

Cómo hacer más fácil la transmisión de empresas

**«Guía de buenas prácticas»
con medidas de apoyo para la transmisión
de empresas a nuevos propietarios**



Publicaciones — DG Empresa

Cómo hacer más fácil la transmisión de empresas

«Guía de buenas prácticas»
con medidas de apoyo para la transmisión
de empresas a nuevos propietarios



COMISIÓN EUROPEA

Aviso

La presente publicación no refleja necesariamente la opinión de la Comisión Europea.

Siempre que en la presente publicación se hace referencia al apoyo a empresas, ha de entenderse que tal apoyo sólo será aceptable si se facilita conforme a lo establecido en el Tratado CE (en particular, en sus artículos 87 y 88) con respecto a la compatibilidad de las ayudas estatales con el mercado común.

Las ayudas públicas a empresas han de ajustarse a la política de la Comisión en materia de competencia, establecida en reglamentos, disposiciones marco, directrices, comunicaciones y otros textos relativos a diversos sectores (vehículos automóviles, fibras sintéticas, etc.) o que persiguen diversos objetivos horizontales (subvenciones a PYME, investigación y desarrollo, medio ambiente, etc.).

Otras publicaciones sobre las medidas de apoyo a las empresas:

Apoyo a la creación de empresas

Cómo ayudar a las empresas a resolver sus dificultades financieras

Apoyo al crecimiento de las empresas

Para mayor información, puede dirigirse a:

Comisión Europea

Dirección General de Empresa

Dirección B: Fomento del Espíritu de Empresa y de las PYME

Unidad B.1, SC27, 3/4

B-1049 Bruxelles

Fax (32-2) 296 62 78

E-mail: Entr-Business-Support@cec.eu.int

[http://europa.eu.int/comm/enterprise/entrepreneurship/support_measures/
transfer_business/index.htm](http://europa.eu.int/comm/enterprise/entrepreneurship/support_measures/transfer_business/index.htm)

***Europe Direct es un servicio destinado a ayudarle a encontrar respuestas
a las preguntas que pueda plantearse sobre la Unión Europea***

Un nuevo número de teléfono único y gratuito:

00 800 6 7 8 9 10 11

Puede obtenerse información sobre la Unión Europea a través del servidor Europa en la siguiente dirección de Internet: <http://europa.eu.int>.

Al final de la obra figura una ficha bibliográfica.

Luxemburgo: Oficina de Publicaciones Oficiales de las Comunidades Europeas, 2003

ISBN 92-894-5239-0

© Comunidades Europeas, 2003

Reproducción autorizada, con indicación de la fuente bibliográfica.

Printed in Belgium

IMPRESO EN PAPEL BLANQUEADO SIN CLORO



Erkki Liikanen

Miembro de la Comisión Europea
responsable de Empresa
y Sociedad de la Información

Introducción de Erkki Liikanen

Según las estimaciones que el grupo de expertos en transmisión de empresas de la Dirección General de Empresa realizó en el verano de 2002, en torno a un tercio de las empresas europeas se tendrán que traspasar a la generación siguiente en los próximos diez años; es decir, una media de 610 000 pequeñas y medianas empresas cambiarán de dueño cada año, lo que podría afectar a 2,4 millones de puestos de trabajo (¹).

Después de la creación y el crecimiento, la transmisión es la tercera etapa crucial en la vida de una empresa. En ella intervienen numerosas cuestiones complejas como el derecho sucesorio y el derecho de sociedades. Sin embargo, la transmisión de empresas no se limita a una cuestión técnica de transmisión de propiedad, sino que es también una cuestión de transferencia del liderazgo de la empresa. Se trata de un proceso prolongado que se ha de preparar bien y con tiempo. Lamentablemente, son muchas las transmisiones de empresas que fracasan, arrastrando puestos de trabajo, fondos y oportunidades.

Facilitar las transmisiones de empresas significa establecer el marco normativo adecuado y las estructuras y servicios de apoyo necesarios. La Comisión Europea ha tratado estas cuestiones en su recomendación sobre la transmisión de las pequeñas y medianas empresas (²), en la que invita a los Estados miembros a mejorar el entorno jurídico y fiscal de la transmisión de empresas, a sensibilizarse sobre esta cuestión y a apoyar las transmisiones de empresas. Ya se ha empezado a avanzar en la aplicación de esta recomendación, si bien aún queda mucho por hacer.

Se han dedicado grandes esfuerzos al fomento de la creación de nuevas empresas. Se trata de algo muy importante, pero no más que garantizar la

(¹) El informe final del grupo de expertos sobre la transmisión de pequeñas y medianas empresas se puede consultar en: http://europa.eu.int/comm/enterprise/entrepreneurship/support_measures/transfer_business/best_project.htm.

(²) Comunicación de la Comisión sobre la transmisión de las pequeñas y medianas empresas, DO C 385 de 31.12.1994, p. 14.

continuidad y el crecimiento de las empresas viables existentes. También se debería animar a los jóvenes a plantearse la posibilidad de adquirir una empresa en funcionamiento, como alternativa a la creación de una nueva. En la Cumbre de Lisboa de la primavera de 2000, la Unión Europea se fijó un objetivo estratégico para 2010: «convertirse en la economía basada en el conocimiento más competitiva y dinámica del mundo, capaz de crecer económicamente de manera sostenible con más y mejores empleos y con mayor cohesión social». Lo que Europa logre en materia de crecimiento y empleo depende del sector empresarial. Si hemos de alcanzar el objetivo de Lisboa, no podemos permitirnos perder empresas viables en la fase de traspaso.

El propósito de este folleto es ofrecer a los responsables políticos, organizaciones de apoyo a las empresas y otros lectores interesados en el tema ejemplos prácticos de apoyo a la transmisión de empresas. Estas buenas prácticas ilustran algunos de los casos descritos bien en el informe final del proyecto sobre la transmisión de empresas ejecutado en el marco del procedimiento Best, bien presentados en el seminario europeo sobre la transmisión de empresas celebrado en Viena los días 23 y 24 de septiembre de 2002.

Espero que este documento aporte a sus lectores nuevas ideas y les inspire a la hora de desarrollar el apoyo que puedan prestar la transmisión de empresas. Debemos hacer todo lo que esté en nuestras manos para asegurarnos de que la transmisión de una empresa no supone el principio de su fin, sino un nuevo principio.

Erin Linton

Cómo hacer más fácil la transmisión de empresas

«Guía de buenas prácticas» con medidas de apoyo para la transmisión de empresas a nuevos propietarios

Una de las fases más críticas de la vida de una empresa es la de la transmisión de su propiedad y su liderazgo. Las empresas se pueden transferir a familiares, empleados o terceras partes. Las transmisiones de empresas siguen estando motivadas con mucha frecuencia por la jubilación del empresario. Pero aparte de la jubilación, hay otras razones, entre las que destacan las decisiones personales (jubilación anticipada o cambio de profesión), la modificación de las condiciones de competencia (variaciones en los mercados, nuevos productos o nuevos canales de distribución) y los motivos personales (divorcio, enfermedad o defunción).

