inicial encaminada a que dé más importancia a una preparación exhaustiva del procedimiento de transmisión/absorción. Dicha información deberá dar al empresario una idea general del asesoramiento más específico disponible y de dónde obtenerlo. Las entidades bancarias de mayor tamaño y varias empresas de contabilidad organizan habitualmente reuniones informativas de este tipo con el fin de conseguir unas mejores transmisiones / absorciones de empresas.

En Alemania, la Cámara de Comercio e Industria (*Industrie- und Handelskammer*, IHK) de Erfurt, ha instaurado una *ventanilla única para empresarios en fase de transmisión*. (Véase el caso de buenas prácticas nº 7.)

La iniciativa «*nexxt*» sobre transmisión de empresas es un proyecto del Ministerio Federal de Economía y Tecnología alemán en cooperación con numerosas organizaciones y bancos. Constituye una plataforma de acción, creada para reunir a todas las fuerzas que intervienen en la transmisión de empresas. (Véase el caso de buenas prácticas nº 8.)

En Italia, *Formaper*, el servicio de formación de la Cámara de Comercio de Milán, informa sistemáticamente a empresarios noveles acerca de las posibilidades de continuar una empresa, y no sólo de crear una nueva. *Transfbiz* es un boletín on-line sobre la transmisión de empresas que se envía cada dos meses a instituciones, ejecutivos, consultores, intermediarios y empresarios con información actual sobre las transmisiones de empresas en Europa y el mundo. (Véanse los casos de buenas prácticas nºs 9 y 10.)

Para contrarrestar la fragmentación de la oferta de apoyo en los Países Bajos, el Consejo de la Iniciativa Empresarial (RZO) desarrolló, en cooperación

con dos colaboradores, una estructura de apoyo a las sucesiones en empresas familiares, que incluye actividades interrelacionadas de sensibilización, talleres y asesoramiento individual. (Véase el caso de buenas prácticas nº 11.)

Problema: Pese a las numerosas iniciativas surgidas desde diversas organizaciones para aumentar la concienciación sobre la transmisión de empresas, falta un enfoque estructurado de la prestación del apoyo. Si hubiera una mayor coordinación entre las organizaciones que lo ofrecen, se podría llegar a tiempo a más empresarios.

Posibles soluciones:

- Favorecer la experimentación (incluido el uso de nuevos medios de comunicación) en materia de información y asesoramiento a las empresas, con miras a una preparación a tiempo y eficaz de los procesos de transmisión.

Reforzar el vínculo entre información y asesoramiento, centrando más la atención en un apoyo transparente que en las medidas individuales.

Fomentar la cooperación entre diferentes organizaciones (participantes y no interesadas) para impedir la fragmentación de esfuerzos y proporcionar mayor asistencia al grupo destinatario desde una fase más temprana.

5.1.3. Educación y formación

La formación es importante para que los empresarios tengan un mayor conocimiento sobre las transmisiones de empresas, y para que aumente su voluntad de realizar una. Unos cursos específicos de formación sobre la transmisión de empresas dirigidos tanto a los transmisores como a los sucesores aportarán a los empresarios los conocimientos y las herramientas necesarios para planificar y llevar a cabo el proceso de transmisión. La gran mayoría de las PYME están gestionadas por el propietario. Las normas de gestión tradicionales que se enseñan en las universidades y en otros centros de estudios se refieren a las empresas de mediano y gran tamaño, al igual que casi todos los libros relativos a la gestión de empresas. Hacen falta alternativas y/o requisitos adicionales para los propietarios-gestores de PYME frente a los gestores contratados.

La inclusión de la transmisión de empresas en el plan general de estudios empresariales elevaría la concienciación y proporcionaría información básica sobre esta fase concreta del ciclo de vida de una empresa. También permitiría a jóvenes empresarios potenciales aprender a poner en marcha su propia empresa comprando una existente cuyo propietario quiera traspasarla. Las aptitudes empresariales del sucesor no siempre serán suficientes para asegurar la continuidad de la empresa. Esto significa que la formación del sucesor en cuestiones empresariales deberá ser también uno de los principales elementos de los programas de formación para la transmisión de empresas.

Por otra parte, se debiera animar a los potenciales sucesores a trabajar en otras empresas durante varios años (y no sólo en su «propio» negocio familiar). Ello se debiera considerar como parte de un programa de

formación en prácticas para ampliar sus conocimientos (y evitar la «ceguera práctica»).

En España, la Escuela de Organización Industrial, EOI, ha organizado un *Programa Superior para la Consolidación de la Empresa Familiar* dirigido a los transmisores y a los potenciales sucesores de empresas familiares. (Véase el caso de buenas prácticas nº 12.)

Kit.brunello es un test de autodiagnóstico de PYME en Italia orientado a los procesos de transmisión de empresas (familiares). El *Laboratorium* para la transmisión de empresas es un procedimiento estructurado, que se compone de acciones estándar repetibles. Sus objetivos son analizar la situación de transmisión para empresas aisladas y también para regiones específicas. (Véanse los casos de buenas prácticas nºs 13 y 14.)

En Finlandia, el servicio de consultoría *Entrega del testigo* ofrecido por los centros T&E ayudan a manejar la transmisión de empresas a la siguiente generación. El Instituto de la Pequeña Empresa ha desarrollado además un *programa de sucesión y desarrollo de empresas para PYME*. (Véanse los casos de buenas prácticas 15 y 16.)

5.1.4. Asistencia profesional y asesoramiento

La asistencia profesional y el asesoramiento se refieren a consejos que incluyen una ayuda especial en cuestiones por lo general complejas como son el Derecho de sucesiones, la fiscalidad, la preparación de una empresa para la venta, la tasación, etc. También pueden incluir servicios que impliquen una asistencia a la familia en el proceso de sucesión. Normalmente dan este tipo de consejos consultores de empresas, auditores fiscales, abogados, contables, entidades bancarias y notarios.

En Francia, el *CRA, Club des cédants et repreneurs d'affaires* (club de transmisores y sucesores de empresas), es una asociación nacional formada por antiguos ejecutivos que participan en ella con carácter voluntario. Su fin es facilitar la transmisión de empresas mediante el establecimiento de contactos entre empresarios y mediante información y asistencia. (Véase el caso de buenas prácticas nº 17.)

En los Países Bajos, la *Fundación Ondernemersklankbord* es una organización formada por más de 200 empresarios jubilados, gestores generales con experiencia empresarial y expertos que ofrecen ayuda con carácter voluntario. La preparación de la transmisión de empresas es un aspecto fundamental de la asistencia prestada. (Véase el caso de buenas prácticas nº 18.)

Team Beratung es un programa de la Cámara de Economía de Austria que funciona en los Estados federales de Viena y la Baja Austria. Ofrece a los empresarios la posibilidad de reunirse con expertos en los ámbitos del Derecho laboral y social con el fin de examinar las mejores maneras de transmitir su empresa. (Véase el caso de buenas prácticas nº 19.)

La Asociación de Autoridades Locales y Regionales dirige un proyecto denominado *Padrinos de empresas*, por el que se ofrece ayuda experta a

PYME y se organizan seminarios que incluyen cuestiones relativas a la transmisión de empresas. (Véase el caso de buenas prácticas nº 20.)

5.2. Mercado de transmisiones

Un número creciente de transmisiones de empresas se realiza a terceros. Por lo tanto, aumenta la importancia de facilitar el encuentro de compradores y vendedores. Sin embargo, el mercado de compraventa de las empresas más pequeñas no es transparente (a veces de forma intencionada). En los archivos de contables, entidades bancarias y consultoras figuran muchos compradores y vendedores potenciales. El alcance a menudo restringido de estos archivos limita la posibilidad de establecer contactos adecuados (ajuste entre la oferta y la demanda).

Los países enumerados en el cuadro 2 cuentan con bases de datos más amplias de compradores y vendedores (véanse los casos de buenas prácticas nºs 21–29). Las bases de datos centrales de los diversos países normalmente son iniciadas y financiadas por instituciones públicas. Trabajan a escala nacional y, en muchos casos, se establece una cooperación con entidades privadas como bancos, asesores y empresas de contabilidad. Si se unen las distintas bases de datos más pequeñas de las entidades privadas en una base de datos central aumenta la posibilidad de contactos entre compradores y vendedores de empresas.

Problema: Muchas pequeñas y medianas empresas operan en entornos empresariales ni mucho menos transparentes, en especial cuando buscan posibles compradores, vendedores y sucesores. En estas circunstancias, no es fácil ajustar la demanda y la oferta. Cuantos menos contactos haya, más reducido será el número de candidatos. Otro hecho que complica las cosas es la importancia de la confidencialidad en la compra y venta de empresas.

Posibles soluciones:

- Desarrollar más las «bolsas de empresas», en forma de listas de compradores y vendedores que sirvan de «bases centrales».

Analizar la organización y el funcionamiento de los diferentes sistemas nacionales de contacto entre compradores y vendedores con el fin de promover, tomando como base los criterios de éxito, iniciativas similares en otros Estados miembros y de establecer relaciones a escala comunitaria entre las iniciativas existentes para facilitar asimismo las transmisiones entre fronteras.

Cuadro 2: Bases de datos centrales de compradores y vendedores de empresas en los Estados miembros

País	Nombre y sitio de Internet	Iniciativa pública/privada (emprendida por)	Cooperación con otros
Dinamarca	Ticmarked.dk www.ticmarked.dk	Pública (TIC) ¹⁰	Sí, sistema abierto
Alemania	Change / Chance	Pública (DIHK, ZDH)	Sólo colaboradores

¹⁰ Ahora una organización privada independiente.

	www.change-online.de	DtA)	
Francia	B.N.O.A. - Bourse Nationale d'Opportunités Artisanales www.bnoa.net	Pública (A.P.C.M.)	Sistema abierto
Italia	GenerAzionImpresa www.generazionimpresa.com	Pública (Cámara de Comercio de Bolonia)	Se va a conectar con la red nacional e internacional de Cámaras de Comercio italianas y extranjeras ¹¹
Luxemburgo	Bolsa de empresas www.chambre-des-metiers.lu Bolsa de empresas www.cc.lu	Pública (Chambre de Métiers y Chambre de Commerce)	Bases de datos separadas para las PYME de artesanía y otras PYME
Países Bajos	Ondernemingsbeurs www.kvk.nl	Pública (Vereniging van Kamers van Koophandel)	Sí, sistema abierto ¹²
Austria	Nachfolgeboerse www.nachfolgeboerse.at	Pública (Wirtschaftskammer)	Sistema abierto
Finlandia	Servicio de mercado de empresas www.yrittajat.fi	Privada (Federación de Empresas Finlandesas)	El vendedor ha de ser miembro, el comprador no tiene por qué

5.3. Financiación

Por lo general, las empresas que son absorbidas son mayores en el momento de la absorción que las nuevas empresas en el momento de la formación. Por lo tanto, se suele necesitar más capital para la adquisición de una empresa existente que para la creación de una nueva. Los préstamos asistidos (tipos de interés preferentes), la aportación de garantías y formas de capital social por un periodo limitado podrían ayudar a romper esta barrera y facilitar que aumente el número de potenciales receptores que se hagan cargo de empresas. La asistencia financiera de este tipo podría ir unida a un análisis de la adecuación de las empresas para la transmisión, lo cual daría una seguridad suplementaria no sólo a la institución que ofrece la asistencia, sino también al receptor de la transmisión.

En Bélgica, se creó en 1998 un sistema de *préstamos especiales para ayudar a la transmisión de empresas*. Estos préstamos son financiados por una institución pública, el *Fonds de Participation/Participatiefonds*. (Véase el caso de buenas prácticas nº 30.)

En Dinamarca, se puso en marcha en 2000 un plan de garantías de préstamos *VækstKaution*, cuyo objetivo y orientación principal es ayudar a las PYME financiando su potencial de crecimiento. El plan apoya las transmisiones de empresas emitiendo garantías que cubran el pago del valor del fondo de comercio financiado por el banco. (Véase el caso de buenas prácticas nº 31.)

El programa *EDEN*, «Un incentivo para el desarrollo de nuevas empresas», es una iniciativa del Gobierno francés para ayudar tanto a la creación de nuevas empresas como a la transmisión de empresas a los empleados. (Véase el caso de buenas prácticas nº 32.)

¹¹ Varias cámaras de comercio regionales italianas han sido durante dos años centros piloto para la introducción nacional e internacional del mercado.

¹² Estrecha cooperación con organizaciones privadas.

En Luxemburgo, el *Prêt de démarrage*, un préstamo sin garantías, fue puesto en marcha en 2002. El fin de este instrumento es ayudar a empresarios que carecen de su propio capital a financiar la creación de una primera empresa o la absorción de una existente. El préstamo es una iniciativa de la *Société Nationale de Crédit et d'Investissement*; el importe mínimo es de 10 000 EUR y el plazo es a diez años. (Véase el caso de buenas prácticas nº 33.)

En Finlandia, Finnvera plc ha creado un *Préstamo para empresarios*, pensado para situaciones en las que se paga o se procura el capital en acciones de una sociedad anónima o las aportaciones de una sociedad colectiva o una sociedad comanditaria, o en situaciones en las que se compran acciones o participaciones. (Véase el caso de buenas prácticas nº 34.)

5.4. Otras propuestas

5.4.1. Ventanillas únicas para la transmisión de empresas

Problema: En varios Estados miembros existen ya las ventanillas únicas. Por ejemplo, en el campo de las creaciones de empresas, en muchos países todo el mundo sabe a dónde acudir en busca de información y asesoramiento. Si el grupo beneficiario tiene claro cuál es el punto de entrada a la estructura de apoyo, se reducen al mínimo las duplicaciones en la prestación de apoyo y se evita la fragmentación.

La información básica, las estadísticas y la investigación sobre la transmisión de empresas son limitadas, fragmentarias y difíciles de comparar. Tener más información sobre la repercusión económica, los procesos y los resultados de las transmisiones de empresas es útil no sólo para los responsables de la formulación de políticas, sino también para los asesores, las entidades financieras y los empresarios en cuestión.

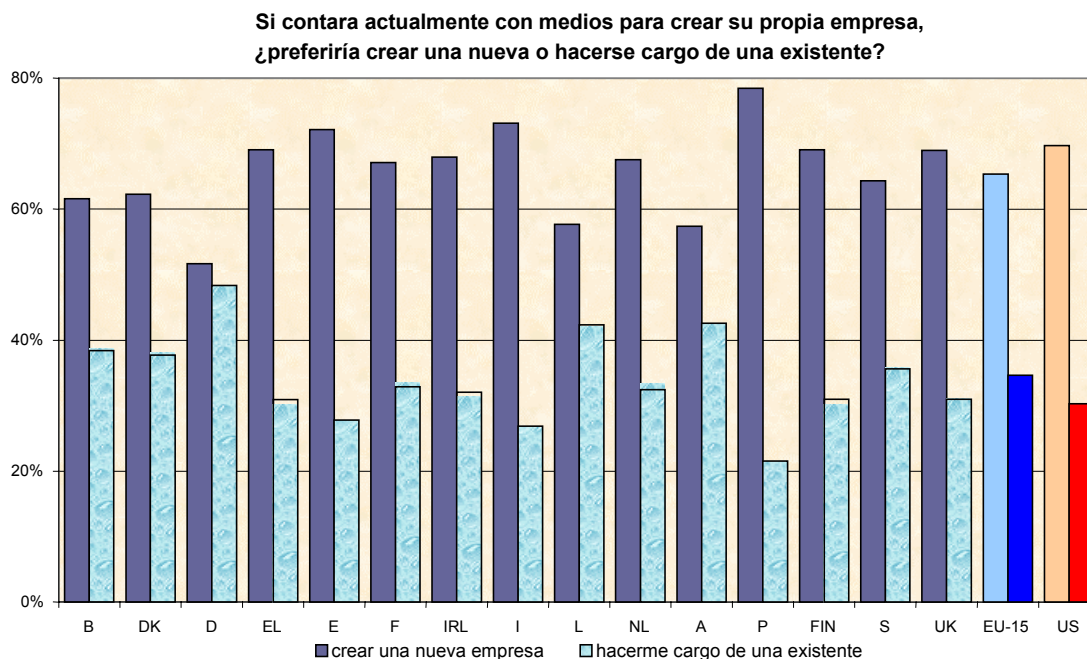
Posible solución: Para contrarrestar la escasez y la fragmentación de los datos, la investigación, la información y el asesoramiento sobre y para las transmisiones de empresas, habría que promover y establecer centros para la transmisión de empresas a escala nacional que se inscribieran, en la medida de lo posible, dentro de las estructuras de apoyo existentes.

5.4.2. Creaciones frente a transmisiones de empresas

Teniendo en cuenta el elevado número de transmisiones de empresas que se espera en el futuro, es preocupante que, según la encuesta del Eurobarómetro¹³, casi todo el mundo prefiera claramente crear su propia empresa (el 65 % en Europa y el 70 % en Estados Unidos) en lugar de hacerse cargo de una ya existente (35 % en Europa y 30 % en Estados Unidos). Si esta tendencia se mantiene en el futuro, podría ser difícil encontrar nuevos propietarios para las empresas que se han de transmitir.

Gráfico 1: Crear una nueva empresa o hacerse cargo de una existente: ¿cómo elegir?

¹³ Flash Eurobarómetro nº 107, *Entrepreneurship*, 14-20.9.2001.



Fuente: *Flash Eurobarometer 107* - los que no saben o no contestan no se incluyen en los cálculos

Problema: Se ha dedicado mucha atención a facilitar las creaciones de empresas con la esperanza de generar más empleo. En este momento, la investigación y la política sobre creaciones de empresas están muy consolidadas en casi todos los países europeos. Ocurre lo contrario con la transmisión de empresas. Aunque impulsar las creaciones es un aspecto muy importante del fomento de la iniciativa empresarial, no hay que olvidar que las empresas existentes conservan una media de cinco puestos de trabajo, mientras que una creación genera por término medio sólo dos puestos de trabajo.

Posible solución: Se requiere una mayor atención por parte de los responsables de la formulación de políticas y de los investigadores a fin de mejorar al máximo los procesos de transmisión de empresas. Las empresas que han logrado sobrevivir a los primeros cinco años estratégicos y han continuado hasta la etapa en la que su propiedad se debe transmitir a la siguiente generación se han de considerar dignas de apoyo.

5.5. Indicadores

El grupo de expertos estudió la posibilidad de proponer algunos indicadores para medir la oferta de medidas de apoyo. Sin embargo, llegó a la conclusión de que era imposible medirlas cuantitativamente. Por ejemplo, el posible indicador sobre «disponibilidad de sitios de venta» sólo indicaría el número de éstos; pero contar con un mayor número de bases de datos no implica necesariamente que la oferta de apoyo sea un éxito. De hecho, en algunos países puede haber incluso un exceso de tales sitios de venta, lo que no hace sino contribuir a la falta de coordinación en la prestación de apoyo.

6. ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN ACTUAL

6.1. Medidas jurídicas y fiscales

El cuadro 3 recoge los cambios normativos que se han producido desde la Comunicación de la Comisión de 1998 y da una idea global del tipo y el número de nuevas medidas adoptadas por cada Estado miembro. Las medidas se describen más pormenorizadamente en los capítulos 3 y 4 y en los cuadros comparativos del anexo 2.

El cuadro 4 presenta la situación global de aplicación de la Recomendación de 1994, incluidas las medidas que ya existían antes del análisis actual.

Todos los Estados miembros han adoptado alguna medida en respuesta a la Recomendación de la Comisión de 1994. Trece Estados miembros han previsto normas especiales para los impuestos sobre sucesiones y donaciones en caso de transmisión de empresas y diez han adoptado medidas destinadas a facilitar la transmisión a terceros. Ocho Estados miembros conceden reducciones fiscales para los ingresos de la transmisión reinvertidos posteriormente en otra PYME.

No se ha tomado ningún tipo de medidas en aproximadamente la mitad de las posibles áreas de actuación. En lo que respecta a las medidas jurídicas, sólo cinco Estados miembros han introducido la continuidad de las sociedades de personas como principio jurídico en su legislación y sólo tres no exigen que las decisiones sean adoptadas por unanimidad por los herederos. Con respecto a las medidas fiscales, sólo dos Estados miembros tienen en cuenta que el valor de la empresa cambia algunos meses después del fallecimiento del propietario y permiten que la valoración de la empresa a efectos fiscales se haga más tarde. Sólo cuatro Estados miembros autorizan el pago fraccionado del impuesto sobre la plusvalía obtenida por una transmisión.

Las áreas en las que más de dos terceras partes de los Estados miembros **no** han adoptado ninguna medida son las siguientes:

- ausencia del requisito de decisiones por unanimidad de los herederos
- valoración de la empresa a efectos fiscales cuando haya pasado un tiempo desde el fallecimiento
- pago fraccionado del impuesto sobre la plusvalía obtenida por una transmisión
- facilidades para los empleados en relación con los derechos de timbre y de registro
- normas específicas para la transmisión a una empresa o cooperativa creada por los empleados

En general, los Estados miembros han introducido más medidas jurídicas que fiscales. Una explicación obvia es que se resisten a adoptar medidas fiscales puesto que ello representa una pérdida de ingresos para ellos. Con

respecto a las medidas jurídicas, muchas existen en la práctica, pero no se han introducido oficialmente en la legislación.

Hay que señalar que no todas las recomendaciones jurídicas y fiscales influyen del mismo modo en las transmisiones de empresas. Según el grupo de expertos, las cinco recomendaciones fundamentales para las transmisiones de empresas son las siguientes¹⁴:

medidas para facilitar la transmisión a terceros

medidas específicas para facilitar la transmisión a los empleados

normas especiales para los impuestos sobre sucesiones y donaciones en las transmisiones de empresas

ventajas en caso de jubilación anticipada

reducciones fiscales para los ingresos de la transmisión reinvertidos en otra PYME.

¹⁴ La lista no sigue un orden de importancia.

**CUADRO 3: APLICACIÓN DE LA RECOMENDACIÓN DE LA COMISIÓN
SOBRE LA TRANSMISIÓN DE LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS**
(LOS RECUADROS EN OSCURO INDICAN LOS PROGRESOS REALIZADOS DESDE 1998)¹⁵

MEDIDA	B	DK	D	EL	E	F	IRL	I	L	NL	A	P	FIN	S	UK
Número mínimo de socios para la constitución de una sociedad por acciones reducido a uno															
No se requiere consejo de vigilancia															
Simplificación de los trámites administrativos para establecer una PYME como sociedad anónima															
Cambio de forma jurídica codificado															
Continuidad de las sociedades de personas como principio jurídico															
Los contratos de sociedad prevalecerán sobre el testamento															
No se requieren decisiones de los herederos por unanimidad															
Transmisión de los activos de la empresa <i>in toto</i>															
Permitida la transmisión entre cónyuges															
Deducción fiscal para la transmisión entre cónyuges															
La valoración de la empresa a efectos fiscales se hará algún tiempo después del fallecimiento															
Pago fraccionado del impuesto sobre la plusvalía obtenida por una transmisión															
Reducción de los tipos máximos de los impuestos sobre sucesiones															
Normas especiales para los impuestos sobre sucesiones y donaciones en las transmisiones de empresas															
Pago a plazos sin intereses de los impuestos sobre sucesiones y donaciones															
Medidas para facilitar la transmisión a terceros															
Reducciones fiscales para los ingresos de la transmisión reinvertidos en otra PYME															
Ventajas en caso de jubilación anticipada															
Medidas específicas para facilitar la transmisión a los empleados															
Facilidades para los empleados en relación con los derechos de timbre y de registro															
Normas específicas para la transmisión a una empresa o cooperativa creada por los empleados															
TOTAL (21)	5	7	3	1	6	3	1	5	2	13	2	5	1	2	3

¹⁵ Hay que precisar que no todas las recomendaciones tienen igual importancia para las transmisiones de empresas.

**CUADRO 4: APLICACIÓN DE LA RECOMENDACIÓN DE LA COMISIÓN
SOBRE LA TRANSMISIÓN DE LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS**

SITUACIÓN ACTUAL GLOBAL¹⁶

	B	DK	D	EL	E	F	IRL	I	L	NL	A	P	FIN	S	UK
Número mínimo de socios para la constitución de una sociedad por acciones reducido a uno															
No se requiere consejo de vigilancia															
Simplificación de los trámites administrativos para establecer una PYME como sociedad anónima															
Cambio de forma jurídica codificado															
Continuidad de las sociedades de personas como principio jurídico															
Los contratos de sociedad prevalecerán sobre el testamento															
No se requieren decisiones de los herederos por unanimidad															
Transmisión de los activos de la empresa <i>in toto</i>															
Permitida la transmisión entre cónyuges															
Deducción fiscal para la transmisión entre cónyuges						+									
La valoración de la empresa a efectos fiscales se hará algún tiempo después del fallecimiento															
Pago fraccionado del impuesto sobre la plusvalía obtenida por una transmisión															-
Reducción de los tipos máximos de los impuestos sobre sucesiones															
Normas especiales para los impuestos sobre sucesiones y donaciones en las transmisiones de empresas	+				+	+		+					+	+	+
Pago a plazos sin intereses de los impuestos sobre sucesiones y donaciones															
Medidas para facilitar la transmisión a terceros			+								+				
Reducciones fiscales para los ingresos de la transmisión reinvertidos en otra PYME															
Ventajas en caso de jubilación anticipada			+							--					--
Medidas específicas para facilitar la transmisión a los empleados															
Facilidades para los empleados en relación con los derechos de timbre y de registro															
Normas específicas para la transmisión a una empresa o cooperativa creada por los empleados															
TOTAL (21)	11	12	14	2	10	9	8	8	5	16	5	9	8	6	12

Leyenda

	Medida existente en 1998
+	Medida existente en 1998, pero que después se ha mejorado o bien se han introducido medidas adicionales
-	Medida existente en 1998 pero que después ha empeorado o va a desaparecer (- -)
	Medida introducida después de 1998
	Medida existente en la práctica pero no introducida en la legislación, solución parcial
	Sin medidas disponibles

¹⁶ Hay que precisar que no todas las recomendaciones tienen igual importancia para las transmisiones de empresas.

6.2. Medidas de apoyo

El cuadro 5 ofrece una idea general de las principales medidas de apoyo especificadas por el grupo de expertos y que se han incluido en la base de datos sobre medidas de apoyo (www.europa.eu.int/comm/enterprise/smie).

CUADRO 5: MEDIDAS DE APOYO A LAS TRANSMISIONES DE EMPRESAS ESPECIFICADAS

TIPO DE MEDIDA	B	DK	D	EL	E	F	I	L	NL	A	P	FIN	TOTAL
Recepción, instalaciones e información básica, envío a terceros										3			3
Servicios de información profesionales		1	2			1	1	2	3	2		1	13
Asesoramiento y apoyo directo			1			1			1	5		1	9
Formación y estudios específicos sobre PYME		1			1		4		3			3	12
Financiación	1	1	7			1		1		2		3	16
TOTAL	1	3	10		1	3	5	3	7	12		8	53

6.3. Situación nacional

En general, no se dispone de evaluaciones sobre las medidas adoptadas por los Estados miembros, por lo que es difícil valorar la repercusión real de las medidas señaladas. A continuación se hace un intento de evaluar la situación en los diferentes países, tomando como base las opiniones del grupo de expertos.

Desde el 1 de noviembre de 1998 en **Bélgica** es posible, gracias a la Ley de 14.7.1998, certificar las acciones. Esto permite hacer una distinción entre los derechos de voto y los derechos financieros (dividendos) asociados a la titularidad de las acciones.

Entre las medidas fiscales destinadas a fomentar las transmisiones de empresas están los tipos favorables aplicados al impuesto sobre el patrimonio y a los derechos de registro (en el caso de las donaciones). Las Regiones determinan el tipo del impuesto sobre el patrimonio y las condiciones que se han de satisfacer para que se pueda aplicar un tipo favorable. Cuando se transmite una empresa por medio de una donación, también es aplicable un tipo favorable si se cumplen determinadas condiciones (las donaciones siguen rigiéndose por el Derecho federal). En virtud del Derecho belga, los importes recibidos como parte de la transmisión de una empresa y que se reinvierten en otra PYME están exentos de impuestos.

La Ley de Capitales y Beneficios de Sociedades (Participación de los Empleados) fue publicada en el Diario Oficial belga el 9 de junio de 2001. Hay varios decretos de aplicación vigentes. La ley es aplicable exclusivamente a las sociedades, asociaciones e instituciones sujetas al impuesto de sociedades en virtud del Título III, Capítulo I, de la ley correspondiente o al impuesto como no residentes en virtud del apartado 2 del artículo 227 de la Ley del Impuesto sobre la Renta. Las empresas que

deseen formar parte de un plan de participación deben cotizar en bolsa. La Ley prevé una forma especial de participación financiera en PYME (el «plan de ahorro en inversión»).

El *Fonds de Participation/Participatiefonds* prevé préstamos para transmisiones a fin de asegurar la continuación de empresas solventes cuando se trasmita su propiedad (o una mayoría de las acciones o participaciones).

Entre las prioridades del Gobierno belga para las PYME durante el periodo 2002-2003 está el reducir la carga administrativa y reformar el impuesto de sociedades.

En **Dinamarca**, el Gobierno designó en enero de 1998 un comité cuya función era evaluar y recomendar medidas que se pudieran tomar con respecto a la transmisión de empresas. El comité terminó su trabajo a finales de 1999, pero sólo había formulado unas pocas recomendaciones sobre medidas de apoyo. Hoy en día no existe ningún organismo público danés encargado en general de estructurar y organizar los esfuerzos realizados en el país con respecto a las medidas actuales y futuras y el trabajo sobre la transmisión de empresas. Casi todo el apoyo es prestado por empresas de contabilidad y por algunos de los grandes gabinetes de abogados y consultoras. Las entidades bancarias no desarrollan una gran actividad en la materia en estos momentos, pero sí trabajan en este terreno varias organizaciones patronales. La intervención pública se canaliza sobre todo a través de TIC, una organización pública de apoyo a las PYME financiada por el Estado y por entes regionales. Sólo TIC y algunas de las organizaciones patronales ofrecen apoyo a las PYME gratuitamente. Todas las demás entidades consideran la transmisión de empresas como una interesante oportunidad de negocio.

Hasta ahora, las iniciativas de apoyo a las transmisiones de empresas en **Alemania** no han estado coordinadas. Han adoptado medidas distintos Estados federados, bancos y cámaras de comercio, pero sin ninguna coordinación y de forma independiente. Esta situación cambiará gracias a la *campaña de información «Nexxt»* de ámbito nacional, que comenzó a finales de 2000. La participación de todos los protagonistas de este ámbito en una campaña común significa que todos los participantes se han podido sentar juntos en una mesa, lo cual es positivo para las transmisiones de empresas.

La actual *reforma tributaria* alemana significará, que a partir de 2002, habrá una menor carga fiscal sobre los beneficios. Cabe suponer, por lo tanto, que actualmente muchas empresas estarán aplazando su transmisión. Por consiguiente, se espera una oleada de transmisiones en 2002. En estos momentos, ese aplazamiento de la reducción fiscal tiene un efecto moderador sobre el número de transmisiones de empresas en Alemania. En principio, la reducción fiscal tendrá una repercusión positiva.

En Alemania tendría que haber más *ventanillas únicas* para empresarios en la fase de transmisión. Sólo ocasionalmente, como en la IHK de Erfurt, pueden los vendedores y compradores de empresas interesados reunirse, en una sola planta de oficinas, con abogados, asesores fiscales, representantes

de bancos de desarrollo y de la comunidad que pueden ofrecerles de inmediato toda la información que necesitan sobre la transmisión de empresas. Este modelo de ventanillas únicas se podría copiar en otras partes de Alemania y de Europa.

La *situación tributaria de las PYME* y también para las transmisiones de empresas podría mejorar. Concretamente, las posibilidades de reducción fiscal previstas en el Derecho tributario alemán no tienen suficientemente en cuenta la situación de las PYME. Las empresas de servicios no invierten en maquinaria y equipos en la misma medida que las industrias manufactureras. Por lo tanto, en comparación con éstas, no pueden aprovechar realmente las posibilidades de reducción fiscal. Hasta ahora no ha habido suficientes normas fiscales para compensar esta desventaja.

La voluntad de iniciar transmisiones de empresas depende directamente del espíritu de iniciativa empresarial en la sociedad. Cuanto mayor es la comprensión y el espíritu de empresa positivo del ciudadano individual, mejor es la situación para la transmisión de PYME. La actitud emprendedora se puede mejorar sobre todo por medio de la *educación*. Se deben tomar más medidas para mejorar esta actitud en los centros de estudios.

En respuesta a la Recomendación de la Comisión, el Ministerio de Desarrollo de **Grecia** estableció un comité interministerial compuesto de participantes de la Cámara de Comercio e Industria de Atenas, de la Cámara de Pequeñas y Medianas Industrias de Atenas, EOMMEX, y de la Confederación General de Pequeñas y Medianas Empresas a fin de examinar la situación actual y hacer propuestas de nuevas medidas.

La única medida que se ha adoptado es la reducción fiscal en el caso de la transmisión de una pequeña empresa (empresa individual, sociedad colectiva o sociedad en comandita) al cónyuge o los hijos debido a la jubilación del propietario. Esta medida está vigente desde el 1 de enero de 2001.

Asimismo, EOMMEX ha incluido la posibilidad de financiar, por medio de una subvención, la transmisión de una empresa del propietario a los hijos, en especial la ampliación y modernización de la empresa transmitida, dentro de una medida para la creación de PYME financiada por los Fondos estructurales (periodo 1995–2000). Esta medida tuvo muy poco éxito porque, en ese momento, no había reducción fiscal para ello.

La Cámara de Pequeñas y Medianas Industrias de Atenas ha organizado una conferencia para informar a los empresarios interesados sobre la importancia de prepararse para la transmisión de la empresa y sobre los procedimientos que se han de seguir para que la transmisión tenga éxito, con arreglo al marco jurídico y fiscal griego.

El comité interministerial ha dejado de funcionar y hasta ahora no se han hecho nuevos progresos.

Actualmente, en **España**, la transmisión de empresas familiares goza de neutralidad fiscal a efectos del Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones. Ello es resultado de las importantes exenciones fiscales que se han aprobado.

En lo que se refiere al Impuesto sobre Sociedades, en los últimos años se ha hecho una notable aproximación entre la base imponible y el beneficio contable al que se refiere. Al igual que en otros países, este impuesto ha evolucionado con idea de evitar la doble imposición entre el Impuesto sobre Sociedades y el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas. Por lo tanto, las dificultades de transmisión de empresas tienen que ver más con los métodos de gestión que con su tratamiento tributario.

Según los datos disponibles en España, más de 2 400 000 sociedades son empresas de propiedad familiar, en las que el cambio generacional desempeña un papel importante. Se calcula que sólo el 40 % consigue superar la transición de la primera a la segunda generación, y que tan sólo un 10 %-15 % logra pasar a la tercera generación.

Las normas aplicables a las sucesiones son las generales del Derecho sucesorio, que no son uniformes, ya que a veces el Derecho común coexiste con los Derechos forales. Estos últimos permiten los pactos de sucesión, que están prohibidos por el Derecho común.

Las acciones sin derecho a voto, una característica tomada del Derecho alemán, también están reguladas en España por la Ley de Sociedades Anónimas. Significa que se conservan los derechos a dividendos, quedando excluida la participación en la gestión de los que no pueden o no desean ejercer funciones de gestión. Esto puede ser muy útil para las sociedades de propiedad familiar; sin embargo, las participaciones sin derecho a voto no están previstas en la Ley de Sociedades de Responsabilidad Limitada, que es la forma más extendida de entidad jurídica en España.

Tampoco existe un marco jurídico que permita el desarrollo de instrumentos como el «protocolo familiar», tomado del Derecho anglosajón. Ello exigiría modificar el Código Civil y prever mecanismos de resolución de litigios.

A fin de estudiar todas estas cuestiones que afectan a las empresas de propiedad familiar, se creó un grupo de expertos del Ministerio de Economía y del Ministerio de Justicia, también con representantes de la Comisión Nacional de Codificación. El grupo se reunió por primera vez en noviembre de 2001.

Las iniciativas recientes en **Francia** han ido dirigidas primordialmente a mejorar la información sobre las transmisiones de empresas y a preparar el proceso de transmisión mediante formación. Una iniciativa de primer orden ha sido el simposio organizado por la Secretaría de Estado para las PYME, el Comercio, el Artesanado y los Asuntos de Consumo, al que siguió un Libro Blanco sobre la transmisión de empresas.

Una de las medidas anunciadas por el Primer Ministro francés en 2000 era aumentar el número de empresarios que crean o se hacen cargo de empresas que puedan beneficiarse de un apoyo de calidad prestado por profesionales competentes. Por consiguiente, bajo la responsabilidad del *Conseil National*

*de la Création d'Entreprise (CNCE)*¹⁷, se ha creado una «carta de la calidad» de las redes que prestan apoyo a nuevos empresarios o a potenciales sucesores de empresas. Las redes participantes están comprometidas con unos servicios de calidad y con un nivel mínimo de competencia de sus asesores (se han de realizar cursos de formación para el personal de las redes). El CNCE se encarga de vigilar que la carta se ponga en práctica con arreglo a los compromisos suscritos por los empresarios potenciales.