El proceso de transmisión

El proceso de preparación de la transmisión de una empresa es prolongado y complejo y puede conllevar diversas dificultades. 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 también, limitándolo, al tiempo de preparación del comprador o el sucesor o de sus colaboradores más cercanos.

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 la 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 los propietarios actuales) están las cuestiones relaciona-

das con la transferencia de conocimientos. ¿Cómo transferir el conocimiento tácito que posee a la siguiente generación? A menudo también se consideran posibles problemas en una situación de transmisión la de redes o contactos y la reticencia a compartir poderes de gestión, así como las presiones para que el negocio se siga gestionando 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. Entre los problemas de este tipo se pueden citar la elevada cuantía de los impuestos sobre sucesiones y donaciones, los problemas de financiación, las disposiciones que impiden modificar la forma jurídica de una empresa cuando se están haciendo preparativos para la transmisión y las que impiden la continuidad de las sociedades colectivas cuando uno de los socios fallece o se jubila.

Las cuestiones en juego en una transmisión también dependen del tamaño de la empresa. Las grandes empresas suelen pedir consejo a sus asesores internos o externos, que conocen la legislación aplicable y son conscientes de los retos a los que se habrá de hacer frente. Pero los propietarios de pequeñas empresas no están tan enterados de las cuestiones relativas a las transmisiones.

Cómo simplificar las transmisiones de empresas

En 1994, la Comisión Europea adoptó una recomendación sobre la transmisión de las pequeñas y medianas empresas ⁽³⁾, con la intención de simplificar las transmisiones de empresas. Dicha recomendación invitaba a los Estados miembros a mejorar el entorno jurídico y fiscal de la transmisión de empresas, a sensibilizarse sobre esta cuestión y a apoyar las transmisiones.

La primera evaluación de la aplicación de la recomendación, realizada en 1998 ⁽⁴⁾, revelaba que un número considerable de Estados miembros había tomado medidas para mejorar la situación, mientras que en otros se había hecho poco o no se había hecho nada.

En diciembre de 2000, la Dirección General de Empresa de la Comisión Europea puso en marcha un proyecto sobre la transmisión de empresas en el marco del procedi-

⁽³⁾ DO L 385 de 31.12.1994, p. 14.

⁽⁴⁾ Comunicación de la Comisión sobre la transmisión de las pequeñas y medianas empresas, DO C 93 de 28.3.1998, p. 2.

miento Best ⁽⁵⁾ que se convirtió en uno de sus ámbitos de acción prioritarios. El principal propósito de dicho proyecto era supervisar la aplicación de la recomendación de la Comisión de 1994 sobre la transmisión de las pequeñas y medianas empresas, analizar la oferta de medidas de apoyo a la transmisión de empresas y formular propuestas de actuación futura. Para ayudar a la Comisión a ejecutar este proyecto se creó un grupo de expertos con representantes de todos los Estados miembros de la UE excepto de Irlanda, Suecia y Reino Unido.

Según las estimaciones realizadas por dichos expertos, en torno a un tercio de todas las empresas de la UE cambiarán de propietario 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 de 610 000 transmisiones anuales de pequeñas y medianas empresas, 300 000 de ellas con asalariados y 310 000 sin asalariados, lo que podría afectar a 2,4 millones de puestos de trabajo.

Según los expertos, el número de las transmisiones de empresas que tienen lugar fuera de la familia, a terceras partes, va en aumento. Por consiguiente, es previsible que en los próximos años aumente la demanda de posibles compradores. Por otra parte, cada vez serán más los empresarios que transmitan la propiedad de su empresa antes de llegar a la edad de jubilación, por motivos personales, y el número de los empresarios que se quedará poco tiempo en una misma empresa, y no toda la vida, como en el pasado, irá en aumento.

En cuanto a la aplicación de la recomendación, el grupo de expertos llegó a la conclusión de que apenas la mitad de las veintiuna medidas fiscales y jurídicas establecidas por la Comisión se habían llevado a la práctica. La aplicación oscila entre dos medidas en Grecia y dieciséis en los Países Bajos. Los expertos consideraron relativamente bueno el progreso realizado por los Estados miembros en dos de los cinco ámbitos que ellos habían juzgado importantes para ayudar a la transmisión de empresas. Trece Estados miembros habían introducido normas especiales para regular los derechos de sucesión y donación, y diez habían tomado medidas para facilitar las transmisiones a terceros. En los otros ámbitos importantes (medidas espe-

⁽⁵⁾ Se puede encontrar más información sobre el proyecto ejecutado en el marco del procedimiento Best en: http://europa.eu.int/comm/enterprise/entrepreneurship/support_measures/transfer_business/best_project.htm.

cíficas para facilitar las transmisiones a empleados, desgravaciones fiscales por jubilación anticipada y sobre el dinero invertido en otra PYME), sólo habían tomado medidas siete u ocho Estados miembros.

Por otra parte, los expertos se dieron cuenta de que existe una amplia gama de medidas de apoyo a la transmisión de empresas, si bien éstas no están estructuradas, por lo que no siempre llegan al público objetivo. En total, los expertos identificaron 53 medidas de apoyo a la transmisión de empresas que se han incluido en la base de datos SMIE (*Support Measures and Initiatives for Enterprises*) ⁽⁶⁾.

Para concluir su trabajo, el grupo de expertos formuló las siguientes propuestas relativas a la oferta de medidas de apoyo:

- La creación de un «Centro Europeo para la Transmisión de Empresas» que funcione como plataforma virtual europea encargada de coordinar la recopilación de información y el intercambio de mejores prácticas en Europa y de facilitar la cooperación transfronteriza. Asimismo, se deberían crear centros de este tipo a escala nacional.
- La creación de un mercado europeo (de compradores y vendedores) relacionado con el Centro Europeo para la Transmisión de Empresas que conecte las bases de datos nacionales y estimule la creación de bases de datos en los países donde no existan.
- La organización de encuentros europeos con carácter periódico centrados específicamente en la transmisión de empresas a nivel europeo, con el fin de intercambiar mejores prácticas, y la utilización de los resultados de dichos encuentros en seminarios y reuniones nacionales, regionales y locales.
- El desarrollo de herramientas alternativas o suplementarias de formación y gestión, a la medida de las empresas gestionadas por sus propietarios y de las empresas familiares existentes o futuras.
- La puesta en marcha de programas de apoyo e investigaciones de iniciativa pública sobre la transmisión de empresas.
- La dedicación de la misma atención a las transmisiones de empresas ya existentes que a la creación de nuevas empresas.