En **Italia**, la nueva ley aprobada en otoño de 2001, que suprime los impuestos sobre sucesiones y donaciones, podría ser una primera señal importante y un primer paso importante de cara a una nueva concienciación institucional sobre el problema de la transmisión de empresas en Italia. Hasta ahora, el Gobierno y las instituciones siempre habían considerado el desempleo como el problema principal. Sin embargo, nunca se había contemplado desde la perspectiva de no perder puestos de trabajo, sino, por lo general, en función de nuevas creaciones de empresas para generar nuevos puestos de trabajo. En este sentido se han obtenido algunos buenos resultados, pero un observador externo podría decir que se ha hecho mucho por crear nuevos puestos de trabajo pero no suficiente por mantener los existentes.

Debido a la falta de un marco normativo para ayudar a las transmisiones de empresas, la red de Cámaras de Comercio, algunos departamentos universitarios, asociaciones empresariales, algunas entidades bancarias, parte de la prensa económica y algunas pequeñas consultoras se han ocupado de prestar asistencia para las transmisiones de empresas.

Aún no existe una cultura extendida y compartida sobre la transmisión de empresas en Italia. Por consiguiente, es probable que una actuación más amplia deba incluir a todos los directa o indirectamente interesados en la continuidad de las empresas (instituciones, sociedades privadas, asociaciones empresariales, cámaras de comercio, interlocutores sociales, etc.). Es aconsejable elevar la concienciación tanto a través de los medios de comunicación como a través del diálogo directo con los representantes institucionales del gobierno.

En **Luxemburgo** está aumentando el interés por la importancia de las transmisiones de empresas desde los puntos de vista tanto macro como microeconómico. Las cámaras profesionales llevan años ofreciendo asesoramiento y servicios limitados en este ámbito. Los bancos, los asesores privados y las empresas de contabilidad están empezando a desarrollar sus propios productos y servicios en la materia (impuestos, financiación, aspectos jurídicos, etc.). Muchos medios de comunicación comienzan a informar sobre transmisiones de empresas y, al hacerlo, contribuyen a elevar la concienciación pública al respecto. La reforma fiscal de 2001/2002 reduce las cargas fiscales tanto sobre las personas físicas como sobre las sociedades, haciendo que las transmisiones de empresas sean menos «gravosas». No

¹⁷ El Consejo Nacional de la Creación de Empresas (CNCE), formado por representantes cualificados de los sectores público, estatal, paraestatal y privado, define las directrices generales para las iniciativas de creación de empresas.

obstante, la ayuda financiera pública aún sigue centrada en las creaciones. Se observa una cierta falta de datos sobre la transmisión de empresas, lo cual se debe al hecho de que los diferentes tipos de transferencia dejan distinta huella según las esferas. En general, la financiación sigue siendo el principal problema a la hora de crear una nueva empresa o de hacerse cargo de una ya existente. Además, cuando se analizan las transmisiones fallidas, parecen predominar los aspectos emocionales, financieros y jurídicos.

Aunque los progresos realizados en los **Países Bajos** como respuesta a la Recomendación son positivos, se observa, no obstante, algún retroceso. En cuanto a los aspectos positivos, ahora es posible la transmisión dentro de la familia o a los empleados sin consecuencias fiscales por medio de la denominada «transferencia silenciosa». Sin embargo, el requisito de que el transmisor y el sucesor hayan trabajado juntos durante al menos tres años para poderse beneficiar de la «transferencia silenciosa» es muy exigente. Además, en 2001 dejaron de existir los tipos especiales del impuesto sobre la renta que se aplicaban a las transmisiones de empresas hasta 2000 (45 % para las transmisiones normales y 20 % en caso de fallecimiento). La reducción por jubilación anticipada se irá suprimiendo poco a poco hasta 2005 y sólo se mantendrá una pequeña anualidad. La aportación de propiedad (mobiliaria o inmobiliaria) a la empresa del socio o de hijos menores de 18 años no sólo tiene un gravamen progresivo, sino que, contrariamente a lo que sucedía en el sistema anterior, está sujeta al impuesto sobre la plusvalía.

En general, en los Países Bajos está creciendo el interés por las transmisiones de empresas demostrado por los responsables de la elaboración de políticas, las organizaciones de servicios, los asesores y las instituciones financieras. No obstante, en materia de investigación, política, concienciación y asesoramiento, se podría dar un impulso mayor. Una preparación más precoz y mejor de las transmisiones no sólo favorece la continuidad de la empresa, sino que también estimula un mayor crecimiento y desarrollo.

En **Austria**, durante los tres últimos años –a diferentes niveles– se han puesto en práctica numerosas actividades para facilitar las transmisiones (concienciación de los empresarios, reducciones fiscales, actividades bancarias, bolsas en Internet, información/consultoría, etc.). Un ejemplo de tal actividad es un CD-ROM exclusivamente orientado a las transmisiones de empresas (tanto a transmisores como a sucesores) que publicó en abril de 2001 uno de los mayores bancos austríacos y se distribuye entre la comunidad empresarial. Proporciona información, herramientas de apoyo y conexiones a Internet para una mayor información y asesoramiento.

La última reforma tributaria (2001), sin embargo, repercutió algo negativamente en las transmisiones, ya que aumentó la base imponible para calcular el impuesto sobre sucesiones/donaciones. En cambio, en la primavera de 2002 se aprobó la *Neugründungsförderungsgesetz*, de modo que ahora también se dispone de una reducción fiscal específica para las transmisiones de empresas (no sólo las creaciones). En general, la evolución global muestra un elevado grado de concienciación y un deseo de fomentar activamente las transmisiones. Desde el punto de vista político, el Ministerio

de Justicia está haciendo preparativos para introducir una forma más sencilla de sociedad anónima que se ajuste a las PYME, lo que también fomentará las transmisiones de este tipo de empresas. Otra forma jurídica favorable para la transmisión de empresas es la fundación, que va adquiriendo cada vez más importancia. En la actualidad hay en Austria unas 2 000 fundaciones.

La importancia que se concede al tema de la transmisión de empresas, en sus distintos aspectos, está aumentando en **Portugal**. Esto se refleja en la puesta en marcha de iniciativas en este campo, bien por parte de instituciones públicas o de asociaciones empresariales, bancos y asesores privados.

A lo largo de los últimos cuatro años, junto con diversas medidas fiscales, varios programas han contribuido asimismo a resolver los problemas relacionados con las transmisiones de empresas.

La red de Centros para la Tramitación de Sociedades (CFE), creada en 1998, se encarga de simplificar y racionalizar los trámites administrativos relacionados con la creación de sociedades y la modificación de los contratos de sociedad. Los CFE permiten realizar, en un solo lugar, todos los trámites necesarios para la creación de una sociedad o la celebración de contratos de sociedad, lo que supone ventajas considerables en cuanto a facilidad y rapidez.

Los programas encaminados a fomentar el espíritu empresarial y la innovación financiera han desarrollado un uso creciente del capital de riesgo gracias al uso de capital inicial, creaciones de empresas, ampliaciones de actividades, y también apoyando operaciones de venta a personal interno o a directivos externos.

En lo que se refiere a las sucesiones, el objetivo del programa de colaboración «Generación a Generación» es prestar apoyo (información y asesoramiento) a las PYME familiares en su proceso de sucesión. Lo dirigen la APEF (Asociación de Empresas Familiares Portuguesas), el IAPMEI (Instituto de Apoyo a las Pequeñas y Medianas Empresas y a la Inversión, Ministerio de Economía) y más de veinticuatro asociaciones empresariales.

Para terminar, pese al interés que muestran las entidades públicas y privadas que intervienen en este tema, aún queda mucho por hacer, en particular en lo que se refiere a un conocimiento a fondo de la realidad de la cuestión (por ejemplo, con datos concretos) y a una mayor coordinación de varias de las instituciones que intervienen, para así lograr, de una manera sostenible, la dinámica necesaria para dar respuesta a los problemas relacionados con la transmisión de empresas.

En **Finlandia**, las medidas sobre reducciones y desgravaciones fiscales para los descendientes, las transmisiones de empresas o las transmisiones a terceros han sido difíciles. La cantidad de impuestos a pagar depende en gran medida de la diferencia entre la base imponible y el valor de mercado. La reducción que se concede en virtud de la actual legislación sobre reducciones (valoración de una empresa en función de su valor imponible y no principalmente en función de su valor de mercado) ha perdido mucha de

su fuerza, ya que los valores impondibles se han disparado en los últimos años y ahora están, generalmente, muy próximos a los valores de mercado. En la política fiscal finlandesa, el principio fundamental suele ser la neutralidad de los impuestos, y la existencia de diversas exenciones no siempre favorece la neutralidad.

Aunque la aprobación de nuevas medias fiscales o jurídicas haya sido difícil en Finlandia, ha habido un proceso de desarrollo creciente para ofrecer otras medidas de apoyo a la transmisión de empresas. A principios de 2000, el Ministerio de Comercio e Industria puso en marcha un *Proyecto de iniciativa empresarial*, que está incluido en el programa del Gobierno. El proyecto funcionará hasta la primavera de 2003 y su objetivo es fomentar un crecimiento económico estable, el empleo y la competitividad reforzando la creación de nuevas empresas, así como el crecimiento y el desarrollo de las existentes. El proyecto centra la atención en diferentes fases del ciclo de vida de una empresa, yendo dirigidas las medidas a las etapas más cruciales para su éxito. A lo largo del proyecto se aplican más de 100 medidas concretas, que incluyen medidas sobre la transmisión de empresas.

En Finlandia existen actualmente muchos grupos de interés (por ejemplo, federaciones, consultores, empresas de contabilidad y organizaciones educativas entre los grupos de actuación, tales como el Ministerio de Comercio e Industria) que han despertado a la actual situación de las transmisiones de empresas en Finlandia y están ofreciendo muchas formas diferentes de concienciación e información, tales como seminarios relativos a las transmisiones de empresas y, en especial, a la sucesión dentro de las mismas. El problema es que la ayuda prestada es todavía bastante fragmentaria y a los empresarios les puede costar mucho encontrar la información que necesitan.

Se dispone de asistencia, asesoramiento y financiación para las transmisiones de empresas, pero aún se necesita más, sobre todo para facilitar la financiación y reducir la carga fiscal de las transmisiones de empresas. Se requieren más asesoramiento, formación y cursos especializados en el futuro cercano, cuando es de esperar que se produzcan bastantes cambios generacionales.

7. EL FUTURO DE LAS TRANSMISIONES DE EMPRESAS

Los resultados disponibles de investigaciones realizadas confirman que la conclusión satisfactoria de las transmisiones de empresas guarda una correlación positiva con el tamaño de la empresa. Cuanto mayor es ésta, más probable es que la transmisión tenga éxito. El éxito se ve facilitado además por formas jurídicas «favorables», como ya se manifestó anteriormente. Globalmente, la transmisión de empresas tiene una importancia primordial para la demografía empresarial y para el empleo, que ha sido reconocida tanto por la Comisión Europea como por los gobiernos nacionales. Aproximadamente una tercera parte de las empresas se enfrentará al problema de la transmisión en los diez próximos años (con cifras que oscilan entre el 25 % y el 40 % dependiendo del Estado miembro). Tal como confirman casi todas las proyecciones, esta tendencia no decrecerá en el futuro inmediato. Es más probable que el porcentaje aumente por razones demográficas y por el deseo de los empresarios de dejar su actividad antes de la edad de jubilación.

Aunque no se dispone de datos periódicamente actualizados sobre las transmisiones de empresas e incluso los estudios temáticos no abarcan todos los Estados miembros, los resultados de las investigaciones señalan algunas tendencias poco importantes que están modificando la naturaleza de las transmisiones de empresas. Dentro de éstas, cada vez son menos las sucesiones familiares. La tendencia indica un deseo cada vez menor de los descendientes (hijos, hijas) de hacerse cargo de la empresa familiar. Según esto, las transmisiones a terceros (empleados: cesión de la gestión; otros: venta de la gestión) o a otras empresas (absorciones, fusiones) van en aumento. Por la misma razón que aumentan las ventas de empresas, las herencias o las donaciones como formas de transmisión son cada vez menos frecuentes.

Los posibles compradores de empresas se pueden dividir, de forma aproximada, entre las distintas categorías que se enuncian en el siguiente cuadro. Por ejemplo, el *comprador de un puesto de trabajo* compra la empresa para autoemplearse. El *comprador financiero* con un planteamiento exclusivamente financiero no suele estar familiarizado con la empresa en cuestión. El *comprador de capacidad* tiene una base de conocimientos sobre el negocio y también desea crecer mediante la adquisición de más cuota de mercado. Por último está el *comprador estratégico*, que tiene una visión a más largo plazo de la adquisición desde un punto de vista táctico/estratégico. El valor de la empresa también varía en función de las perspectivas y de los posibles beneficios para el comprador¹⁸.

Cuadro 6: Tipos de comprador

	Comprador de un puesto de trabajo	Comprador financiero	Comprador de capacidad	Comprador estratégico
Objetivo	Autoempleo	Maximizar el rendimiento de la inversión	Fusión e integración	Crear una posición exclusiva
Valor para el	Sueldo	Actual	Actual	Interés

¹⁸ Adaptado de *Bedrijfsoverdracht en –overname*, van Engelenburg et al, 1998.

comprador		rendimiento de la inversión	rendimiento de la inversión + ventajas de la fusión	estratégico en el futuro beneficio
------------------	--	-----------------------------	---	------------------------------------

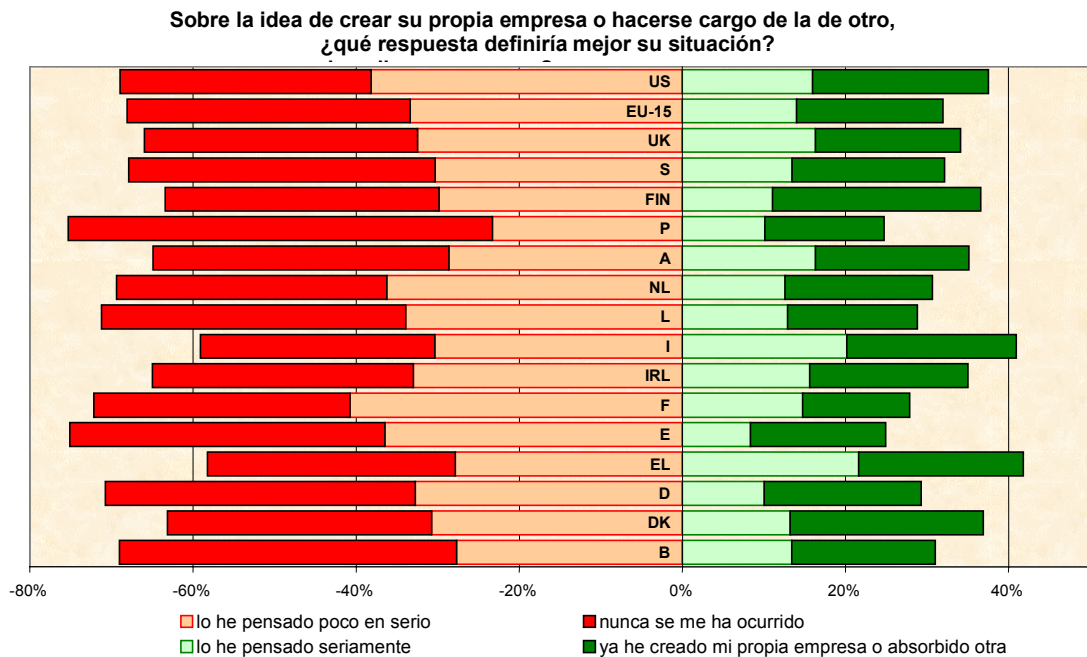
Asimismo, hay que señalar que algunas empresas no serán transmisibles por diversas razones, como el menor potencial de ganancia o el insuficiente capital social. En algunos casos, los empresarios preferirán cerrar antes que transmitir el negocio. Hay que destacar, sin embargo, que un alto porcentaje de transmisiones se realiza sin mayores problemas. Por otra parte, *algunas* de las transmisiones que no se realizan también se pueden considerar como un cambio necesario en la estructura de la economía.

Otra importante tendencia es el número creciente de transmisiones de empresas por motivos personales y, por lo tanto, de las transmisiones realizadas antes de que el empresario llegue a la edad legal de jubilación. La transmisibilidad de una empresa en términos de posición estratégica y de ganancias potenciales se convierte en una condición importante para que las transmisiones tengan éxito. Esto trae consigo la necesidad de una actitud más profesional y menos emocional de los empresarios hacia su propia empresa. Sobre todo en las pequeñas empresas –en las de mediano o gran tamaño esta condición ya se cumple en gran medida– se requiere una documentación más completa y una mejor posición estratégica (plan de empresa, plan de marketing, evaluación y asesoramiento periódicos) para aumentar la transmisibilidad y el valor de la empresa. Por lo tanto, es necesario separar el ciclo de vida de la empresa del ciclo de vida del empresario, lo cual exige que se deleguen a tiempo las funciones de gestión y que los empleados participen en los procesos de toma de decisiones.

Teniendo en cuenta la tendencia creciente de las transmisiones a terceros, los resultados de la encuesta *Flash* del Eurobarómetro¹⁹ muestran que sólo el 14 % de los encuestados en Europa y el 16 % en Estados Unidos han pensado seriamente en establecer una nueva empresa o en hacerse cargo de una existente. A la inversa, el 68 % de los encuestados en Europa y el 63 % en Estados Unidos *no* habían pensado seriamente en crear una nueva empresa o en hacerse cargo de una existente.

¹⁹ Flash Eurobarómetro No 107, *Entrepreneurship*, 14-20.9.2001.

Gráfico 2: Hacerse cargo de una empresa existente o crear una propia: quién lo ha pensado y quién lo ha hecho efectivamente



Los valores y las opiniones de los empresarios han cambiado notablemente: mientras que los del periodo inmediato de posguerra levantaron ellos mismos sus empresas a costa de esfuerzo, muchos de los más jóvenes no tienen el mismo vínculo sentimental con su empresa. Hoy en día los empresarios son de tipo mucho más «emprendedor», se hacen empresarios porque ven la oportunidad de crear (o absorber) con éxito una empresa, frente al tipo de empresario más «artesanal», que se convierte en empresario porque tiene una determinada habilidad o conocimiento. También se observa un cambio en los currículos de los empresarios. Son más propensos a vender su empresa por motivos personales y cambian frecuentemente entre trabajo autónomo y trabajo asalariado o puede que funden una empresa detrás de otra (*iniciativa empresarial en serie*).

Esta tendencia a poseer más empresas a lo largo de la vida laboral de un individuo puede generar una mayor dinámica empresarial y favorecer la innovación en un gran número de PYME. Ello se puede atribuir a varias razones.

En el futuro –e incluso ahora mismo–, la exigencia de una innovación más rápida, el desarrollo de nuevos productos, las consideraciones relativas al mercado mundial, etc., aumentarán la necesidad de que los propietarios de PYME actualicen constantemente sus capacidades para estar al día. Existe también una tendencia de los propietarios de PYME a aminorar su esfuerzo por desarrollar y expandir su empresa muchos años antes de la jubilación. Debido a ello, se puede perder mucho potencial positivo y el valor de la empresa irá disminuyendo paulatinamente.

En los próximos años, cabe esperar que aumente la demanda de futuros posibles compradores y propietarios de PYME, lo que exigirá que se preste más atención a su motivación y formación. La captación de nuevos empresarios podría mejorar, por ejemplo, mediante:

- una mayor labor de concienciación por parte de las organizaciones de trabajadores para convertir a sus miembros en propietarios de empresas
- la idea de comprar un puesto de trabajo comprando una empresa, ser propietario por un periodo más breve, revenderla y ganar con el valor añadido
- la idea de adquirir una empresa existente, como alternativa atractiva a crear una nueva empresa
- formación y asesoramiento que se refieran específicamente a los problemas típicos de las PYME dirigidas por sus propietarios

la reducción de las barreras para las transmisiones transfronterizas

Estas tendencias tienen consecuencias importantes en lo que se refiere a:

- la presencia de unas formas jurídicas adecuadas
- la necesidad de instrumentos financieros y de sistemas fiscales para las transmisiones de empresas
- la necesidad de mercados de compraventa de PYME suficientemente «comunes» y transparentes

8. CONCLUSIONES

Más del 86 % de los 9,1 millones de empresas con asalariados de la UE tiene menos de 10 empleados. Este grupo indispensable de empresas no domina habitualmente el debate político y público ni toma parte en el trabajo organizativo. Por lo tanto, es importante prestar atención a ese amplio grupo de PYME que afrontará algún tipo de transmisión durante los diez próximos años.

La Recomendación de la Comisión de 7 de diciembre de 1994 y la Comunicación de la Comisión sobre la transmisión de las pequeñas y medianas empresas de 28 de marzo de 1998 se han centrado en gran medida en **los impuestos sobre sucesiones, sobre donaciones y sobre la renta**. El principal objetivo ha sido la **transmisión a otro miembro de la familia**. El principal motivo de la transmisión era la **edad**. Este patrón parece estar cambiando.

Las transmisiones de empresas son algo habitual tanto en el ciclo de vida de las empresas como en el de los empresarios: todos los años se transmiten empresas. Pese a las diferencias entre Estados miembros, se pueden observar unas mismas tendencias en todos ellos:

- importancia cada vez mayor de la transmisión de empresas como área de actuación, debido al número elevado y creciente de transmisiones que se producirán en los diez próximos años
- un número cada vez mayor de transmisiones de empresas se producirá fuera de la familia a terceros

un número cada vez mayor de empresarios se quedará poco tiempo en una misma empresa, y no toda la vida

las transmisiones estarán motivadas cada vez más por decisiones personales (jubilación anticipada; cambio de profesión, de intereses o de la situación familiar, etc.) y por la modificación de las condiciones de competencia (cambio de los mercados, nuevos productos, nuevos canales de distribución, etc.) y no sólo por la edad

Teniendo presentes estas tendencias y retos, se recomienda lo siguiente:

- (1) **Creación de un «Centro Europeo para la Transmisión de Empresas»**, una plataforma virtual europea que sirva para coordinar la recopilación de información y el intercambio de experiencias y de mejores prácticas sobre la situación en los Estados miembros, sí como para iniciar y facilitar la cooperación transfronteriza. Para lograr una repercusión máxima y la difusión de los servicios de los centros, se deberían crear centros semejantes para la transmisión de empresas a nivel nacional. Dichos centros deberán estar estrechamente conectados con el trabajo de las autoridades europeas, nacionales, regionales y locales, de las organizaciones empresariales y de otros organismos, como las cámaras de comercio, e inscribirse, en la medida de lo posible, dentro de las redes de apoyo existentes para las PYME. Un centro europeo permitiría además una actualización periódica del trabajo del grupo de expertos.

Creación de un sitio de venta/una base de datos europea de vendedores y compradores que esté conectada con el Centro Europeo para la Transmisión de Empresas o integrada en el mismo. La base de datos europea debiera servir como portal general, que posibilite que las bases de datos nacionales existentes intercambien información y promueven la transmisión de empresas a escala transnacional. A las ofertas de compradores y vendedores procedentes de un Estado miembro se podría acceder desde las bases de datos de otros Estados miembros con la ayuda de un programa de traducción. Se debería fomentar la creación de este tipo de bases de datos a modo de «servidores» en otros Estados miembros, algo que podría facilitar el Centro Europeo para la Transmisión de Empresas. Una misma dirección de Internet con diferentes códigos según el país podría ayudar a promover la base de datos en el nivel de los Estados miembros.

Organización de seminarios/encuentros/foros europeos periódicos sobre aspectos específicos de la transmisión de empresas, tales como cuestiones fiscales o jurídicas y de financiación, además de los servicios prestados por los centros para la transmisión y de la base de datos de vendedores y compradores. Dichos seminarios se deberían centrar en el intercambio de las mejores prácticas y de ideas que podrían ser de utilidad en otros Estados miembros para facilitar la transmisión de empresas. Los resultados se utilizarían como referencia para seminarios y encuentros organizados a escala nacional, regional y local y se podrían consultar en el sitio de Internet del Centro Europeo para la Transmisión de Empresas. Los participantes serían representantes de las instituciones públicas, organizaciones empresariales, a expertos (contables, abogados), etc. La reunión de todas las partes interesadas puede contribuir a una mayor coordinación.

Desarrollo de herramientas alternativas de formación y gestión hechas a medida para empresas dirigidas por sus propietarios y pequeñas empresas familiares, tanto existentes como futuras, aprovechando asimismo las experiencias reunidas por las redes de apoyo a las PYME y por los centros para la transmisión de empresas en los Estados miembros.

Los programas de apoyo y la investigación de iniciativa pública orientados a la transmisión de empresas, incluidas las actividades de recopilación y actualización de datos estadísticos, concienciación, motivación, formación y educación, se debieran intensificar en cooperación con organizaciones, asesores y con otras instituciones que intervengan en la transmisión de empresas.

Se debe dedicar la misma atención a las creaciones y a las transmisiones y de una forma mucho más coordinada. Se tendría que incrementar la investigación, las ayudas y las medidas políticas relativas a la transmisión de empresas. Tras la gran orientación hacia las creaciones de empresas, la fase de transmisión dentro del ciclo de vida de éstas merece una mayor atención y una actuación coordinada.

Debido a la importancia de las transmisiones de empresas, a motivos demográficos y a la nueva dinámica empresarial, se requiere una atención más a largo plazo por parte de los responsables de la elaboración de políticas, en forma de apoyo práctico

y de un entorno fiscal y jurídico óptimo, con el fin de evitar cierres innecesarios de empresas y de alentar el espíritu empresarial, el crecimiento y el desarrollo.

Se insta a la Comisión a que, en estrecha cooperación con los Estados miembros, elabore un **plan de actuación** detallado sobre cómo y cuándo se pondrán en práctica las recomendaciones propuestas por el grupo de expertos.

ANEXO 1: ESTADÍSTICAS SUPLEMENTARIAS SOBRE LAS TRANSMISIONES DE EMPRESAS

Cuadro 1: Transmisiones potenciales de empresas

	Nº de transmisiones de empresas anuales (*)	Nº de transmisiones de empresas anuales como % del nº total de empresas (*)	Nº de puestos de trabajo afectados al año	Nº de puestos de trabajo afectados años como % del empleo total
B ²⁰	3 637			
DK ²¹	10 000	3-4 %	34 000	2,5 %
D ²²	71 000		900 000	
EL				
E ²³	150 000			
F ²⁴	43 160		162 000	1,16 % ²⁵
I ²⁶	66 000	4 %	220 000	
L ²⁷	500		3 000	1,5 %
NL ²⁸	20 000	3 %		
A ²⁹	5 600	2,8 %	45 000 ³⁰	2 %
P				
FIN ³¹	8 900	4 %		

(*) En B, D, E, I, NL, A y FIN las transmisiones anuales (en % o en cifras absolutas) son medias aritméticas de las proyecciones para cinco o diez años.

²⁰ *Opvolginsproblematiek in de familiale KMO*, 1997.

²¹ *Generationsskiftebetænkningen*, agosto 1999.

²² *Institut für Mittelstandsforschung (IfM)*, Bonn, 10.04.2002.

²³ EOI Escuela de Organización Industrial.

²⁴ APCE *Agence pour la Création d'Entreprises*, 1999: en general las estadísticas relativas a la transmisión de empresas en Francia quedan muy por debajo de la realidad, ya que el objetivo inicial de la base de datos utilizada es de carácter más administrativo que económico. Según una encuesta relativamente reciente realizada en dos regiones de Francia, el número de transmisiones de empresas pudiera estar infravalorado en aproximadamente un 50%. En otras palabras, la magnitud real de la transmisión de empresas en Francia se aproximaría más a 60 000/70 000 al año que a 40 000.

²⁵ Excluido el sector público.

²⁶ *Sda Bocconi*, 1999.

²⁷ Estimaciones basadas en la edad de los empresarios del sector del artesanado.

²⁸ van Engelenburg et al.: *Bedrijfsoverdracht en overname*, 1998 y Rabobank: *Cijfers & Trends* 1999/2000.

²⁹ Instituto Austríaco de Investigación sobre la Pequeña Empresa (IfGH), marzo de 2000 (actualización de un informe de julio de 1999).

³⁰ Media anual de estimación para un decenio (2000-2009).

³¹ Barómetro de la Federación de Empresas Finlandesas, 1999.

Cuadro 2: Dinámica empresarial

	Nº de transmisiones realizadas	Nº de creaciones	Nº de cierres ³²	Nº de quiebras ³³	Nº de quiebras por cada 10 000 ³⁴
B				5 300	100
DK	7 500 ³⁵	17 000 ³⁶	18 000 ³⁷	1 700	113
D			407 000	27 500	78
EL				630	10
E			284 000	400	2
F³⁸	41 652		254 000	39 000	168
IRL				800	94
I			270 000	15 000	38
L³⁹		4 578		600	200
NL	20 000 ⁴⁰	63 700 ⁴¹	49 400 ⁴²	3 300	73
A	5 800 ⁴³	23 742	15 000	5 200	168
P			85 000	460	7
FIN		22 562 ⁴⁴	23 000	2 100	95
S			37 000	5 600	145
UK				14 800	40

Cuadro 3: Motivos de las transmisiones

	Edad	Enfermedad, accidente o fallecimiento	Motivos personales
B			
DK			
D⁴⁵	42 %	32 %	26 %
EL			
E			
F⁴⁶	58 %		
I			
L			
NL⁴⁷	54 %	26 %	20 %
A⁴⁸	45 %	31 %	24 %
P			
FIN			

³² *Enterprises in Europe*, 5º informe, Comisión Europea 1998 (datos 1994-1995).

³³ Insolvencias en Europa 2000/2001, *Verband der Vereine Creditreform e.V.*

³⁴ idem.

³⁵ *Generationsskiftebetænkningen*, agosto 1999.

³⁶ *Danmark's statistik*, 1998-1999.

³⁷ *Generationsskiftebetænkningen*, agosto 1999.

³⁸ INSEE *fichier SIRENE*, 2000.

³⁹ STATEC, *Annuaire statistique* 2000.

⁴⁰ Rabobank, *Cijfers & Trends y RZO bedrijfsverdrachten*.

⁴¹ *Bedrijvendynamiek* 2000, VVK

⁴² Idem.

⁴³ Instituto Austriaco de Investigación sobre la Pequeña Empresa (IfGH), abril 2000; estimación basada en información.

⁴⁴ Estadísticas de Finlandia, 2000.

⁴⁵ *Institut für Mittelstandsforschung* (IfM), Bonn, 30.10.2000.

⁴⁶ *Plan d'action MEDEF/ACFCI/CRA*, 1999.

⁴⁷ *Een nieuwe generatie in het familiebedrijf*, Floren 1997 (investigación realizada entre PYME con más de 10 asalariados).

⁴⁸ Instituto Austriaco de Investigación sobre la Pequeña Empresa (IfGH), marzo de 2000 (actualización de un informe de julio de 1999).

Cuadro 4: Tipos de transmisiones⁴⁹

	Transmisión dentro de la familia	Transmisión a asalariados	Transmisión a terceros	Sin sucesor/ cierre
B				
DK ⁵⁰	25 %	10 %	40 %	25 %
D ⁵¹	42 %	13 %	15 %	13 %
EL				
E				
F ⁵²	14 %	34 % ⁵³		
I ⁵⁴	68 %			
L				
NL ⁵⁵	27 %	15 %	>50 %	
A	41 % ⁵⁶			
P				
FIN ⁵⁷	29 %	4 %	16 %	51 %

⁴⁹ Datos basados en estadísticas y encuestas.

⁵⁰ Deloitte&Touche, *Generationsskifte*, octubre de 1999.

⁵¹ Institut für Mittelstandsforschung (IfM), Bonn, 30.10.2000.

⁵² INSEE Institut National de la Statistique et des Etudes Economiques – fichier SINE 1994.

⁵³ Asalariados.

⁵⁴ Sda Bocconi, 1999.

⁵⁵ Rabobank, *Cijfers & Trends*, 1999 - 2000.

⁵⁶ Instituto Austríaco de Investigación sobre la Pequeña Empresa (IfGH), marzo de 2000, estimación basada en información de las oficinas estadísticas de las cámaras económicas de Salzburgo y Vorarlberg.

⁵⁷ Barómetro de la Federación de Empresas Finlandesas, 1999.

Según la encuesta realizada por la Cámara Central de Comercio en Febrero de 2000, el 10,3% de las empresas se transmiten por sucesión, el 38,1% por donación, el 19,8% son vendidas, el 8,7% emplean acuerdos comerciales y el 23% emplean métodos diversos.

ANEXO 2: CUADROS COMPARATIVOS DE MEDIDAS JURÍDICAS Y FISCALES DE LOS ESTADOS MIEMBROS

CUADRO COMPARATIVO N° 1

Sociedad anónima

Estado miembro	Número mínimo de socios para su constitución ⁵⁸	Capital mínimo	Consejo de vigilancia ⁵⁹	Facilidades para las PYME ⁶⁰
B	2	61 970 EUR	No	Sí (contabilidad)
DK	1	Privada 125 000 DKK (16 800 EUR) Pública 500 000 DKK (67 200 EUR)	Privada: opcional Pública: obligatorio (sistema mixto con cogestión opcional de los empleados)	Privada: sí (no es obligatorio contar con un consejo de administración) Pública: sí (contabilidad)
D	1	50 000 EUR	obligatorio (cogestión sólo en las sociedades con más de 500 empleados) ⁶¹	Sí (<i>kleine Aktiengesellschaft</i>)
EL	2	58 700 EUR	/.	No
E	1	Privada 3 000 EUR Pública 60 100 EUR (más elevado para determinadas sociedades)	No	Sí (contabilidad)
F	1 (SAS y SARL)	Pública: 228 670 EUR Privada: 38 110 EUR SARL: 7 620 EUR	Opcional	No
IRL	7	38 090 EUR	No	No
I	1	103 290 EUR	No	No
L	1 (s.a.r.l. privada) 2 (s.a. pública)	Privada 12 400 EUR Pública: 50 400 EUR	Privada: no si tiene <25 miembros Pública: obligatorio	Privada: Sin <i>commissaire aux comptes</i> o <i>réviseur</i> bajo ciertas condiciones. Sin junta anual si tiene <25 miembros Pública: no
NL	1	18 150 EUR	No	Sí, contabilidad abreviada, normativa simplificada de auditoría
A	Privada: 1 Pública: 2	Privada 35 000 EUR Pública 70 000 EUR	Privada: obligatorio para un capital > 70 000 EUR y número de socios > 50 o número medio de empleados > 300 Pública: obligatorio (3/7/12/20 miembros según el tamaño de la sociedad)	Privada: sí Pública: no
P	5	50 000 EUR (más elevado para determinadas actividades)	Opcional	No

⁵⁸ Las notas siguientes se refieren a los artículos de la Recomendación y se han añadido para mayor claridad de los distintos puntos de los cuadros. Este punto hace referencia a la letra c) del artículo 4 de la Recomendación: debería permitirse la creación de una sociedad anónima con un solo socio.

⁵⁹ Letra b) del artículo 4: no debería ser obligatorio para sociedades anónimas pequeñas.

⁶⁰ Letra b) del artículo 4: se debería permitir que las PYME se organicen en forma de sociedad anónima simplificando su creación y gestión.

⁶¹ Solamente para sociedades establecidas antes del 10 de agosto de 1994 o empresas familiares (= generalmente un socio); AktG, artículo 7.

FIN	1	Privada 8 000 EUR Pública 84 090 EUR	Opcional si el capital asciende a 84 090 EUR como mínimo; por debajo de esa cantidad, el número de miembros puede ser inferior a 3 y el puesto de director no es obligatorio	Sí (contabilidad)
S	1	Privada 100 000 SEK (11 000 EUR) Pública 500 000 SEK (55 000 EUR)	Obligatorio	No
UK	1	50 000 GBP (81 000 EUR)	No	Sí, p. ej., contabilidad abreviada, posibilidad de exención de auditoría y dispensa de la junta general anual

CUADRO COMPARATIVO N° 2

Sociedades personalistas y empresas individuales

Estado miembro	Continuidad de las sociedades personalistas (principio jurídico) ⁶²	Conflicto testamentario / contrato de sociedad ⁶³	Poder de decisión de los coherederos ⁶⁴	Transferencia del patrimonio de la empresa ⁶⁵	Derecho de transformación en sociedad por acciones y viceversa ⁶⁶
B	Sistema de <i>Bureau d'administration/ Administratiekantoor</i> en vigor	El Derecho nacional no prevé solución pero, en la práctica, se da prioridad al contrato de sociedad	Unanimidad	Concepto de «fondo de comercio» usado en la práctica	Codificado
DK	Sí	El Derecho nacional prevé solución	/.	/.	Codificado
D	Sí	Solución parcial en favor de la prioridad del contrato de sociedad	Unanimidad (mayoría en algunos casos específicos)	Transferencia <i>in toto</i> para las sociedades personalistas y las asociaciones personalistas de profesiones liberales	Codificado
EL	No	Solución parcial en favor de la prioridad del contrato de sociedad	Unanimidad	/.	/.
E	No	Solución parcial en favor de la prioridad del contrato de sociedad	Unanimidad para la cesión de las partes de la sociedad, mayoría para su administración	Obligación de pago inmediato al contado	Parcialmente codificado
F	No	Prioridad del contrato de sociedad	Unanimidad	Transferencia <i>in toto</i> («fondo de comercio»)	Parcialmente codificado
IRL	No	El Derecho nacional no prevé solución pero, en la práctica, se da prioridad al contrato de sociedad	Unanimidad	Transferencia <i>in toto</i>	Sin codificar; es obligatorio disolver la empresa para transformarla en sociedad personalista (<i>disincorporation</i>)
I	Sí	El Derecho nacional no prevé solución, pero los asociados supervivientes pueden elegir entre tres opciones	Unanimidad	Transferencia <i>in toto</i> (<i>azienda</i>) o en parte	Sólo de sociedad personalista a sociedad limitada
L	No	El Derecho nacional no prevé solución	Unanimidad	Concepto de «fondo de comercio» usado en la práctica	Parcialmente codificado
NL	No	El Derecho nacional prevé solución	El Derecho nacional prevé solución en caso de conflicto	No hay transferencia <i>in toto</i>	Codificado
A	No	El Derecho nacional no prevé solución, pero en la práctica se da prioridad al contrato de sociedad	Unanimidad	/.	Parcialmente codificado (sólo de sociedad por acciones a sociedad personalista)

⁶² Letra a) del artículo 5: Continuidad de la sociedad de personas en caso de fallecimiento de uno de los socios.