(6) <http://www.europa.eu.int/comm/enterprise/smie>.

Seminario europeo sobre la transmisión de empresas

En el seminario europeo sobre la transmisión de empresas que se celebró en Viena los días 23 y 24 de septiembre de 2002 se presentaron los resultados del proyecto ejecutado en el marco del procedimiento Best y ejemplos de buenas prácticas en los diferentes Estados miembros (7). De la organización del seminario se encargaron la Dirección General de Empresa y el Ministerio Federal de Economía y Trabajo austriaco, con el objetivo de sensibilizar al público acerca de la transmisión de empresas, brindar una oportunidad de intercambio de buenas prácticas en este ámbito y aprender de los éxitos ajenos. Los tres talleres del seminario se centraron en el impacto de la legislación en la transmisión de empresas, la importancia de las medidas dirigidas a la sensibilización sobre esta cuestión y la necesidad de medidas de apoyo al proceso de transferencia.

La conclusión del seminario fue que la sensibilización constituye el punto de partida de las transmisiones con éxito. Sólo así se obtendrá apoyo práctico. Dada la complejidad del proceso, para avanzar es preciso contar con consejo profesional. Existe una amplia oferta de medidas de apoyo, pero es necesario dotarlas de mayor visibilidad y coordinarlas mejor. Para abordar todos los aspectos de la transmisión de empresas se ha de adoptar un enfoque holístico, sin pasar por alto las cuestiones de orden emocional.

Las conclusiones del proyecto Best coinciden con las del seminario europeo sobre la transmisión de empresas en la necesidad de que las transmisiones se consideren tan importantes como la creación de nuevas empresas. De acuerdo con una investigación austriaca presentada en el seminario (8), el 96 % de las empresas transmitidas con éxito sobrevive cinco años o más a la transmisión. Por lo tanto, su tasa de supervivencia supera a la de las nuevas empresas, que a los cinco años es del 75 %. Así pues, resulta indispensable sensibilizar a los políticos sobre la importancia de las transmisiones de empresas y fomentar la transmisión como una alternativa atractiva a la creación de una empresa propia.

La Comisión seguirá trabajando en la transmisión de empresas, que pasará de ser una cuestión técnica a situarse en el nivel político. No se podrán alcanzar mejoras rápidas sin conseguir antes la sensibilización política.

(7) <http://www.transferofbusinesses.at>.

(8) «Business transfers and successions in Austria», Österreichisches Institut für Gewerbe- und Handelsforschung, 2002.

Ejemplos de buenas prácticas

Generalmente, la transmisión de una empresa es un acontecimiento que se produce una vez en la vida y en el que el propietario tiene escasa o ninguna experiencia. Es un tema complejo, con 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, apoyo ofrecido por numerosas entidades: bancos, contables, cámaras de comercio, expertos fiscales, abogados, notarios, especialistas en fusiones y adquisiciones y consultores.

Este documento se centra en las medidas de apoyo existentes para la transmisión de empresas. En los apartados siguientes se destacan algunos ejemplos de buenas prácticas extraídos del informe final del proyecto sobre la transmisión de empresas ejecutado en el marco del procedimiento Best y de los casos presentados en el seminario europeo sobre la transmisión de empresas. Naturalmente, se trata de una selección que no recoge todos los ejemplos existentes.



Información sobre transmisión de empresas

Una de las principales causas de problemas en la transmisión de una empresa es que el proceso se haya empezado a planear demasiado tarde. Por lo tanto, para que las transmisiones se hagan con éxito es necesario sensibilizar a los interesados acerca de la necesidad de prepararlos con mucha antelación. A continuación, cuando los empresarios ya son conscientes de ello, conviene facilitarles la información necesaria para que concedan a la preparación minuciosa de la transmisión la importancia que merece. Por otra parte, también el posible sucesor necesita información sobre el proceso. Este tipo de apoyo proporcionará al empresario y a su sucesor una visión general de los pasos que han de seguir, el tipo de asesoramiento especializado que pueden buscar y el momento en que deben recurrir a él.

1. Ventanilla única para la transmisión de empresas

Objeto

Concentrar en un único punto la información relativa a todos los aspectos de las transmisiones

Buena práctica

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 y 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.

Organización

Industrie- und Handelskammer Erfurt

Más información

<http://www.erfurt.ihk.de>

Contacto

Industrie- und Handelskammer Erfurt
Sr. Berndt Kutschan
Weimarische Strasse 45
D-99099 Erfurt
Tel. (49-361) 348 42 22
Fax (49-361) 348 59 75
Correo electrónico:
kutschan@erfurt.ihk.de

2. Portal de información

Objeto

Informar en línea de un modo coordinado

Buena práctica

La iniciativa «nexxt» sobre transmisión de empresas es un proyecto del Ministerio Federal de Economía y Trabajo alemán en cooperación con numerosas organizaciones y bancos. Bajo la denominación común «nexxt», se creó una plataforma de acción que reúne a todas las fuerzas que intervienen en la transmisión de empresas. En el sitio de Internet <http://www.nexxt.org> se puede encontrar todo tipo de información relacionada con la transmisión de empresas. Los colaboradores de la iniciativa organizan 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 debería ayudar a los empresarios a abordar la transmisión de la empresa con tiempo suficiente.

Organización

Ministerio Federal de Economía y Trabajo

Más información

<http://www.nexxt.org>

Contacto

Ministerio Federal de Economía
y Trabajo

Sr. Joachim Laurich

Scharnhorststrasse 34-37

D-10115 Berlin

Tel. (49-30) 20 14 75 63

Fax (49-30) 20 14 70 56

Correo electrónico:

joachim.laurich@bmwa.bund.de

1

3. Información a jóvenes empresarios

Objeto

Sensibilizar mediante la información sistemática

Buena práctica

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 (no sólo de crear una nueva). Esta actividad informativa incluye además iniciativas especiales de formación en las que empresarios con poca experiencia pueden reunirse con empresarios veteranos. A través de dicha actividad informativa, en los últimos cuatro años se ha llegado 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».

Organización

Formaper

Más información

<http://www.formaper.it>

Contacto

Formaper
Cámara de Comercio de Milán
Sra. Silvia Valentini
Via Camperio, 1
I-20100 Milano
Tels. (39-02) 85 15 53 95
o 85 15 53 73
Fax (39-02) 85 15 52 90
Correo electrónico:
valentini@mi.camcom.it

4. Estructura de apoyo a la sucesión en empresas familiares

Objeto

Prestar apoyo de un modo coordinado

Buena práctica

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». Dicha estructura incluye actividades interrelacionadas de sensibilización, talleres y asesoramiento individual. Su objetivo es combinar los recursos de varias organizaciones e informar a un público más amplio que el que cada una de ellas podría alcanzar por su cuenta. El proyecto piloto lo organizaron conjuntamente la Cámara de Comercio Rijnland y la organización del ramo de los panaderos. Asistieron a las reuniones cientos de empresarios, cuya respuesta fue muy positiva. Se definió la totalidad del proyecto y se plasmó en un plan de actuación, que fue ofrecido a las demás cámaras de comercio y asociaciones sectoriales con el fin de que dispusieran de toda la información de base para organizar reuniones similares.

Organización

Raad voor het Zelfstandig Ondernemerschap

Más información

<http://www.rzo.nl>

Publicación: «*Del proyecto aislado a la vía de apoyo global: desarrollo de un método integral de información y asesoramiento sobre la transmisión de empresas familiares*» (disponible únicamente en neerlandés).

Contacto

Sr. Rob van Engelenburg
Correo electrónico:
engelenburg.voorschoten@planet.nl

1

5. Tutoría

Objeto

Prestar apoyo tutorial basado en el conocimiento en diferentes situaciones de sucesión

Buena práctica

Chris Martin & Associates ha desarrollado un proceso de tutoría para ayudar al empresario a reconocer las competencias esenciales de una empresa y su capital intelectual. Este proceso, especialmente apropiado para pequeñas empresas con posibilidades gestionadas por sus propietarios, conduce al empresario por una serie de pasos concretos que le confieren un profundo conocimiento de las cuestiones básicas de la sucesión en su empresa. El apoyo tutorial aporta al empresario ejemplos, preguntas y estructuras iniciales y le reta a que discierna dónde radican los puntos fuertes de su empresa y cuáles son sus posibles opciones. El proceso de tutoría aporta una experiencia en aprendizaje que lleva a los empresarios a ver sus empresas de un modo nuevo, lo cual ayuda a que den a la sucesión un enfoque sólido y específico.

Organización

Chris Martin & Associates

Más información

<http://www.chrismartinassoc.co.uk>

Contacto

Chris Martin & Associates
Sr. Chris Martin
6 Innage Road
Northfield
Birmingham B31 2DX
United Kingdom
Tel. (44-121) 475 20 88
Fax (44-121) 475 20 88
Correo electrónico:
chrismartinassoc@btinternet.com



Formación y asesoramiento en la transmisión de empresas

La formación es importante para que los empresarios tengan un mayor conocimiento de 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. Una de las principales necesidades tratadas en los programas de formación en la transmisión de empresas será la de aportar al sucesor las competencias empresariales básicas.

La gran mayoría de las PYME está gestionada por sus propietarios. 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 aumentaría la sensibilización acerca de esta fase concreta del ciclo de vida de una empresa y proporcionaría información básica al respecto. También permitiría a jóvenes empresarios potenciales aprender a poner en marcha su propia empresa comprando una existente que su propietario quiera transmitir.

Dado que la transmisión de empresas está relacionada con cuestiones complejas como el derecho sucesorio, la fiscalidad, la preparación de la empresa para la venta, su tasación, etc., el proceso exige la intervención de diversos especialistas, como consultores empresariales, auditores fiscales, abogados, contables, bancos y notarios.

1. Programa superior para la consolidación de la empresa familiar

Objeto

Impartir formación dirigida a las empresas familiares

Buena práctica

EOI Escuela de Negocios organiza 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 motivar a los transmisores a fin de que afronten la transmisión de la empresa con la misma racionalidad que otros procesos empresariales, así como guiar a los sucesores potenciales 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 de ellos 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.

Organización

EOI Escuela de Negocios

Más información

<http://www.eoi.es>

Contacto

EOI Escuela de Negocios
Sr. Luis Sánchez
Avda. Gregorio del Amo, 6
Ciudad Universitaria
E-28040 Madrid
Tel. (34) 913 49 56 30
Fax (34) 915 54 23 94
Correo electrónico:
LuisSanchez@eoi.es

2. Test de autodiagnóstico

Objeto

Aportar una herramienta práctica de autodiagnóstico

Buena práctica

Kit.brunello es un test de autodiagnóstico de PYME, orientado muy especialmente a los procesos de transmisión de empresas familiares y que se ha aplicado a más de 400 empresas del país. Existe en cinco lenguas y contiene cien preguntas cuyo objeto es ayudar a empresarios, gerentes, consultores y contables a entender los aspectos positivos y negativos de la transmisión de empresas. No cubre únicamente aspectos técnicos (financieros, fiscales, jurídicos, organizativos, de seguros, etc.), sino también aspectos emocionales, psicológicos/interpersonales y de liderazgo. Cuando lo usa un grupo de PYME, Kit.brunello puede ayudar a trazar un retrato personalizado de cada empresa y una imagen global del grupo. Más de veinte organizaciones (cámaras de comercio y asociaciones empresariales italianas) lo han usado para este fin (la práctica se conoce también como Laboratorium).

Organización

StudioCentroVeneto

Más información

<http://www.kit.brunello.net>

Contacto

StudioCentroVeneto
Sr. Toni Brunello
Via Imperiali 77
I-36100 Vicenza
Tel. (39-0444) 51 27 33
Fax (39-0444) 51 24 20
Correo electrónico:
info@studiocentroveneto.com

3. Consultoría relativa a transmisiones de empresas

Objeto

Prestar apoyo personalizado a empresas

Buena práctica

Los Centros de Empleo y Desarrollo Económico finlandeses (centros T&E) ofrecen la herramienta «Entrega del testigo» (en finés, *ViestinVaihto*), creada para gestionar el cambio generacional y dirigida a las pequeñas y medianas empresas que intentan realizar una transmisión sistemática y controlada. El servicio, que ayuda a especificar la situación y las expectativas del empresario que transmite la empresa y las de su sucesor, determina qué candidatos a la sucesión son adecuados, establece el valor financiero de la empresa, aclara las cuestiones fiscales y judiciales y evalúa el potencial financiero de métodos alternativos de transmisión.

Una vez realizado el análisis previsto en el marco de «Entrega del testigo», el empresario recibe un plan por escrito que incluye propuestas de medidas de ejecución y señala las cuestiones que precisan un trabajo más profundo.

El servicio consiste en tres días de consultoría específica.

Organización

Ministerio de Comercio e Industria y Centros de Empleo y Desarrollo Económico (centros T&E).