⁶³ Letra b) del artículo 5: El contrato de sociedad debería prevalecer.

⁶⁴ Letra c) del artículo 5: El principio de unanimidad para las decisiones de los herederos no debería poner en peligro la continuidad de la empresa.

⁶⁵ Letras d) y e) del artículo 4: La neutralidad fiscal debería aplicarse a las transmisiones de activos cuyo objeto sea separar el poder de gestión y la propiedad.

⁶⁶ Letra a) del artículo 4: No debería ser necesario cerrar la sociedad ni crear una nueva entidad.

P	Sí	El Derecho nacional no prevé solución, pero en la práctica se da prioridad al contrato de sociedad (tras el fallecimiento de un socio, hay una amortización de la contribución)	Unanimidad para la cesión de las partes de la sociedad, si está previsto en el contrato de sociedad, o transmisión directa a los herederos	Transferencia <i>in toto</i> («establecimiento comercial»)	Codificado
FIN	No	Prioridad del contrato de sociedad	Unanimidad	No hay obligación jurídica de transferir cada bien por separado	Parcialmente codificado (sólo de sociedad personalista a sociedad por acciones) normalmente sin consecuencias fiscales
S	No	En la práctica se da prioridad al contrato de sociedad	Unanimidad	Transferencia <i>in toto</i>	Posible, pero no codificado en la legislación
UK	No, pero un representante puede disponer de la empresa en un plazo de un año con instrucción de los coherederos	El Derecho nacional no prevé solución	Unanimidad	Transferencia <i>in toto</i>	Sin codificar; es obligatorio disolver la empresa para transformarla en sociedad personalista (<i>disincorporation</i>)

CUADRO COMPARATIVO N° 3

Transmisión de la empresa dentro de la familia y su imposición

Estado miembro	Transmisión entre cónyuges ⁶⁷	Derechos del cónyuge al fallecer el empresario	Imposición de la transmisión entre cónyuges	Momento en que se realiza la evaluación para fijar la imposición de la herencia ⁶⁸	Pagos a plazos del impuesto sobre la plusvalía ⁶⁹
B	Sólo si está previsto en el contrato matrimonial; no hay venta; no hay pacto sobre futuras sucesiones	No hay derecho de propiedad, pero sí derecho de usufructo y la posibilidad de rescate de ese derecho	/.	/.	No
DK	Sí	Derecho de propiedad incluida opcional sobre propiedades inmobiliarias	No	Inventario (de 1 a 2 años tras el fallecimiento del empresario)	No
D	Sí	Derecho legal a la herencia (<i>Ehegattenerbrecht</i>), compensación al contado (<i>Pflichtteil</i>)	Desgravación de 307 000 EUR	Fallecimiento del empresario (declaración en un plazo de 3 meses)	/.
EL	/.	/.	/.	/.	/.
E	Sí (casos específicos)	No hay derecho de propiedad, pero sí compensación al contado, con excepción de las propiedades agrarias	/.	/.	/.
F	Sólo si está previsto en el contrato matrimonial (<i>communauté universelle</i>); es posible la donación; no hay venta; no hay pacto sobre futuras sucesiones	/.	Desgravación de 76 220 EUR	Fallecimiento del empresario (declaración en un plazo de 6 meses)	/.
IRL	Sí	/.	No	Cuando lo decida el albacea testamentario y cumpliendo los requisitos fiscales y legales (en plazo breve después del fallecimiento)	/.
I	Sólo si está previsto en el contrato matrimonial (<i>azienda coniugale, familiare</i>); no hay pacto sobre futuras sucesiones	Como para cualquier otra herencia	Exención total, como para cualquier otra herencia	Fallecimiento del empresario	No
L	Contrato matrimonial, testamento	Usufructo, posibilidad de continuar el negocio (con derecho de establecimiento), excepciones para los negocios agrarios	Desgravación de 37 200 EUR para sociedades personalistas y empresas privadas sobre préstamos para compensar a los herederos no interesados en el negocio (ajuste de caja)	Fallecimiento del empresario	/.
NL	Sí	Sí, a menos que se estipule lo contrario	Como para cualquier otra herencia. Posible sin consecuencias fiscales	De manera continua	Sí, en 10 años

⁶⁷ Letra c) del artículo 5: Debería permitirse.

⁶⁸ Letra c) del artículo 6: Debería tener en cuenta la probable evolución del valor de la empresa tras el fallecimiento del empresario.

⁶⁹ Letra b) del artículo 6: Debería ser una posibilidad.

A	Si	Derecho legal a la herencia (<i>Ehegattenerbrecht</i>), compensación al contado (<i>Pflichtteil</i>), con excepción de las propiedades agrarias, en que no hay compensación adecuada (<i>Anerbenrecht</i>)	./.	./.	Si, en 3 años (<i>Strukturanpassungsgesetz</i>)
P	Sí, si está previsto en el contrato matrimonial	Sí, excepto para la administración de la sociedad	Sí (impuesto sobre la sucesión del 10 % del valor de la propiedad)	Fallecimiento del empresario	Sí
FIN	Si	Derecho legal a la herencia a menos que se estipule lo contrario en el contrato matrimonial	Impuesto sobre la plusvalía, la sucesión y la donación	Fallecimiento del empresario	No
S	Si	El cónyuge no tiene derechos específicos	No hay impuesto sobre la renta en caso de cambio de accionistas, derechos de donación y de sucesión	Fallecimiento del empresario	No
UK	Si	./.	./.	./.	Disponible en determinadas condiciones

CUADRO COMPARATIVO N° 4

Derechos de sucesión y de donación

Estado miembro	Tipo máximo	Tipo máximo para los hijos	Normas especiales para las empresas ⁷⁰	Pagos a plazos sin intereses ⁷¹	Cálculo de la base imponible
B	80 %	30 %	Región valona: tipo reducido del derecho de sucesión del 3 % del valor neto para empresas familiares. Región de Bruselas: tipo reducido del derecho de sucesión del 3 % del valor neto para PYME. Región de Flandes: tipo reducido del derecho de sucesión del 0 % del valor neto para empresas familiares en condiciones específicas. La ley federal de 1998 reduce el tipo del derecho de donación al 3 %	./.	Valor de mercado + vínculo de parentesco entre el donante y el beneficiario
DK	36,25 %	15 %	Exención de 25 000 EUR	No	Valor de mercado adaptado especialmente de las acciones y propiedades inmobiliarias + vínculo de parentesco entre el donante y el beneficiario
D	50 %	30 %	Exención de 256 000 EUR, reducción del 40 % sobre el resto	Sí: 10 años (si resulta necesario para garantizar la supervivencia de la empresa)	Valor del balance fiscal (valor fiscal especial para bienes inmuebles y participación en otras sociedades) menos deudas y exenciones + vínculo de parentesco entre el donante y el beneficiario
EL	65 %	25 %	Exención fiscal para transmisión de empresas individuales y sociedades colectivas al cónyuge o hijos por jubilación	Sí: 5 años	Escalonado del 5 % al 60 %
E	34 % (cálculo con un coeficiente de riqueza del 2,4 como máximo)	La base imponible se reduce en función de la edad de los hijos	Reducción del 95 % del derecho de sucesión y donación que se aplica a todas las empresas familiares que no son sociedades anónimas	Sí: 5 años	Valor de mercado menos deudas
F	60 %	40 % para importes superiores a 1 707 000 EUR	Pago al contado o fraccionado, reducción del derecho de sucesión en un 50 % del valor estimado para transmisiones no preparadas en condiciones establecidas. Reducción del derecho de donación: - 50 % si el donante tiene menos de 65 años - 30 % si el donante tiene más de 65 años	No	Valor estimado menos exenciones

⁷⁰ Letra a) del artículo 6: Se deberían reducir los tipos que gravan los activos estrictamente profesionales.

⁷¹ Letra b) del artículo 6: Debería ser posible.

IRL	20 %	20 %	Exención para las empresas	No	Valor de mercado menos exenciones + vínculo de parentesco entre el donante y el beneficiario
I	0 %	0 %	Exención total	-	-
L	Derecho de sucesión 15 % Derecho de donación 14,4 %	Derecho de sucesión 15 % Derecho de donación 2,4 %⁷²	/	No	Valor de mercado menos deudas
NL	68 %	27 %	30 % reducción sobre activos profesionales, no se gravan las licencias públicas como contribuciones. Exención de 460 000 EUR de derechos de herencia y donación entre socios	Sí, en 10 años si es necesario	Impuesto sobre la renta y sobre la sucesión
A	60 %	15 %	Exención de 363 365 EUR	No	Valor de mercado menos deudas, inmuebles: valor de venta (10 % del valor de mercado)
P	50 % si no hay acuerdo entre los herederos	25 % si no hay acuerdo entre los herederos	No	No	Valor de mercado menos deudas
FIN	48 %	16 %	Cálculo sobre el valor fiscal en lugar de sobre el valor de mercado (a petición del interesado) Si se aplica una retribución financiera superior al 50 % del valor de mercado, no se grava el impuesto sobre donaciones. Posibilidad de exención total si están en peligro la continuidad de la empresa y los puestos de trabajo. Si se ceden a un pariente cercano acciones sobre un 10 % como mínimo de la propiedad de la sociedad, la plusvalía está exenta	Sí: 5 años para importes superiores a 1 600 EUR (a petición del interesado)	Valor de mercado menos deudas
S	30 %	30 %	Reducción al 30 % del valor del activo neto	No	Valor del activo neto (propiedad de la empresa) + vínculo de parentesco entre el donante y el beneficiario
UK	40 %	40 %	Exención del 100 % (si el umbral para los activos imposables se incrementa hasta 234 000 GBP (390 000 EUR))	Sí: 10 años para los activos no exentos	Valor de mercado menos deudas + vínculo de parentesco entre el donante y el beneficiario

⁷² Para los impuestos sobre donaciones, se suma un impuesto adicional sobre transcripción del 1% para los bienes inmuebles o edificios y si están ubicados en la ciudad de Luxemburgo, se aplica asimismo una sobretasa del 50%.

CUADRO COMPARATIVO N° 5

Transmisión de empresas a terceros y su imposición

Estado miembro	Impuesto sobre la plusvalía Tipo máximo	Medidas para facilitar la transmisión a terceros ⁷³	Reducciones fiscales para los ingresos de la transmisión reinvertidos en otra PYME ⁷⁴	Ventajas en caso de jubilación anticipada ⁷⁵
B	42,23 %	La reducción del tipo del derecho de sucesión para la transmisión de empresas (véase el cuadro 4) se aplica también a terceros	Sí, en determinadas condiciones no está gravada	El tipo del impuesto de la plusvalía se reduce al 16,5 % si el vendedor tiene más de 60 años
DK	59 %	La imposición sobre la transmisión del fondo de comercio y otros intangibles se puede aplazar si el pago es fraccionado	No	Posibilidad de depositar hasta 2 millones DKK (268 000 EUR) en un plan de pensiones al vender la empresa. Deducción plena del depósito cuando se efectúa.
D	48,5 % ⁷⁶ 2003/2004: 47 % 2005: 42 %	Reducción del efecto progresivo de la fiscalidad con el «método 1/5» Reintroducción del principio de <i>Mitunternehmererlaß</i>	Sí	Desgravación de 51 200 EUR en la transmisión realizada por un empresario con más de 55 años; de esta cantidad se deduce el importe que supere el valor de transmisión de 154 000 EUR. Como alternativa al «método 1/5» de la primera columna, los empresarios con 55 años o más pueden solicitar que el tipo impositivo sobre los ingresos por la venta de su empresa se reduzca a la mitad cuando se jubilen (sólo una vez en la vida).
EL	20 %	/.	/.	/.
E	48 %	No Excepción para propiedades agrarias y forestales: reducción de impuestos sobre transmisiones entre 50 % y 100 %	Sí (el pago de impuestos se aplaza si se transmite una participación superior al 5 %)	/.
F	26 %	/.	Sí (el pago de impuestos se aplaza)	No
IRL	20 %	Sí	Sí (<i>roll-over reliefs</i>)	Exención del impuesto sobre la plusvalía si el empresario alcanza la edad de 55 años y vende determinados activos de su empresa por menos de 317 400 EUR
I	27 %	No	Se aplica un tipo reducido del 19 % sobre la plusvalía	No
L	37,45 % personas jurídicas 39 % personas físicas	Desgravación por inversiones a largo plazo por causa de transmisión de la empresa. Desgravación de 49 500 EUR – 99 000 EUR por incremento del valor al vender la empresa	No	No
NL	52 %	Según la ley, se puede aplazar el impuesto y se pueden evitar los tipos elevados	Sí, se puede aplazar el pago de impuestos	La desgravación por jubilación se eliminará progresivamente en los próximos 4 años (sólo persisten pequeñas ventajas)
A	50 %	Pago del impuesto sobre los beneficios por la venta de activos de capital posible en 3 años si el vendedor fue propietario de la empresa durante 7 años como mínimo; desgravación de 7 200 EUR que se tiene en cuenta en los derechos de sucesión	No	El tipo del impuesto sobre los beneficios por la venta de activos de capital es de sólo el 50 % si el vendedor se jubila a una edad superior a los 60 años, si deja de estar capacitado para dirigir la empresa o si fallece
P	35,2 %	No	No	No

⁷³ Letra a) del artículo 7: Se deberían introducir disposiciones fiscales para fomentar este tipo de transmisiones.

⁷⁴ Letra a) del artículo 7: Se deberían facilitar estos incentivos fiscales.

⁷⁵ Letra a) del artículo 7: Se deberían ofrecer en especial a empresarios con más de 55 años.

⁷⁶ Si los ingresos industriales y comerciales de la sociedad superan los 43 375 EUR, el tipo se reduce al 43%.

FIN	29 %	No	No	No
S	30 %	Sí, se permite la reestructuración sin imposición inmediata	No	No
UK	40 %	Sí	Sí	La desgravación por jubilación se elimina progresivamente y dejará de estar disponible a partir del ejercicio fiscal 2003-2004.

CUADRO COMPARATIVO N° 6

Transmisión de empresas a los empleados y su imposición

Estado miembro	Medidas específicas para facilitar la transmisión a los empleados ⁷⁷	Facilidades para los empleados en relación con los timbres fiscales y los derechos de registro ⁷⁸	Normas específicas para la transmisión a una empresa o cooperativa creada por empleados ⁷⁹
B	Tratamiento fiscal favorable de las opciones sobre acciones	Desgravación general: 1 000 EUR	-
DK	Deducción sobre los intereses aplicados durante 10 años al comprar acciones o participaciones	No	No
D	Reducción del impuesto sobre sucesiones y donaciones al 30 %	Umbral anual: 154 EUR	/.
EL	/.	/.	/.
E	Normas específicas para opciones sobre acciones en determinadas condiciones	/.	Cooperativas
F	/.	Reducción de impuestos	Exención fiscal de las acciones transmitidas
IRL	/.	/.	/.
I	No	No	No
L	No	No	No
NL	Posible sin consecuencias fiscales	No	No
A	/.	No	/.
P	No, excepto deducciones fiscales	No	Normas específicas sólo para cooperativas (exención de determinados impuestos)
FIN	/.	/.	/.
S	No	No	No
UK	Regímenes fiscales ventajosos de participación para la transmisión de acciones a empleados y consorcios de accionariado de los trabajadores (ESOT)	No	No

⁷⁷ Letra b) del artículo 7: Debería fomentarse mediante la reducción de impuestos sobre la plusvalía, la exención de los derechos de registro o ventajas fiscales.

⁷⁸ Letra b) del artículo 7: Deberían proporcionarse.

⁷⁹ Letra b) del artículo 7: También deberían existir desgravaciones para este tipo de transmisiones.

ANEXO 3: CASOS DE BUENAS PRÁCTICAS

LISTA DE CASOS DE BUENAS PRÁCTICAS

MEDIDAS FISCALES

Impuestos sobre sucesiones y donaciones

1. Grecia: exención fiscal de las transmisiones de empresas
2. España: reducción de los impuestos sobre sucesiones y donaciones
3. Italia: supresión de los impuestos sobre sucesiones y donaciones
4. Bélgica: reducción de los impuestos sobre sucesiones y donaciones

Transmisión de empresas a terceros

5. Países Bajos: la Transmisión Silenciosa
6. Dinamarca: ventajas en caso de jubilación anticipada

MEDIDAS DE APOYO

Información

7. Alemania: ventanilla única para las transmisiones de empresas
8. Alemania: portal de información «*nexxt*»
9. Italia: información sistemática
10. Italia: *Transfbiz* – boletín on-line sobre la transmisión de empresas
11. Países Bajos: apoyo coordinado

Educación y formación

12. España: formación para la transmisión de empresas
13. Italia: *Kit.brunello* - test de autodiagnóstico
14. Italia: *Laboratorium* - análisis de la situación en cuanto a transmisiones, para empresas y regiones
15. Finlandia: Entrega del testigo
16. Finlandia: formación para la transmisión de empresas

Asistencia profesional y asesoramiento

17. Francia: CRA
18. Países Bajos: *Stichting Ondernemersklankbord*
19. Austria: foro de debate
20. Finlandia: tutoría

Mercado de transmisiones

21. Dinamarca: www.ticmarked.dk – sitio de venta
22. Alemania: www.change-online.de – sitio de venta
23. Francia: www.bnoa.net – sitio de venta
24. Italia: www.generazionimpresa.com – sitio de venta
25. Luxemburgo: www.chambre-des-metiers.lu – sitio de venta
26. Luxemburgo: www.cc.lu - sitio de venta
27. Países Bajos: www.kvk.nl – sitio de venta
28. Austria: www.nachfolgeboerse.at – sitio de venta
29. Finlandia: www.yrittajat.fi – sitio de venta

Financiación

30. Bélgica: préstamos especiales para la transmisión de empresas
31. Dinamarca: *VækstKaution* – sistema de garantías de préstamos
32. Francia: EDEN – programa para ayudar en las transmisiones de empresas

33. Luxemburgo: *Prêt du démarrage* – préstamo sin garantías para creaciones y absorciones de empresas
34. Finlandia: préstamos para empresarios

1. MEDIDAS FISCALES

1.1. Impuestos sobre sucesiones y donaciones

Caso de buenas prácticas nº 1 - Grecia: exención fiscal de las transmisiones de empresas

En Grecia, las transmisiones de empresas individuales o de acciones o participaciones en una empresa individual o una sociedad colectiva al cónyuge o a los hijos del empresario por motivo de jubilación están exentas de impuestos desde el 1 de enero de 2001.