Más información

<http://www.te-keskus.fi>

Contacto

Ministerio de Comercio e Industria
Sra. Jaana Lappi
PL 32
FIN-00023 Valtioneuvosto
Tel. (358-9) 16 06 26 58
Fax (358-9) 16 06 26 66
Correo electrónico:
jaana.lappi@ktm.fi

4. Foro de debate

Objeto

Crear una plataforma de debate con expertos en diferentes ámbitos

Buena práctica

Team Beratung es un programa de la Cámara de Comercio de la Alta Austria. Ofrece a los empresarios la posibilidad de reunirse con expertos en los ámbitos del derecho laboral, social y fiscal con el fin de examinar las mejores maneras de transmitir su empresa. Las Cámaras de Comercio de otras provincias austriacas proponen programas similares.

Organización

Wirtschaftskammer OÖ

Más información

<http://www.wko.at/ooe/>

Contacto

Wirtschaftskammer OÖ
Sra. Therese Pechböck
Hessenplatz 3
A-4010 Linz
Tel. (43-732) 780 06 25
Fax (43-732) 780 05 71
Correo electrónico: fp@wkoee.at

5. Plan de apoyo a los traspasos a cooperativas de empleados

Objeto

Simplificar los traspasos a empleados

Buena práctica

La Confédération Générale des Scop (Confederación General de Sociedades Cooperativas Obreras de Producción) ha elaborado un plan para la transmisión de empresas a cooperativas de empleados, plan de cinco fases: detección de las oportunidades de traspaso, validación de la pertenencia de las partes participantes en el proyecto, validación de la viabilidad del proyecto, finalización del proyecto y ejecución. En cada transmisión nombra un consultor general que actúa como intermediario entre ambas partes y se encarga de coordinar la participación de especialistas de diferentes ámbitos, en función de las necesidades. Además, la Confederación mantiene un estrecho contacto con los empleados y garantiza la participación de directores de otras cooperativas del mismo sector de actividad en el proceso. Por otra parte, financia las cooperativas aportando capital, fondos operativos y garantías bancarias y organiza cursos de formación para los directores y miembros de las cooperativas.

Organización

Confédération Générale des Scop (sociétés coopératives de production)

Más información

<http://www.resoscope.org>

Contacto

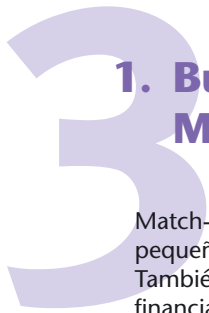
Confédération Générale des Scop
Sra. Muriel Decout
6 rue B. Ortet
F-31500 Toulouse
Tels. (33) 561 61 04 61
o 615 17 51 78
Fax (33) 561 61 28 42
Correo electrónico:
mdecout@scop.coop



Mercados 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, a veces el mercado de compraventa de las empresas más pequeñas no es transparente. En los archivos de contables, entidades bancarias y consultoras figuran muchos compradores y vendedores potenciales. El alcance restringido de estos archivos reduce la probabilidad de que se establezcan contactos adecuados.

Las buenas prácticas comentadas a continuación ofrecen amplias bases de datos de compradores y vendedores. Normalmente, las bases de datos centrales de los diversos países son iniciadas y financiadas por instituciones públicas. Funcionan a escala nacional y, en muchos casos, establecen 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, aumentan las posibilidades de contactos entre compradores y vendedores de empresas.



1. Buena práctica: Match-online.dk

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

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

Match-online.dk se puso en marcha en septiembre de 1999. Desde abril de 2001, se ha ampliado al sur de Suecia y el norte de Alemania.

Organización

Foreningen match-online.dk

Más información

<http://www.match-online.dk>

Contacto

Foreningen match-online.dk
Sr. Peter Dalkiær
o Sra. Helle Pallesen
Kronprinsessegade 28
DK-1306 København
Tel. (45) 33 96 97 98
Correo electrónico: pda@tic.dk
o info@match-online.dk



2. Buena práctica: Change-online.de

La iniciativa Change/Chance, un proyecto conjunto de las Cámaras de Comercio e Industria (DIHK), las Cámaras de Artesanía (ZDH) y del sector bancario (Mittelstandsbank, antiguo Deutsche Ausgleichsbank) de Alemania, 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. La iniciativa conecta servicios locales y regionales del ámbito de la sucesión de empresas e incluye una completa base de datos de compradores y vendedores.

Organización

Mittelstandsbank

Más información

<http://www.change-online.de>

Contacto

Mittelstandsbank
Sr. Hans Prassny
Kronenstraße 1
D-10117 Berlin
Tel. (49-30) 850 85 43 51
Fax (49-30) 850 85 43 93
Correo electrónico:
hans.prassny@dta.de

3. Buena práctica: Bnoa.net

Con el apoyo del Fondo Social Europeo, las Cámaras de Comercio francesas han creado un mercado 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; <http://www.bnoa.net>). Los asesores de la red organizan la primera reunión entre compradores y vendedores, prestan apoyo, supervisan la fase de transición y llevan un seguimiento de todo el proceso de traspaso.

Organización

Assemblée Permanente des Chambres de Métiers (APCM)

Más información

<http://www.bnoa.net>
<http://www.apcm.com>

Contacto

Assemblée Permanente des Chambres de Métiers (APCM)

Sra. Sylvie Rucheton
o Sra. Grace Silvestre

12, avenue Marceau
F-75008 Paris

Tels. (33) 144 43 10 56
o 144 43 10 70

Fax (33) 147 20 34 48

Correo electrónico:

rucheton@apcm.fr
o silvestre@apcm.fr

3 4. Buena práctica: Generazionimpresa.com

Generazionimpresa.com es un mercado en línea en el que los compradores y vendedores de PYME se pueden reunir y establecer relación. Inicialmente basado en un proyecto dirigido por la Cámara de Comercio de Bologna, 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 (1-2 años) o medio plazo (3-4 años). El empresario puede dirigirse a uno de los colaboradores de GenerAzionImpresa para registrarse en la base de datos, base gestionada por la Cámara de Comercio de Bologna de manera confidencial con el 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.

Organización

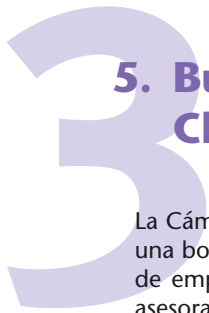
Camera di Commercio, industria, artigianato e agricoltura di Bologna

Más información

<http://www.generazionimpresa.com>

Contacto

Camera di Commercio, industria,
artigianato e agricoltura di Bologna
Sra. Laretta Grandi
Piazza Mercanzia, 4
I-40125 Bologna
Tel. (39) 05 16 09 34 85
Fax (39) 05 16 09 34 51
Correo electrónico:
promozione@bo.camcom.it



5. Buena práctica: 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. La Cámara ofrece sus instalaciones para la celebración de una primera reunión, así como la publicación gratuita de un anuncio en el sitio de la Cámara en Internet y en la prensa profesional y local.