Esta medida ha demostrado ser muy eficaz, no sólo por el hecho de que ofrezca incentivos financieros, sino también porque ha atraído la atención de los pequeños empresarios y de las autoridades públicas hacia el tema de la transmisión de empresas. *Contacto: Ministerio de Hacienda, Dirección de Impuestos sobre la Renta, tel. +30-10-3375317-18.*

Caso de buenas prácticas nº 2 - España: reducción de los impuestos sobre sucesiones y donaciones

En España, en la transmisión *mortis causa* o *inter vivos* de una empresa individual, de un negocio profesional o de participaciones en entidades, se puede aplicar en algunos casos una reducción del 95 % del valor de la base imponible, siempre que la adquisición se mantenga durante diez años y que el donante tenga derecho a una exención del Impuesto sobre el Patrimonio durante el mismo periodo (esto último en el caso de las transmisiones *inter vivos*). La reducción está supeditada a los siguientes supuestos:

mortis causa: la empresa es transmitida al cónyuge, a los descendientes o adoptados (o, de no haber ninguno, a los ascendientes, adoptantes o colaterales)

inter vivos: la transmisión se hace al cónyuge, a los descendientes o adoptados y el donante (65 años o más o en situación de discapacidad permanente) deja de ejercer las funciones directivas en la entidad

En cualquier caso, ni los sucesores ni los donantes pueden efectuar enajenaciones u operaciones con la sociedad que den lugar a una reducción sustancial del valor de adquisición. *Contacto: Sr. Miguel Ángel Sánchez, Director General de Tributos, Ministerio de Hacienda, c/ Alcalá 5, 1ª planta, 28014 Madrid, tel. + 91 5 95 80 00.*

Caso de buenas prácticas nº 3 – Italia: supresión de los impuestos sobre sucesiones y donaciones

Italia ha suprimido por completo los impuestos sobre sucesiones y donaciones. Ya no hay un impuesto sobre sucesiones que grave las herencias, independientemente de su valor y del grado de relación entre las

partes. Ya no hay necesidad de presentar la declaración de sucesión. Si la herencia incluye propiedades inmobiliarias, se deberá seguir presentando la declaración y se deberá pagar un impuesto hipotecario (2 %) y la contribución catastral (1 %). Queda abolido el impuesto para los bienes y derechos cedidos en donación. También queda abolido el impuesto sobre donaciones en el caso de simple renuncia de estos derechos en favor del cónyuge, de los descendientes en línea directa (padres, hijos, nietos) y de otros parientes hasta el cuarto grado (tíos, sobrinos, primos). Cuando se hacen donaciones en favor de personas distintas, se han de pagar derechos de registro si el valor supera 180 000 EUR. Si el beneficiario tiene algún tipo de discapacidad, la exención no será únicamente de 180 000 EUR, sino de 516 000 EUR. Si un beneficiario de donación de bienes muebles –por los que tendría que pagar un impuesto, sustitutivo de la plusvalía- vende dichos bienes en un plazo de cinco años después de la donación, deberá pagar el impuesto sustitutivo como si la donación no se hubiera efectuado. *Contacto: Ministero de Hacienda, Ufficio Registro e altri Tributi Diretti, Direzione Centrale Gestione tributi, Viale Europa 242, Roma, tel. +39 06 5997 3189, e-mail: entrate_dc_normativa@finanze.it, www.finanze.it/dipartimentopolitichefiscali/index.htm*

Caso de buenas prácticas nº 4 – Bélgica: reducción de los impuestos sobre sucesiones y donaciones

En Bélgica, la región de Flandes ha reducido aún más su impuesto sobre sucesiones del 3 % al 0 %. En las regiones valona y bruselense, este impuesto se ha reducido al 3 %. La Ley federal de 1998 redujo el tipo del impuesto sobre donaciones al 3 %. *Contactos para los impuestos sobre sucesiones:*

Región de Flandes: Ministerie van de Vlaamse Gemeenschap, Departement Algemene Zaken en Financiën, Administratie Budgettering, Accounting en Financieel Management, tel. +32 2 553 54 05, fax. +32 2 553 58 02, www.vlaanderen.be

Región de Bruselas: Ministère de la Région Bruxelles-Capitale, Administration des finances et du budget - Ministerie Brussels Hoofdstedelijk Gewest, Bestuur Financiën en Begroting, tel. +32 2 204 21 11, fax. +32 2 204 0135

Región valona: Direction générale de l'économie et de l'emploi, Division de la Politique économique, Direction de la coordination, de la réglementation et des labels, +32 81 33 39 46, fax. +32 81 33 37 44, www.wallonie.be

Contacto para el impuesto sobre donaciones: Ministère des Finances, Administration du Cadastre, de l'Enregistrement et des Domaines - Ministerie van Financiën, Administratie van het Kadaster, Registratie en Domeinen, tel. +32 2 210 66 11, fax. +32 2 210 27 40, responsable de información: +32 2 210 35 58

1.2. Transmisión de empresas a terceros

Caso de buenas prácticas nº 5 - Países Bajos: la Transmisión Silenciosa

En los Países Bajos es posible desde 2001 transmitir la sociedad a un sucesor, también fuera del círculo familiar, por medio de la *transmisión silenciosa*, es decir, sin consecuencias fiscales en el impuesto sobre la renta. El transmisor y el sucesor deberán cooperar como empresarios durante un mínimo de tres años antes de que se produzca la transmisión (excepciones, por ejemplo, en el caso de fallecimiento o divorcio) y el sucesor deberá aceptar la valoración del balance realizada por el transmisor. El empresario deberá tener 55 años como mínimo o ser incapaz de trabajar el 45 % del tiempo o más. La sociedad se puede transferir total o parcialmente. *Contacto: Ministerio de Hacienda, apartado de correos 20201, 2500 EE Den Haag, tel. +31 70 342 8000, fax. +31 70 342 7900, www.minfin.nl*

Caso de buenas prácticas nº 6 – Dinamarca: ventajas en caso de jubilación anticipada

En Dinamarca es posible depositar los beneficios imposables de la venta de una empresa en un *plan de pensiones*. El depósito está limitado a 2 millones DKK (~ 268 000 EUR) y el titular del plan obtiene la plena deducción del depósito el año en que se efectúa. Se exige que el titular haya ejercido una actividad empresarial o haya sido el accionista principal de una empresa que haya desarrollado una actividad mercantil durante al menos diez años antes de la apertura del fondo. El titular del fondo deberá tener 55 años como mínimo el año de la venta, y la actividad empresarial no podrá haber consistido primordialmente en el alquiler de propiedad inmobiliaria, la tenencia de dinero en efectivo, obligaciones, acciones, etc. Por «primordialmente» se entiende más del 25 % de los ingresos totales o de los activos de la actividad empresarial. Por último, el depósito se deberá hacer en un plan de pensiones con desembolsos regulares. *Contacto: Ministerio de Hacienda danés, tel. +45 3392 3392, fax. +45 3314 9105, e-mail: skm@skm.dk, www.skat.dk*

2. MEDIDAS DE APOYO

2.1. Información

Caso de buenas prácticas nº 7 – Alemania: ventanilla única para las transmisiones de empresas

En Alemania, la Cámara de Comercio e Industria (*Industrie- und Handelskammer, IHK*) de Erfurt ha instaurado una *ventanilla única para empresarios en fase de transmisión*. Los vendedores y compradores de empresas interesados pueden reunirse, en una sola planta de oficinas, con abogados, asesores fiscales, representantes de bancos de desarrollo y de la comunidad que pueden ofrecerles de inmediato toda la información que necesitan sobre la transmisión de empresas. El asesor de la IHK que esté familiarizado con la empresa interesada y haya sido responsable de ella en el pasado organiza la reunión con los expertos y toma parte en las consultas. *Contacto: Sra. Sabine Wechsung, Industrie- und Handelskammer (IHK) Erfurt, tel. +49 361 3484222, fax. +49 361 3485 977, e-mail: wechsung@erfurt.ihk.de, www.erfurt.ihk.de*

Caso de buenas prácticas nº 8 – Alemania: portal de información «nexxt»

La iniciativa «nexxt» sobre transmisión de empresas es un proyecto del Ministerio Federal de Economía y Tecnología alemán en cooperación con numerosas organizaciones y bancos. Su fin es impulsar la transmisión de empresas en Alemania. Bajo la denominación común «nexxt», se creó una plataforma de acción que reuniera a todas las fuerzas que intervienen en la transmisión de empresas. En el sitio de Internet www.nexxt.org se puede encontrar todo tipo de información relacionada con la transmisión de empresas. Los colaboradores de la iniciativa organizarán seminarios y otras actividades bajo el sello *nexxt* para proporcionar información sobre el relevo generacional y mostrar formas concretas de resolver los problemas. Esta iniciativa debiera ayudar a los empresarios a ocuparse de la transmisión de la empresa con suficiente tiempo. *Contacto: Ministerio Federal de Economía y Tecnología, Sr. Joachim Laurich, tel. +49 (030) 2014 7563, fax. +49 (030) 2014 7056, e-mail: laurich@bmwi.bund.de, www.nexxt.org*

Caso de buenas prácticas nº 9 – Italia: información sistemática

En Italia, *Formaper*, el servicio de formación de la Cámara de Comercio de Milán, informa sistemáticamente a empresarios noveles acerca de las posibilidades de continuar una empresa, y no sólo de crear una nueva. Esta actividad informativa incluye además actividades especiales de formación, en las que empresarios que lleven poco tiempo pueden reunirse con empresarios experimentados. En los últimos cuatro años, se ha llegado, a través de dicha actividad informativa, a más de 1 000 participantes, y se ha organizado un curso diseñado expresamente: «La sucesión en la empresa familiar entre el razonamiento y el deseo». *Contacto: Formaper, Cámara de Comercio de Milán, Sra. Silvia Valentini, tel. +39 02 8515 5395 ó -5373, fax. +39 02 8515 5290, e-mail: valentini@mi.camcom.it, www.formaper.it*

Caso de buenas prácticas nº 10 – Italia: *Transfbiz* – boletín on-line sobre la transmisión de empresas

Transfbiz es un boletín on-line sobre la transmisión de empresas que se envía cada dos meses a instituciones, ejecutivos, consultores, intermediarios y empresarios con información actual sobre las transmisiones de empresas en Europa y el mundo. Ofrece información sobre centros de negocio, expertos, instituciones, estudios, investigaciones, artículos e iniciativas institucionales relacionados con el tema. Lo publica el *Centro Produttività Veneto* italiano (*Fondazione Rumor*) de la Cámara de Comercio de Vicenza, en cooperación con el *Atelier StudioCentroVeneto* veneciano sobre transmisión de empresas. *Contacto: Fondazione Rumor, Centro Produttività Veneto, Cámara de Comercio de Vicenza, Sr. Antonio Girardi, tel. +39 0444 994 770, e-mail: girardi@cpv.org, www.cpv.org*

Caso de buenas prácticas nº 11 - Países Bajos: apoyo coordinado

El Consejo de la Iniciativa Empresarial (RZO) desarrolló, en cooperación con un banco (RABO) y con una empresa de contabilidad (BDO), una estructura de apoyo a las sucesiones en empresas familiares denominada *Del*

proyecto aislado a la vía de apoyo global: desarrollo de un método integral de información y asesoramiento sobre la transmisión de empresas familiares. Ésta incluye actividades interrelacionadas de sensibilización, talleres y asesoramiento individual. Los proyectos piloto se organizaron junto con la Cámara de Comercio Rijnland y con la organización del ramo de los panaderos (pruebas regionales y sectoriales). Asistieron a las reuniones cientos de empresarios, que dieron una respuesta muy positiva. Se definió la totalidad del proyecto y se plasmó en un plan de actuación, el cual se ofreció a las demás cámaras de comercio y asociaciones sectoriales para que dispongan de toda la información de base para organizar reuniones similares. *Contacto: Sr. Rob van Engelenburg, Raad voor het Zelfstandig Ondernemerschap, tel. + 31 70 306 5020, fax +31 70 351 2632, e-mail: rzo@rzo.nl*

2.2. Educación y formación

Caso de buenas prácticas nº 12 – España: formación para la transmisión de empresas

La Escuela de Organización Industrial EOI ha organizado un *Programa Superior para la Consolidación de la Empresa Familiar* dirigido a los transmisores y a los potenciales sucesores de empresas familiares.

Sus objetivos son concienciar a los transmisores a fin de que afronten la transmisión de la empresa con la misma racionalidad que aplican al afrontar otros procesos empresariales, y guiar a los potenciales sucesores a la hora de elaborar un plan estratégico para la empresa que pronto tendrán que dirigir.

El programa dura aproximadamente once semanas y está organizado en dos módulos: «Gestión de la sucesión» y «Plan estratégico». El primero hace un diagnóstico de la empresa a la luz de la sucesión y sirve de foro de debate de casos prácticos. El segundo módulo comprende varios seminarios sobre temas de gestión empresarial básica, poniendo al descubierto los puntos fuertes y débiles de las empresas de cara al futuro. *Contacto: Escuela de Organización Industrial EOI, Sr. Braulio Vivas Moreno, tel. +34 91 349 5681, fax. +34 91 554 2394, e-mail: Bvivas@eoi.es, <http://www.eoi.es>*

Caso de buenas prácticas nº 13 – Italia: *Kit.brunello* – test de autodiagnóstico

Kit.brunello es un test de autodiagnóstico de PYME, orientado muy especialmente a los procesos de transmisión de empresas (familiares), que se ha aplicado a más de 400 empresas en el país. Contiene cien preguntas formuladas para ayudar a empresarios, gerentes, consultores y contables a entender los aspectos positivos y negativos de la transmisión de empresas. Esto se puede hacer:

De forma muy personalizada para empresas individuales. El análisis resulta útil para planificar un proceso plurianual específico de transmisión mediante un proyecto a medida, en cuatro etapas. Incluye no sólo aspectos técnicos (financieros, fiscales, jurídicos, organizativos, de

seguros, etc.), sino también aspectos emocionales, psicológicos/interpersonales y de liderazgo.

De forma más impersonal para un grupo de PYME (quizá las mismas para las que se hace individualmente, pero de manera anónima). Este análisis de grupo puede ayudar a las instituciones públicas y a organismos cuasiinstitucionales (asociaciones, gobiernos regionales, cámaras de comercio) a prestar atención y comprender, de forma homogénea, las diferentes facetas de las transmisiones de empresas en un área específica. Proporciona una base de datos de información efectiva sobre el territorio y «muestra» muy directamente cómo planificar y estructurar algunas medidas de respuesta coordinadas y coherentes.

Contacto: Sr. Toni Brunello, StudioCentroVeneto, tel. + 39 0444 51 27 33, fax. +39 0444 51 24 20, e-mail: info@studiocentroveneto.com, www.studiocentro.com/veneto

Caso de buenas prácticas nº 14 – Italia: *Laboratorium* - análisis de la situación en cuanto a transmisiones, para empresas y regiones

El *Laboratorium* para la transmisión de empresas es un procedimiento estructurado, que se compone de acciones estándar repetibles. Sus objetivos son analizar la situación de transmisión para empresas aisladas y también para regiones específicas. Consta de las siguientes partes:

- (1) una encuesta sobre las características de las posibles transmisiones de empresas a escala local (estructurado mediante un breve cuestionario estándar)

información a escala local sobre los resultados de la encuesta, dirigida a todos los interesados: cargos de instituciones públicas o de organismos cuasiinstitucionales locales, empresarios con experiencia y noveles, sucesores potenciales, inversores de capital de riesgo y bancos, profesionales y consultores, así como la prensa y los medios de comunicación

reuniones informativas para sensibilizar a las empresas en cuestión

consultoría más específica para ayudar a las empresas seleccionadas, tanto en grupo como individualmente

puesta en marcha de un sitio de Internet regional sobre las transmisiones de empresas

un informe final presentado en un seminario de clausura

Contacto: Unioncamere: Sr. Carlo Spagnoli, tel. + 39 06 047 041, fax. +39 06 470 4222, e-mail: carlo.spagnoli@unioncamere.it, <http://www.unioncamere.it>, <http://www.asseforcamere.it> o Atelier StudioCentroVeneto: Sr. Toni Brunello, tel. +39 0444 51 27 33, fax. +39 0444 51 24 20, e-mail: info@studiocentroveneto.com

Caso de buenas prácticas nº 15 – Finlandia: Entrega del testigo - formación para la transmisión de empresas

Existen quince Centros de Empleo y Desarrollo Económico repartidos por toda Finlandia. Estos centros T&E reúnen los departamentos regionales del Ministerio de Comercio e Industria, el Ministerio de Trabajo y el Ministerio de Agricultura y Silvicultura. En los centros T&E regionales de Pirkanmaa, Varsinais-Suomi y Uusimaa se inició en 2001 la fase piloto de un servicio de consultoría *Entrega del testigo*, creado para dirigir la transmisión de empresas a la siguiente generación y que se pondrá en marcha en marzo de 2002. El servicio se basa en la idea de que, para que una transmisión de empresas tenga éxito, se debe planificar detenidamente con mucha antelación. Todas las partes del proceso deben analizar cuidadosamente las alternativas desde diversos ángulos: financiación, fiscalidad, cuestiones personales y de personal, tipo de transmisión y desarrollo de la empresa. La mejor manera de asegurar la continuidad de la empresa es transferir y mantener su experiencia y conocimientos especializados. El servicio aporta a las empresas una herramienta de planificación y análisis de las diversas posibilidades en caso de transmisión. Consiste en tres días de consultoría y lo prestan consultores de gestión con experiencia de forma confidencial de empresa a empresas. Los consultores que trabajan en este servicio han de pasar un examen específico. *Contacto: Sra. Sirpa Alitalo, Ministerio de Comercio e Industria, tel. +358-9-160 3680, fax. +358-9-160 2666, e-mail: sirpa.alitalo@ktm.fi*

Caso de buenas prácticas nº 16 – Finlandia: Formación para la transmisión de empresas

El Instituto de la Pequeña Empresa forma parte del Centro de Investigación y Desarrollo Empresarial de la Escuela de Estudios Económicos y Empresariales de Turku. El Instituto de la Pequeña Empresa ha creado un *programa de sucesión y desarrollo de empresas dirigido a PYME*, para ayudar a la transmisión de empresas a la próxima generación. El programa dura entre nueve y doce meses y se articula en torno a sesiones de formación, reuniones de grupos de trabajo, sesiones de consultoría y misiones encomendadas. La idea del programa es preparar tanto a los actuales propietarios como a los sucesores desde distintos puntos de vista y ayudar a los últimos a mejorar sus capacidades empresariales. Las cuestiones jurídicas y fiscales son importantes, pero, por la experiencia de programas anteriores, se ha observado que también son importantes los aspectos emocionales y que se deben tener igualmente en cuenta. La idea es que tanto los actuales propietarios como los sucesores participen en el programa. Al finalizar éste, como resultado concreto, todos los participantes habrán preparado un plan de transmisión de la empresa y un plan de empresa actualizado. No obstante, el contenido del programa se adapta a las necesidades de la región en cuestión y de las empresas participantes. *Contacto: Sra. Irma Vento, Escuela de Estudios Económicos y Empresariales de Turku/ Instituto de la Pequeña Empresa, tel. +358-2-3383 480, fax. +358-2-3383 393, e-mail: irma.vento@tukkk.fi, <http://www.tukkk.fi/sbi>*

2.3. Asistencia profesional y asesoramiento

Caso de buenas prácticas nº 17 – Francia: CRA

El CRA, *Club des cédants et repreneurs d'affaires* (club de transmisores y sucesores de empresas), es una asociación nacional formada por antiguos ejecutivos que participan en ella con carácter voluntario. La asociación cuenta con treinta oficinas regionales y su fin es facilitar la transmisión de empresas mediante el establecimiento de contactos entre empresarios y mediante información y asistencia. El CRA mantiene un registro de ofertas de transmisiones que difunde a través de su sitio de Internet y de su boletín. Organiza contactos entre transmisores, sucesores y expertos, así como sesiones de formación. Los asesores ayudan a los transmisores a preparar los documentos de presentación de la empresa. *Contacto: CRA – cédants et repreneurs d'affaires, tel. +33 1 40 26 74 16, fax. +33 1 40 26 74 17, www.business.village.fr/CRA*

Caso de buenas prácticas nº 18 - Países Bajos: Stichting Ondernemersklankbord

En 1979, la *Fundación Ondernemersklankbord* comenzó a facilitar asesoramiento y asistencia profesional a PYME que tenían problemas graves. Es una organización formada por más de 200 empresarios jubilados, gestores generales con experiencia empresarial y expertos que ofrecen ayuda con carácter voluntario. Cada año piden asesoramiento a la fundación más de 2 000 empresarios. La preparación de la transmisión de empresas es un aspecto fundamental de la asistencia prestada. La fundación fue creada y financiada por entidades privadas. Todos los asesores trabajaron muchos años en el sector privado y trabajan fundamentalmente sobre la base de una relación más prolongada de asistencia profesional a las empresas. *Contacto: Stichting Ondernemersklankbord, Director Drs A. Vrind RA, tel. +31 70 349 0600, fax. +31 70 349 0675, e-mail: avrind@vno-ncw.nl, www.ondernemersklankbord.nl*

Caso de buenas prácticas nº 19 – Austria: foro de debate

Team Beratung es un programa de la Cámara de Economía de Austria que funciona en los Estados federales de Viena y la Baja Austria. Ofrece a los empresarios la posibilidad de reunirse con expertos en los ámbitos del Derecho laboral y social con el fin de examinar las mejores maneras de transmitir su empresa. *Contacto: Sra. Claudia Mallin, Wirtschaftskammer Wien, Betriebsgründerservice, tel. +43 1 51450 1347, fax. +43 1 51450 1491, e-mail: claudia.mallin@wkw.at*

Caso de buenas prácticas nº 20 – Finlandia: tutoría

La Asociación de Autoridades Locales y Regionales Finlandesas está formada por los municipios y ciudades de Finlandia. Hace cuatro años, la Asociación puso en marcha un proyecto denominado «Padrinos de empresas», encaminado a conseguir que personas que son o han sido influyentes en el mundo empresarial ayuden a desarrollar las actividades empresariales de los municipios y empresas de su zona. En la actualidad hay

400 «padrinos» en 167 municipios. Dichos «padrinos» ofrecen ayuda experta a PYME y organizan seminarios que incluyen cuestiones relativas a la transmisión de empresas. *Contacto: Asociación de Autoridades Locales y Regionales Finlandesas, tel. +358 9 7711, fax +358 9 771 2291, e-mail: info@kuntaliitto.fi, www.kuntaliitto.fi*

2.4. Mercado de transmisiones

Caso de buenas prácticas nº 21 – Dinamarca: www.ticmarked.dk

ticmarked.dk es un sitio de venta por Internet para la compraventa de pequeñas y medianas empresas. También lo pueden utilizar las PYME para buscar financiación y los inversores para ofrecer capital (social). La iniciativa se ha puesto en marcha gracias a una cooperación entre todas las distintas partes que intervienen en la transmisión de empresas, representadas por los bancos más importantes, contables, abogados, consultores, organizaciones, etc. El sitio de venta está abierto a todo aquel que tenga acceso a Internet.

Los criterios para buscar futuros compradores y vendedores son la actividad (códigos NACE), la ubicación, las ventas, el número de asalariados y el volumen de capital. Todas las empresas se describen de forma anónima pero haciendo referencia al intermediario que hizo el registro. Sólo los intermediarios autorizados pueden registrar empresas en el sitio de venta y todos los contactos pasan por ellos. La correspondencia entre compradores y vendedores se hace automáticamente y los intermediarios son informados de las nuevas inscripciones en el sitio de venta por correo electrónico.

www.ticmarked.dk se puso en marcha en septiembre de 1999. En julio de 2001 se unieron a él casi 100 intermediarios. En el periodo comprendido entre julio de 2000 y julio de 2001, se registraron unos 900 compradores y vendedores y se vendieron unas 100 empresas. Desde abril de 2001 se ha ampliado el sitio de venta al sur de Suecia y al norte de Alemania. *Contacto: Sr. Peter Dalkiær, Foreningen ticmarked.dk, tel. +45 3396 9798, e-mail: pda@tic.dk, www.ticmarked.dk*

Caso de buenas prácticas nº 22 – Alemania: www.change-online.de

La iniciativa *CHANGE/CHANCE*, un proyecto conjunto de las Cámaras de Comercio e Industria alemanas (DIHK), de las Cámaras de Artesanía (ZDH) y del sector bancario (*Deutsche Ausgleichsbank*), ofrece tanto a futuros empresarios como a los ya establecidos la posibilidad de ponerse en contacto entre sí a través de una extensa red de ámbito nacional. Ésta conecta servicios locales y regionales del ámbito de la sucesión de empresas e incluye una completa base de datos de compradores y vendedores. Sólo en el primer trimestre de 2000, 207 empresarios experimentados encontraron un sucesor cualificado para su empresa. En el mismo periodo, 29 empresarios en perspectiva se beneficiaron de *CHANGE/CHANCE* y encontraron una empresa gracias a la iniciativa. *Contacto: Deutsche Ausgleichsbank (DtA), tel. +49 30 850 85 41 14, www.change-online.de*

Caso de buenas prácticas nº 23 – Francia: www.bnoa.net

Con el apoyo del Fondo Social Europeo, las Cámaras de Comercio francesas han creado un sitio de venta virtual nacional para compradores y vendedores de empresas de artesanía. En primer lugar, los asesores de la red de Cámaras de Comercio hacen una evaluación (test de comprobación) de las empresas junto con los vendedores. A continuación, las ofertas se anuncian en la bolsa nacional de empresas de artesanía *BNOA - bourse nationale des opportunités artisanales* (www.bnoa.net). En el sitio de Internet de la BNOA, los vendedores pueden localizar fácilmente a compradores potenciales en Francia o en la zona europea. Pueden también analizar las características principales de las empresas en venta. Los asesores de la red organizan la primera reunión entre compradores y vendedores, prestan apoyo, acompañan en la fase de transición y hacen un seguimiento a través de todo el proceso de transmisión. BNOA es también una herramienta de Intranet para la red de Cámaras de Comercio francesas, una herramienta de gestión para las transmisiones de empresas y una herramienta que contiene información sobre compradores potenciales. *Contacto: Sylvie Rucheton, Assemblée Permanente des Chambres de Métiers (APCM), tel. + 33 1 44 43 10 56, fax. + 33 1 47 20 34 48, e-mail: rucheton@apcm.fr, www.apcm.com, www.bnoa.net*

Caso de buenas prácticas nº 24 – Italia: www.generazionimpresa.com

www.generazionimpresa.com es un sitio de venta on-line en el que se pueden reunir y establecer relación compradores y vendedores de PYME. Inicialmente se basó en un proyecto dirigido por la Cámara de Comercio de Bolonia, pero ahora está evolucionando hacia un mercado italiano más amplio, que incluye toda la red de Cámaras de Comercio italianas e internacionales. Los vendedores pueden registrar sus ofertas cuando el propietario se vaya a jubilar a corto plazo (1-2 años) o a medio plazo (3-4 años). El empresario puede dirigirse a uno de los colaboradores de *GenerAzionImpresa* para registrarse en la base de datos. Ésta es gestionada por la Cámara de Comercio de Bolonia de manera confidencial a fin de que la información relativa a los vendedores y compradores esté sólo a disposición de los colaboradores. La inscripción de compradores potenciales en línea está asistida por una autocomprobación. *Contacto: Camera di Commercio Industria, Artigianato e Agricoltura di Bologna, Sra. Lauretta Grandi, tel. + 39 051 6093 485, fax. + 39 051 6093 451, e-mail: promozione@bo.camcom.it*

Caso de buenas prácticas nº 25 - Luxemburgo: www.chambre-des-metiers.lu

La Cámara de Oficios (*Chambre des Métiers*) ha creado una *bolsa de empresas* para compradores y vendedores de empresas de artesanía. Este servicio ofrece además asesoramiento personalizado y un seguimiento del proceso de transmisión. Esta bolsa de empresas ha tenido mucho éxito y, desde enero de 2000, se han establecido más de 700 contactos, se han unido a la bolsa más de 180 personas, se han organizado más de 60 reuniones entre transmisores y sucesores y se han publicado 800 anuncios individuales. *Contacto: Sr. Charles Bassing, Chambre des Métiers du Grand-Duché de Luxemburgo, tel. +352 42 67 67 1, fax. +352 42 67 87, e-mail: bourse-entreprises@cdm.lu, www.chambre-des-metiers.lu*

Caso de buenas prácticas nº 26 - Luxemburgo: www.cc.lu

Las Cámaras de Comercio han creado una *bolsa de empresas* similar que abarca los sectores económicos pertenecientes a su ámbito de trabajo. La Cámara ofrece sus instalaciones y sus asesores para la primera reunión entre las partes interesadas y, previa petición, los asesores pueden asistir como acompañantes en las futuras negociaciones. *Contacto: Sr. Yves Karier, Chambre de commerce du Grand-Duché de Luxembourg, tel. +352 42 39 39 331, fax. +352 43 83 26, e-mail: yves.karier@cc.lu, www.cc.lu*

Caso de buenas prácticas nº 27 - Países Bajos: www.kvk.nl

La mayor base de datos de compradores y vendedores en los Países Bajos, la *Bolsa de empresas*, está gestionada por la Asociación de Cámaras de Comercio. Al igual que los clientes y ofertantes, pueden hacer uso de este servicio terceras partes. Desde 1994, se han introducido en el registro más de 9 200 perfiles (a cambio de una remuneración). En 1999, la cifra fue de más de 1 150, que se elevó hasta aproximadamente 1 300 en 2000. Ahora se está trabajando en una aplicación de Internet que ayudará a reforzar la cooperación con otras organizaciones. Las Cámaras de Comercio desempeñan un papel de apoyo que termina con la correspondencia de perfiles y el establecimiento de contactos. Después las entidades privadas y empresarios proceden a celebrar los contratos de compraventa. *Contacto: Sr. Mark Kikkert, Asociación de Cámaras de Comercio de los Países Bajos, tel. +31 348 426911, fax. +31 348 424368, e-mail: Post@vvk.kvk.nl, www.kvk.nl*

Caso de buenas prácticas nº 28 - Austria: www.nachfolgeboerse.at

www.nachfolgeboerse.at permite a jóvenes empresarios ponerse directamente en contacto con dueños de empresas que buscan sucesores y preparar la transmisión de las empresas. *Nachfolgeboerse* incluye datos sobre empresarios que deseen retirarse completamente o bien quedarse en su antigua empresa como asesores y que, de este modo, intentan encontrar un sucesor apropiado para su empresa. Asimismo, se incluyen datos sobre jóvenes empresarios interesados en hacerse cargo de alguna empresa ya existente y datos sobre jóvenes que deseen responder al reto de la independencia. Una persona puede inscribirse en la *Nachfolgeboerse* como empresario o (posible) sucesor y leer todos los anuncios electrónicos, al igual que en el periódico. Asimismo, los miembros tienen la posibilidad de responder directamente. Es una forma rápida, sencilla y no burocrática que garantiza el anonimato de los anunciantes. *Contacto: Junge Wirtschaft Österreich, Wirtschaftskammer Österreich, tel. +43 1 501 05 3226, www.nachfolgeboerse.at*

Caso de buenas prácticas nº 29 – Finlandia: www.yritytajat.fi

La Federación de Empresas Finlandesas dispone de un *servicio de mercado empresarial* dirigido a vendedores o compradores de empresas. El mercado empresarial se creó en 1999 y tiene al año unas 200-300 empresas para vender o comprar. En él se publican anuncios relacionados con la venta o compra de una empresa o parte de la misma y buscando u ofreciendo

financiación y la explotación de una idea de negocio (como invenciones). Las empresas se pueden buscar por ramos de actividad. El servicio completo incluye dos anuncios en el diario de la Federación, dos en Kauppalehti (principal periódico finlandés de negocios y economía) y la aparición durante seis meses en las páginas de Internet del mercado empresarial. Para responder a los anuncios en Internet, se ha de rellenar un formulario de respuesta a la Federación con un historial y datos de contacto. También es posible enviar las respuestas por correo o fax. Todavía en otoño de 2001 este mercado empresarial se dirigía a los miembros de la Federación de Empresas Finlandesas (57 000 en total). El vendedor de la empresa debe ser miembro, pero el comprador no tiene por qué. *Contacto: Director, Sr. Risto Suominen, Federación de Empresas Finlandesas, tel. +358-9-229 22932, fax. +358-9-229 22980, risto.suominen@yrittajat.fi, www.yrittajat.fi*

2.5. Financiación

Caso de buenas prácticas nº 30 – Bélgica: préstamos especiales para la transmisión de empresas

Ya antes de 1998 se creó un sistema de *préstamos especiales para ayudar a la transmisión de empresas*. Estos préstamos son financiados por una institución pública, el *Fonds de Participation/Participatiefonds*. Las solicitudes de préstamo se envían a un banco privado que tenga un acuerdo con el mismo. *Contacto: Fonds de Participation/ Participatiefonds, tel. +32 2 210 87 87, fax. +32 2 210 87 79, e-mail: info@fonds.org, www.fonds.org*

Caso de buenas prácticas nº 31 – Dinamarca: *VækstKaution* – plan de garantías de préstamos

El objetivo del *VækstFonden* (Fondo de Crecimiento danés) es incrementar el potencial de crecimiento del comercio y la industria daneses mediante el fomento y el desarrollo comercial de pequeñas y medianas empresas. El Fondo de Crecimiento cumple sus objetivos al unir en asociaciones a sociedades con determinadas estrategias de inversión. El 1 de agosto de 2000, el Fondo de Crecimiento puso en marcha un plan de garantías de préstamos *VækstKaution*, cuyo objetivo y orientación principal es ayudar a las PYME financiando su potencial de crecimiento. El plan apoya las transmisiones de empresas emitiendo garantías que cubran el pago del valor del fondo de comercio financiado por el banco, aumentando de este modo las opciones y posibilidades de los compradores al reunir un paquete de financiación apropiado. Se ofrecen garantías que cubren hasta el 75 % de los préstamos bancarios por un valor de hasta 2 millones DKK (~268 000 EUR) y el 50 % de los préstamos de más de 2 millones de DKK hasta una cantidad máxima total de 5 millones DKK (~672 000 EUR). Los bancos se encargan de tramitar todos los requisitos de los préstamos, respetando determinadas condiciones. El plan ha apoyado las transmisiones de empresas en su primer año emitiendo 79 garantías por un total de 117 millones DKK (~15,7 millones EUR) en préstamos bancarios. *Contacto: Sr. Kaj Dover, VækstKaution, tel. +45 3529 8600, fax. +45 3529 8635, e-mail: vf@vaekstfonden.dk, www.vaekstfonden.dk*

Caso de buenas prácticas nº 32 – Francia: *EDEN* - programa para ayudar a las transmisiones de empresas

El programa *EDEN*, «Un incentivo para el desarrollo de nuevas empresas», es una iniciativa del Gobierno francés para ayudar tanto a la creación de nuevas empresas (por jóvenes y por beneficiarios de ayudas sociales) como a la transmisión de empresas a los empleados (en especial si éstos se van a hacer cargo en caso de resolución judicial o liquidación forzosa). La ejecución del programa se delega en agentes privados. *EDEN* concede, para las creaciones de empresas, una exención de las cotizaciones a la seguridad social durante 12 meses, la posibilidad de utilizar determinados cheques para pagar a asesores especiales (*chèques conseil*) y préstamos sin intereses, cuyo importe dependerá de las características del plan de empresa. Actualmente, la duración máxima de los préstamos es de cinco años. En septiembre de 2001, el préstamo sin intereses fue sustituido por una subvención estatal, la cual (como el préstamo sin intereses anterior) se concede si el proyecto ha obtenido ya un préstamo del agente privado delegado –llamado *prêt d'honneur*- o un préstamo bancario. *EDEN* también presta apoyo a nuevos empresarios durante los tres primeros años después de la creación o transmisión. (Artículos L. 351-24 y R. 351-41 a R. 351-49 del Código Laboral francés) Contacto: Ministère de l'emploi et de la solidarité – DGEFP – mission promotion de l'emploi, tel. +33 1 44 38 29 60, fax. +33 1 44 38 34 06, www.emploi-solidarite.gouv.fr