Organización

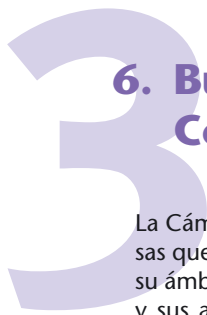
Chambre des Métiers du Grand-Duché de Luxembourg

Más información

<http://www.chambre-des-metiers.lu>

Contacto

Chambre des Métiers
du Grand-Duché de Luxembourg
Sr. Charles Bassing
2, Circuit de la Foire Internationale
L-1016 Luxembourg
Tel. (352) 42 67 67 1
Fax (352) 42 67 87
Correo electrónico:
bourse-entreprises@cdm.lu



6. Buena práctica: Cc.lu

La Cámara de Comercio ha creado una bolsa de empresas 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. Previa petición, los asesores pueden asistir como acompañantes en las futuras negociaciones.

Organización

Chambre de Commerce du Grand-Duché de Luxembourg

Más información

<http://www.cc.lu>

Contacto

Chambre de Commerce
du Grand-Duché de Luxembourg
Service Conseil
et Assistance aux PME
Sr. Yves Karier
31, boulevard Konrad Adenauer
L-2981 Luxembourg
Tel. (352) 42 39 39 331
Fax (352) 43 83 26
Correo electrónico: yves.karier@cc.lu



7. Buena práctica: Ondernemingsbeurs.nl

La mayor base de datos de compradores y vendedores de los Países Bajos, la bolsa de empresas, está gestionada por la Asociación de Cámaras de Comercio. Al igual que los clientes y oferentes, terceras partes pueden hacer uso de este servicio. Internet ha reforzado la cooperación con otras organizaciones. Las Cámaras de Comercio desempeñan un papel de apoyo que incluye el establecimiento de correspondencias entre perfiles y de contactos entre ellos. Después, las entidades privadas y los empresarios proceden a celebrar los contratos de compraventa.

Organización

Asociación de Cámaras de Comercio de los Países Bajos

Más información

<http://www.ondernemingsbeurs.nl>

<http://www.kvk.nl>

Contacto

Asociación de Cámaras de Comercio
de los Países Bajos

Sr. Rob Vernooij

Watermolenlaan 1

3447 GT Woerden

Nederland

Tel. (31-348) 42 69 11

Fax (31-348) 42 43 68

Correo electrónico:

RVernooij@vkv.kvk.nl

8. Buena práctica: Nachfolgeboerse.at

Nachfolgeboerse.at permite a jóvenes empresarios ponerse directamente en contacto con dueños de empresas que buscan sucesores y que preparan la transmisión de su empresa. Nachfolgeboerse.at incluye datos sobre empresarios que desean bien retirarse completamente, bien quedarse en su antigua empresa como asesores, y que están buscando un sucesor apropiado. También contiene datos sobre jóvenes empresarios interesados en hacerse cargo de alguna empresa ya existente, así como datos sobre jóvenes que deseen responder al reto de la independencia. Una persona puede inscribirse en la Nachfolgeboerse.at como emprendedor o (posible) sucesor y leer todos los anuncios electrónicos igual que los leería en un periódico. Asimismo, los miembros tienen la posibilidad de responder directamente. Se trata de una forma de trabajar rápida, sencilla y no burocrática que garantiza el anonimato de los anunciantes.

Organización

Junge Wirtschaft Österreich und Gründer-Service der Wirtschaftskammern Österreichs

Más información

<http://www.nachfolgeboerse.at>

Contacto

Junge Wirtschaft/Gründer-Service
Österreich
Sra. Lucie Tieber
Wiedner Hauptstrasse 63
A-1045 Wien
Tel. (43-1) 501 05 3226
Fax (43-1) 501 05 219
Correo electrónico:
lucie.tieber@wko.at

9. Buena práctica: Yrittajat.fi

La Federación de Empresas Finlandesas dispone de un servicio de mercado empresarial dirigido a vendedores o compradores de empresas. En él se publican anuncios de compra o venta de empresas o partes de empresas y de demandas u ofertas de financiación y de explotación de ideas de negocio (inventos, por ejemplo). Las empresas se pueden buscar por ramas de actividad. El servicio completo incluye dos anuncios en el diario de la Federación y dos en *Kauppalehti* (principal periódico finlandés de negocios y economía), así como 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. Así, aunque el anunciante ha de estar federado, cualquiera puede responder a su anuncio.

Organización

Federación de Empresas Finlandesas

Más información

<http://www.yrittajat.fi>

Contacto

Federación de Empresas Finlandesas

Sra. Anja Tuomola

Kaisaniemenkatu 13 A

FIN-00101 Helsinki

Tel. (358-9) 22 92 29 54

Fax (358-9) 22 92 29 80

Correo electrónico:

anja.tuomola@suomen.yrittajat.fi



Financiación de transmisiones

Por lo general, las empresas que son absorbidas son mayores en el momento de su absorción que las nuevas empresas en el momento de su formación. Por lo tanto, se suele necesitar más capital para adquirir una empresa ya existente que para crear una nueva. Los préstamos asistidos (tipos de interés preferentes) y la aportación de garantías o diversas formas de capital social durante un período limitado pueden propiciar un aumento del número de receptores potenciales que se hagan cargo de una empresa. La asistencia financiera de este tipo podría ir unida a un análisis de la idoneidad de las empresas para su transmisión, lo que supondría una seguridad suplementaria no sólo para la institución que ofreciera la asistencia, sino también para el adquirente.

1. Prêt «transmission»/ «Overdracht» lening

Objeto

Crear un préstamo específico para transmisiones de empresas

Buena práctica

El «Fonds de Participation»/«Participatiefonds» es una institución pública que ofrece un préstamo para transmisiones (*prêt «transmission»/«overdracht» lening*) con el que se puede financiar una parte de una transmisión o la compra de la mayor parte de las acciones de una PYME. Además facilita la obtención de un préstamo bancario complementario. Está dirigido a trabajadores por cuenta propia, directores de empresas y empresarios que llevan trabajando por cuenta propia menos de un año. En el caso de las personas jurídicas, este criterio se aplica a los directores de la empresa. Se trata de un préstamo subordinado con un tipo de interés atractivo y con un importe máximo de 125 000 euros. Las solicitudes se presentan a través del banco privado que concede el préstamo complementario, banco que habrá firmado un acuerdo con el «Fonds de Participation»/«Participatiefonds».

Organización

Fonds de Participation/Participatiefonds

Más información

<http://www.fonds.org>

Contacto

Fonds de
Participation/Participatiefonds
Sr. Jean-Pierre Remacle,
Director General
o **Sr. Marc Van den Bergh,**
Director
1 rue de Ligne - Lignestraat 1
B-1000 Bruxelles/Brussel
Tel. (32-2) 210 87 87
Fax (32-2) 210 87 79
Correo electrónico:
jpr@fonds.org o mav@fonds.org

2. VækstKautiøn

Objeto

Crear un plan de garantías de préstamos específicos para transmisiones de empresas

Buena práctica

VækstFonden (Fondo de Crecimiento danés) puso en marcha en 2000 el plan de garantía de préstamo VækstKautiøn con el objetivo de ayudar a las PYME por medio de la financiación de su potencial de crecimiento. El plan apoya las transmisiones de empresas emitiendo garantías que cubren el pago del valor del fondo de comercio, fondo financiado por el banco. Se aumentan de este modo las opciones y posibilidades de los compradores, ya que se reúne en un paquete apropiado la financiación. Se ofrecen garantías que cubren hasta los dos tercios de los préstamos bancarios por un valor de hasta 2,5 millones de coronas danesas (aproximadamente 336 000 euros) y la mitad de los préstamos que superan los 2,5 millones de coronas danesas, hasta un importe máximo total de 5 millones de coronas danesas (aproximadamente 672 000 euros). Los bancos se encargan de tramitar todas las solicitudes de préstamos respetando determinadas condiciones.

Organización

VækstFonden

Más información

<http://www.vaekstfonden.dk>

Contacto

VækstFonden

Sr. Thomas S. Nielsen

Strandvejen 104a

DK-2900 Hellerup

Tel. (45) 35 29 86 00

Fax (45) 35 29 86 35

Correo electrónico: vf@vf.dk

3. Prêt au démarrage

Objeto

Crear un préstamo sin garantías para la creación de empresas nuevas y para tomar las riendas de empresas existentes

Buena práctica

La SNCI (*Société Nationale de Crédit et d'Investissement*) creó el *prêt au démarrage* en 2002. Este préstamo sin garantías se creó para ayudar a los jóvenes empresarios que carecen de capital propio a poner en marcha una empresa o hacerse cargo de una existente. Para acceder a este plan, se han de dar varias condiciones: ha de ser la primera empresa del empresario en cuestión; el empresario debe contar con todas las autorizaciones legales y aportar al menos el 15 % de la inversión que puede optar al crédito; asimismo, se debe demostrar la viabilidad del proyecto mediante un plan de negocio. El préstamo, por diez años (con posibilidad de prórroga de cuatro años, oscila entre 10 000 euros y 250 000 euros. Su tipo de interés se fija en función del tipo de interés a largo plazo de la SNCI, más 1,5 puntos porcentuales. No se exigen garantías.

Organización

Société Nationale de Crédit et d'Investissement

Más información

<http://www.snci.lu>

Contacto

Société Nationale de Crédit
et d'Investissement (SNCI)
Sr. Jean Schroeder
7, rue du Saint Esprit
L-1475 Luxembourg
Tel. (352) 46 19 71/31
Fax (352) 46 19 79
Correo electrónico: snci@snci.lu

4. Yrittäjälaina

Objeto

Crear un préstamo específico para transmisiones de empresas

Buena práctica

Finnvera plc ofrece un instrumento financiero llamado *Yrittäjälaina* («préstamo para empresarios») específico para transmisiones de empresas. Este préstamo está pensado para situaciones en las que se crea una empresa, se compran acciones o participaciones de una empresa existente en un traspaso generacional o una venta de acciones, o se procura el capital en acciones de una empresa existente. La empresa en cuestión ha de ceñirse a la definición de PYME.

El solicitante de un préstamo de este tipo debe ser bien un accionista que posea como mínimo el 20 % del capital por acciones y de los derechos de voto de una sociedad anónima, bien el socio de una sociedad colectiva, bien un socio activo de una sociedad comanditaria. Deberá estar trabajando a tiempo completo para la empresa, la cual será su fuente principal de ingresos. 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 euros.

Organización

Finnvera plc

Más información

<http://www.finnvera.fi>

Contacto

Finnvera plc
Sra. Anneli Soppi
Kehräsaari
FIN-33101 Tampere
Tel. (358) 204 60 37 09
Fax (358) 204 60 37 11
Correo electrónico:
anneli.soppi@finnvera.fi

Más información sobre la Dirección General de Empresa

Puede obtenerse información adicional sobre la labor desarrollada por el Comisario Erkki Liikanen y la Dirección General de Empresa en diversas publicaciones impresas y a través de Internet.

Comisario Erkki Liikanen, responsable del ámbito «Empresa y Sociedad de la Información»:

http://europa.eu.int/comm/commissioners/liikanen/index_es.htm

La DG Empresa en Internet:

http://europa.eu.int/comm/dgs/enterprise/index_es.htm

CORDIS (Servicio de Información sobre Investigación y Desarrollo Comunitarios):

<http://www.cordis.lu/es/home.html>

Programa de trabajo de la DG Empresa:

http://europa.eu.int/comm/dgs/enterprise/work_programme_2002.htm

Publicaciones impresas de la DG Empresa:

<http://europa.eu.int/comm/enterprise/library/index.htm>

Publicaciones de la DG Empresa

Empresa EUROPA: boletín gratuito publicado trimestralmente por la Dirección General de Empresa en las once lenguas comunitarias. Cubre la totalidad de los trabajos de dicha Dirección General y en él se anuncian nuevas iniciativas y se facilita información práctica.

<http://europa.eu.int/comm/enterprise/library/enterprise-europe/index.htm>

CORDIS focus: se publica bimensualmente en alemán, español, francés, inglés e italiano y proporciona una visión panorámica de los principales aspectos de las actividades de investigación e innovación de la Unión Europea; abarca la política general, la aplicación de programas, las licitaciones y sus resultados, las manifestaciones, las actividades legislativas y muchos otros temas.

<http://www.cordis.lu/focus/es/home.htm>

Innovación y Transferencia de Tecnología: se publica seis veces al año en alemán, español, francés, inglés e italiano dentro del programa Innovación de la Comisión Europea, cuyo objetivo es fomentar la innovación a escala comunitaria y estimular la participación de las pequeñas y medianas empresas (PYME) en el Sexto Programa Marco de Investigación. Destaca el espacio dedicado a las cuestiones de actualidad relacionadas con esos objetivos y al estudio en profundidad de ejemplos de proyectos realizados con éxito.

<http://www.cordis.lu/itt/itt-es/home.html>

Euroabstracts: se publica seis veces al año en inglés, dentro del programa «Innovación y PYME», que forma parte del Sexto Programa Marco de Investigación y cuya finalidad es promover la innovación y la participación de las pequeñas y medianas empresas en el programa marco.