Caso de buenas prácticas nº 33 - Luxemburgo: *Prêt au démarrage* - préstamo sin garantías para creaciones y absorciones de empresas

El *prêt au démarrage* fue puesto en marcha en 2002 por la S.N.C.I. (*Société Nationale de Crédit et d'Investissement*). Este préstamo sin garantías fue creado para ayudar a empresarios que carecen de su propio capital a la hora de iniciar o hacerse cargo de una empresa existente. Para acceder a este plan de créditos, el empresario debe reunir varias condiciones: ha de ser su primera creación de una empresa; debe contar con todas las autorizaciones legales; al menos el 15 % de la inversión que puede optar al crédito ha de ser financiada por el capital propio del empresario; y se debe demostrar la viabilidad del proyecto mediante un plan de explotación. El préstamo es por diez años y su importe oscila entre 10 000 EUR y 400 000 EUR. Su tipo de interés se fija según el tipo de interés a largo plazo de la S.N.C.I. más 1,5 % puntos. No se requiere garantía. Contacto: *Société Nationale de Crédit et d'Investissement*, tel. +352 46 19 71-1, fax. +352 46 19 79, e-mail: snci@snci.lu, <http://www.snci.lu>

Caso de buenas prácticas nº 34 – Finlandia: Préstamo para empresarios

Finnvera plc es una financiera especializada que ofrece servicios financieros para fomentar las actividades nacionales de las empresas finlandesas y promover las exportaciones y la internacionalización de las empresas. En las transmisiones de empresas, puede proporcionar financiación directa o diferentes tipos de garantías, por ejemplo, para incrementar el capital social de la sociedad, para deuda subordinada, para pagar el precio de la empresa o para necesidades de inversión y capital circulante. Finnvera no proporciona capital de riesgo. El instrumento financiero especialmente ofrecido para las

transmisiones de empresas se denomina *Préstamo para empresarios* (en uso desde el 1 de septiembre de 2001). Este último está pensado para situaciones en las que se paga o se procura el capital en acciones de una sociedad anónima o las aportaciones de una sociedad colectiva o una sociedad comanditaria o en situaciones en las que se compran acciones o participaciones. En estos casos, se podrá utilizar el préstamo para empresarios si se funda una empresa o se emiten acciones, si se efectúa un cambio de generación o si se adquieren empresas. El solicitante de un préstamo de este tipo debe ser un accionista que posea como mínimo un 20 % del capital por acciones y los derechos de voto de una sociedad anónima, o el socio de una sociedad colectiva o un socio activo de una sociedad comanditaria. Deberá estar trabajando a tiempo completo para la empresa y ganarse la vida con ésta. Se trata de un préstamo personal al empresario. También se puede conceder a varios fundadores de la misma empresa. El importe máximo del préstamo es de 85 000 €. *Contacto: Finnvera plc, tel. 358 204 6011, www.finnvera.fi*

ANEXO 4: RECOMENDACIÓN DE LA COMISIÓN SOBRE LA TRANSMISIÓN DE LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS

RECOMENDACIÓN DE LA COMISIÓN de 7 de diciembre de 1994 sobre la transmisión de las pequeñas y medianas empresas (*) (Texto pertinente a los fines del EEE) (94/1069/CE)

LA COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS,

Visto el Tratado constitutivo de la Comunidad Europea,

Considerando que el Consejo adoptó la Decisión 89/490/CEE ⁽¹⁾, en lo que respecta, en particular, a la mejora de entorno empresarial; que el programa de apoyo a las pequeñas y medianas empresas previsto en dicha Decisión fue revisado por la Decisión 91/319/CEE ⁽²⁾; que el Consejo confirmó su compromiso de apoyar la consolidación de las medidas adoptadas en favor de las empresas mediante la Resolución de 17 de junio de 1992 ⁽³⁾;

Considerando que por medio de su Decisión 93/379/CEE ⁽⁴⁾ el Consejo adoptó, con efectos a partir del 1 de julio de 1993, un programa destinado a reforzar los ejes prioritarios y a garantizar la continuidad de la política empresarial; que dicho programa se refiere de manera prioritaria a la mejora del entorno jurídico, fiscal y administrativo de las empresas y prevé el examen específico de la transmisión de la empresa;

Considerando que el Libro blanco sobre crecimiento, competitividad, empleo ⁽⁵⁾ menciona la transmisión de empresas como uno de los ámbitos prioritarios que exigen medidas de mejora;

Considerando que el programa integrado en favor de las PYME y del artesanado de 3 de junio de 1994 ⁽⁶⁾ prevé una recomendación de la Comisión sobre la transmisión de empresas, en el marco de las contribuciones comunitarias para mejorar el entorno empresarial;

Considerando que la Comisión, en su Comunicación sobre la mejora del entorno fiscal de las pequeñas y medianas empresas ⁽⁷⁾, anuncia una iniciativa encaminada a aligerar el régimen fiscal aplicable a las sucesiones y donaciones;

Considerando que en su Resolución de 10 de octubre de 1994 ⁽⁸⁾, el Consejo invita a los Estados miembros y la Comisión a examinar las disposiciones en vigor que obstaculizan la creación, el crecimiento y la transmisión de empresas;

Considerando que la Comisión ha realizado dicho examen y ha observado que varios miles de empresas se ven obligadas anualmente a interrumpir su actividad debido a dificultades insuperables inherentes a su transmisión; que dichas liquidaciones tienen efectos negativos para el tejido económico de las empresas, así como para sus acreedores y trabajadores;

Considerando que la pérdida de empleo y de riqueza económica es tanto más lamentable cuanto que no se debe a las fuerzas del mercado, sino a una preparación insuficiente de la sucesión y a la inadecuación de determinadas partes del Derecho de los Estados miembros, principalmente en lo relativo a Derecho de sociedades, Derecho de sucesión y Derecho fiscal;

Considerando que los esfuerzos orientados a sensibilizar, informar y formar al empresario para que prepare en vida eficazmente su sucesión contribuirían al aumento de las posibilidades de éxito de la transmisión;

Considerando, no obstante, que una serie de modificaciones en el Derecho de los Estados miembros permitiría aumentar de forma notable el número de empresas transmitidas con éxito;

Considerando que uno de los obstáculos para el éxito de la transmisión es la dificultad que experimentan los sucesores para financiar las compensaciones a los coherederos salientes y que debería disponerse de instrumentos de financiación adecuados en todos los Estados miembros;

Considerando que puede ser necesario cambiar la forma jurídica de la empresa para preparar la transmisión adoptando la forma más adecuada para el éxito de dicha operación; que las empresas no disponen en todos los Estados miembros de un derecho de transformación que les permita cambiar su forma jurídica sin proceder a su disolución y a la creación de una nueva entidad; que tales operaciones implican gastos y trámites administrativos, así como un período de inseguridad para socios y terceros;

Considerando que la fórmula de la sociedad anónima parece ser una de las que mejor satisfacen las exigencias de la operación de transmisión; que, no obstante, la sociedad anónima impone condiciones exigentes desde el punto de vista de la creación y la gestión diaria; que dichas condiciones se han ideado por lo general desde la perspectiva de una sociedad anónima con muchos accionistas con vistas a la protección de socios y terceros; que algunas de dichas condiciones no parecen necesarias en el caso de un empresario que trate de crear en su ámbito familiar una sociedad anónima con objeto de facilitar su transmisión;

Considerando que algunas técnicas o formas jurídicas facilitan la transmisión, permitiendo la separación entre el poder de gestión y la propiedad de la empresa;

Considerando que la adopción por una empresa de la forma jurídica más adecuada para lograr con éxito su transmisión no debería verse obstaculizada por las normas fiscales; que lo mismo ocurre con las demás operaciones de preparación para la transmisión, tales como la aportación de activos, la fusión, la escisión y el canje de participaciones sociales;

Considerando que, en la mayor parte de los Estados miembros, la sociedad de personas queda disuelta al fallecer uno de sus socios, salvo que el contrato disponga otra cosa; que, además, los actos unilaterales de un socio pueden estar en desacuerdo con el contrato de la sociedad y que las legislaciones no indican qué disposición prevalece; que tal discordancia puede crear, al

fallecer un socio que esté en esa situación, un conflicto que ponga en peligro la continuidad de la sociedad e incluso provocar su liquidación;

Considerando que al fallecer uno de los socios de una sociedad de personas o el empresario individual, en la mayoría de los Estados miembros, los coherederos están obligados a decidir por unanimidad sobre el futuro de la empresa; que, por consiguiente, la vida de la empresa puede correr peligro por la simple voluntad de bloqueo de uno de los herederos;

Considerando que uno de los principales obstáculos que se oponen al éxito de la transmisión es la carga fiscal vinculada a ella; que el pago de derechos de sucesión o de donación puede comprometer el equilibrio financiero de la empresa y, por consiguiente, su supervivencia; que este régimen impositivo coloca a las empresas europeas en una situación de desventaja con respecto a la competencia mundial;

Considerando que la exigencia del pago inmediato de los derechos de sucesión o donación puede obligar a los herederos de la empresa a realizar una parte de los activos o a vender toda la empresa, o incluso proceder a su liquidación;

Considerando que, al calcular el valor de la empresa, es conveniente tener en cuenta la posible disminución del valor de la empresa debido a la transmisión;

Considerando que resulta más difícil que en el pasado encontrar un sucesor dentro de la familia; que la venta de la empresa es un modo de transmisión que ha de facilitarse para garantizar la supervivencia de la empresa, sobre todo en los casos en que no puede realizarse en el ámbito familiar; que es imprescindible animar al empresario a organizar en vida la transmisión de la empresa;

Considerando que la compra de la empresa por los empleados es un modo de transmisión que ha de fomentarse; que permite preservar la continuidad de la empresa, así como la transmisión de los conocimientos y la experiencia adquirida;

Considerando que algunos Estados miembros han adoptado ya medidas para facilitar la transmisión de las empresas; que ciertas prácticas podrían ser adoptadas por otros Estados miembros,

FORMULA LA PRESENTE RECOMENDACIÓN:

Artículo 1

Objetivos

Se invita a los Estados miembros a adoptar las medidas necesarias para facilitar la transmisión de las pequeñas y medianas empresas con el fin de garantizar la supervivencia de las empresas y el mantenimiento de los puestos de trabajo correspondientes.

En particular se invita a los Estados miembros a adoptar las medidas más adecuadas a fin de completar su marco jurídico, fiscal y administrativo, con objeto de:

- sensibilizar al empresario con respecto a los problemas de la transmisión y de esa forma animarle a preparar esta operación en vida;
- crear un entorno financiero favorable al éxito de la transmisión;
- permitir al empresario la preparación eficaz de la transmisión, ofreciéndole los instrumentos adecuados;
- garantizar la continuidad de las sociedades de personas y las empresas individuales en caso de fallecimiento de uno de los socios o del empresario;
- garantizar el éxito de la transmisión familiar, evitando que los impuestos que gravan la sucesión y la donación pongan en peligro la supervivencia de la empresa;
- alentar con medidas fiscales al empresario a transmitir su empresa mediante venta o a través de su compra por los asalariados, principalmente cuando no haya sucesor en la familia.

Artículo 2

Información

Es conveniente fomentar las iniciativas públicas o privadas orientadas a la sensibilización, la información y la formación de los empresarios y, por consiguiente, la preparación de su sucesión, con objeto de garantizar el éxito de la transmisión de las pequeñas y medianas empresas.

Artículo 3

Entorno financiero

Es conveniente ofrecer a las pequeñas y medianas empresas un entorno financiero que favorezca el éxito de la transmisión.

Artículo 4

Preparación de la transmisión

Es conveniente permitir una preparación adecuada de la transmisión, ofreciendo a los empresarios los instrumentos apropiados. Con este fin, se invita a los Estados miembros a:

- a) prever un derecho de transformación de las empresas que les permita pasar, teniendo en cuenta los derechos de los socios y de terceros, de una forma jurídica a otra, sin disolución ni creación de una nueva entidad;
- b) permitir que las pequeñas y medianas empresas se organicen en forma de sociedad anónima con un número muy limitado de accionistas, simplificando

su creación y gestión con respecto a las de las sociedades anónimas cuyas acciones se hallan ampliamente repartidas entre el público;

c) permitir la creación de la sociedad anónima con un solo socio, con arreglo a lo establecido en el artículo 6 de la Directiva 89/667/CEE del Consejo (1) (duodécima Directiva);

d) reconocer, en el momento de gravar las transacciones que tengan por objeto separar el poder de gestión de la propiedad de la empresa, la necesidad económica de las operaciones jurídicas en los casos concretos en que se realicen con el fin de facilitar la transmisión y, en caso necesario, adoptar las medidas necesarias para autorizarlas y promoverlas;

e) aplicar, con independencia de las obligaciones derivadas del Derecho comunitario, el principio de neutralidad fiscal a las operaciones de preparación de la transmisión, como la aportación de activos, la fusión, la escisión y el canje de participaciones sociales. El principio de neutralidad fiscal debería aplicarse también a los derechos de timbre, derechos de registro y otros gravámenes similares.

Artículo 5

Continuidad de las sociedades de personas y las empresas individuales

Es conveniente garantizar la continuidad de las sociedades de personas y de las empresas individuales en caso de fallecimiento de uno de los socios o del empresario. Con este fin, se invita a los Estados miembros a:

a) prever el principio de continuidad de la sociedad de personas en caso de fallecimiento de uno de los socios, permitiendo a los demás socios decidir acerca de la continuidad de la sociedad con la participación de los herederos del socio fallecido o sin ella, en su caso mediante el reembolso de la participación del socio fallecido; el contrato de sociedad podría establecer una excepción al principio de continuidad de la sociedad;

b) introducir en la legislación nacional cuando no se haya resuelto la posible contradicción entre el contrato de sociedad y las disposiciones testamentarias o las donaciones, una disposición que establezca que el contrato de sociedad prevalece sobre los actos unilaterales de uno de los socios;

c) velar por que, en caso de fallecimiento de uno de los socios de una sociedad de personas o de un empresario individual, el Derecho de familia, el Derecho de sucesiones y, en particular, el principio de unanimidad para las decisiones que se tomen en el marco de la indivisión no pongan en peligro la continuidad de la empresa;

d) velar por que el reembolso de la parte del fallecido, prevista en la letra a), así como el pago de la compensación a los herederos minoritarios, que se desprende de la letra c), no pongan en peligro la supervivencia de la empresa. Con este fin, debería preverse que, en caso de que las partes opten por un pago escalonado, la compensación sea calculada sobre la base del valor venal de la empresa, incluida la clientela («goodwill»), y que, si una de las partes

exige el pago inmediato, la compensación sea calculada solamente sobre la base del valor contable.

Artículo 6

Fiscalidad de la sucesión y la donación

Es conveniente garantizar la supervivencia de la empresa mediante un trato fiscal adecuado de la sucesión y la donación. Con este fin, se invita a los Estados miembros a adoptar una o varias de las medidas siguientes:

- a) reducir, siempre que se prosiga de manera creíble la actividad de la empresa durante un período mínimo, la carga fiscal que grava los activos estrictamente profesionales en caso de transmisión mediante donación o sucesión, incluidos los derechos de sucesión, donación y registro;
- b) ofrecer a los herederos la posibilidad de escalonar o aplazar el pago de los derechos de donación o sucesión, siempre y cuando prosigan la actividad de la empresa, y conceder exenciones de intereses;
- c) velar por que en la evaluación fiscal de la empresa se pueda tener en cuenta la evolución de su valor hasta unos meses después del fallecimiento del empresario.

Artículo 7

Transmisión a terceros

Es conveniente alentar al empresario a que organice en vida la transmisión a terceros en caso de que ésta no sea posible en el ámbito familiar. Con este fin, se invita a los Estados miembros a:

- a) eximir del impuesto, al menos parcialmente, la renta de las plusvalías o las ganancias de capital sobre los activos de una empresa en caso de venta, especialmente si el empresario vendedor ha alcanzado ya la edad de 55 años; fomentar con medidas fiscales la reinversión de las ganancias obtenidas en la venta de una empresa en otra empresa no cotizada en Bolsa y que se dedique íntegramente a la producción o la venta de bienes o servicios;
- b) facilitar con medidas fiscales la compra de la empresa por los asalariados mediante la reducción de los impuestos que gravan las plusvalías sobre la cesión de las participaciones a los asalariados, la exención de los derechos de registro, mediante ventajas fiscales relacionadas con la concesión de medios financieros a los asalariados para realizar la compra o un aplazamiento del pago del impuesto hasta el momento en que el asalariado venda sus participaciones; estas medidas también deberían aplicarse a las empresas o sociedades cooperativas creadas por los asalariados.

Artículo 8

Concertación mutua

Se invita los Estados miembros a que se informen y se consulten entre sí, en concertación con la Comisión, con objeto de beneficiarse del intercambio de experiencias y de las mejores prácticas de transmisión de pequeñas y medianas empresas, y especialmente por lo que respecta a la aplicación de las medidas propuestas en la presente Recomendación.

Artículo 9

Informe

Con objeto de que la Comisión pueda evaluar los progresos realizados, se invita a los Estados miembros a que comuniquen, a más tardar el 31 de diciembre de 1996, el texto de las principales disposiciones legales, reglamentarias y administrativas que adopten a fin de que surta efecto la presente Recomendación, así como a que informen a la Comisión de cualquier modificación que se produzca ulteriormente en este ámbito.

Artículo 10

Destinatarios

Los destinatarios de la presente Recomendación serán los Estados miembros.

Hecho en Bruselas, el 7 de diciembre de 1994.

Por la Comisión

Raniero VANNI d'ARCHIRAFI

Miembro de la Comisión

(*) La exposición de motivos de la presente Recomendación se publicó en forma de Comunicación en el DO C 400 de 31.12.1994, p. 1.

(1) DO L 239 de 16.8.1989, p. 33.

(2) DO L 175 de 4.7.1991, p. 32.

(3) DO C 178 de 15.7.1992, p. 8.

(4) DO L 161 de 2.7.1993, p. 68.

(5) Libro blanco, parte A, «Una economía más competitiva» (p. 14) y punto 2.7 de la parte B, «Propuestas y soluciones» (p. 92).

(6) COM(94) 207 final de 3. 6. 1994.

(7) DO C 187 de 9.7.1994, p. 5.

(8) DO C 296 de 22.10.1994, p. 6.

(1) DO L 395 de 30.12.1989, p. 40.