<http://www.cordis.lu/euroabstracts/en/home.html>

Boletín del «European Trend Chart on Innovation» (Esquema orientativo de la innovación en Europa): el «Trend Chart» facilita instrumentos prácticos a los responsables de la política de innovación de los países europeos. Su objetivo es recopilar, actualizar periódicamente y analizar la información sobre la política de innovación aplicada a escala nacional y comunitaria. El boletín se publica trimestralmente en alemán, francés e inglés. Pueden consultarse otros informes y estudios en la dirección de Internet <http://trendchart.cordis.lu/Reports/>

Colección «Enterprise Papers» (Documentos sobre empresa)

- Nº 14 Entrepreneurship: A survey of the literature
2003 — 44 pp. — EN
Nº de cat.: NB-AE-03-014-EN-C
- Nº 13 B2B Internet trading platforms: Opportunities and barriers for SMEs. A first assessment
2003 — 44 pp. — EN
Nº de cat.: NB-AE-03-013-EN-C
- Nº 12 Industrial policy in the economic literature: Recent theoretical developments and implications for EU policy
2003 — 30 pp. — EN
Nº de cat.: NB-AE-03-012-EN-C
- Nº 11 For the customer's sake: the competitive effects of efficiencies in European merger control
2002 — 88 pp. — EN
Nº de cat.: NB-AE-02-011-EN-C
- Nº 10 Business management factors and performance across countries
2002 — 54 pp. — EN
Nº de cat.: NB-AE-02-010-EN-C
- Nº 9 Business impact assessment pilot project. Final report — Lessons learned and the way forward
2002 — 40 pp. — EN
Nº de cat.: NB-AE-02-009-EN-C
- Nº 8 Technology policy in the telecommunication sector. Market responses and economic impacts
2002 — 46 pp. — EN
Nº de cat.: NB-AE-02-008-EN-C

- Nº 7 Innovation and competitiveness in European biotechnology
2002 — 112 pp. — EN
Nº de cat.: NB-40-01-690-EN-C
- Nº 6 Assessment criteria for distinguishing between
competitive and dominant oligopolies in merger control
2001 — 164 pp. — EN
Nº de cat.: NB-41-01-608-EN-C
- Nº 5 Innovation, technology and risk capital
2001 — 48 pp. — EN
Nº de cat.: NB-40-01-339-EN-C
- Nº 4 Europe's position in quality competition
2001 — 66 pp. — EN
Nº de cat.: NB-38-01-964-EN-C
- Nº 3 External services, structural change and industrial
performance
2001 — 36 pp. — EN
Nº de cat.: NB-38-01-956-EN-C
- Nº 2 The textile and clothing industry in the EU: A survey
2001 — 68 pp. — EN
Nº de cat.: NB-38-01-770-EN-C
- Nº 1 Global competitiveness in pharmaceuticals: A European
perspective
2001 — 108 pp. — EN
Nº de cat.: NB-37-01-162-EN-C

Colección «Innovation Papers» (Documentos sobre innovación)

- Nº 28 Innovation tomorrow
2002 — EN
Nº de cat.: NB-NA-17-037-EN-C
- Nº 24 The development and implementation of European
entrepreneurship training curriculums
2002 — 259 pp. — EN
Nº de cat.: NB-NA-17-047-EN-C
- Nº 22 Innobarometer 2001
2002 — EN
Nº de cat.: NB-NA-17-048-EN-C
- Nº 21 University spin-outs in Europe — Overview and good
practice
2002 — EN
Nº de cat.: NB-NA-17-046-EN-C
- Nº 20 Assessment of the Community regional innovation and
technology strategies
2002 — EN
Nº de cat.: NB-NA-17-028-EN-C

- N° 19 Corporation tax and Innovation
2002 — EN
N° de cat.: NB-NA-17-035-EN-C
- N° 18 Innovation and enterprise creation: statistics and indicators
2001 — 300 pp. — EN
N° de cat.: NB-NA-17-038-EN-C
- N° 17 Innovation policy in Europe: European trend chart on innovation
2001 — 52 pp. — DE, EN, FR
N° de cat.: NB-NA-17-044-**-C
- N° 16 Innovation policy issues in six candidate countries: the challenges
2001 — 190 pp. — EN
N° de cat.: NB-NA-17-036-EN-C
- N° 15 Guarantee mechanisms for financing innovative technology
2001 — EN — 20 €
N° de cat.: NB-NA-17-041-EN-C
- N° 14 Interim assessment of the I-TEC pilot project
2001 — EN
N° de cat.: NB-NA-17-033-EN-C
- N° 13 Training needs of investment analysts
2001 — 48 pp. — EN
N° de cat.: NB-NA-17-031-EN-C
- N° 12 Informal investors and high-tech entrepreneurship
2001 — 91 pp. — EN
N° de cat.: NB-NA-17-030-EN-C
- N° 11 Building an innovative economy in Europe
2001 — 67 pp. — EN — 11,50 €
N° de cat.: NB-NA-17-043-EN-C

Colección «Observatory of European SMEs» (Observatorio de las PYME europeas)

- N° 8 Highlights from the 2002 Survey
2002 — 54 pp. — DE, EN, FR
N° de cat.: NB-14-01-008-**-C
- N° 7 Recruitment of employees: Administrative burdens on SMEs in Europe
2002 — 72 pp. — DE, EN, FR
N° de cat.: NB-14-01-007-**-C
- N° 6 High-tech SMEs in Europe
2002 — 60 pp. — DE, EN, FR
N° de cat.: NB-14-01-006-**-C

- N° 5 Business Demography in Europe
2002 — 74 pp. — DE, EN, FR
N° de cat.: NB-14-01-005-**-C
- N° 4 European SMEs and Social and Environmental
Responsibility
2002 — 60 pp. — DE, EN, FR
N° de cat.: NB-14-01-004-**-C
- N° 3 Regional clusters in Europe
2002 — 64 pp. — DE, EN, FR
N° de cat.: NB-14-01-003-**-C
- N° 2 SMEs in Europe, including a first glance at EU candidate
countries
2002 — 52 pp. — DE, EN, FR
N° de cat.: NB-14-01-002-**-C
- N° 1 Highlights from the 2001 Survey
2002 — 32 pp. — DE, EN, FR
N° de cat.: NB-14-01-001-**-C

**Colección «Competitiveness
and Benchmarking»
(Competitividad y medición comparativa)**

Benchmarking enterprise policy: Results from the 2002 scoreboard
2003 — 98 pp. — DE, EN, FR
N° de cat.: NB-46-02-678-**-C

Good practice in licensing processes in the European Union,
«Benchmarking papers», n° 6
2002 — 18 pp. — EN — 7 €
N° de cat.: NB-45-02-103-EN-C

Good practice in industry-science relations, «Benchmarking
papers», n° 5
2002 — 46 pp. — EN — 7,50 €
N° de cat.: NB-43-02-939-EN-C

European competitiveness report 2002
2002 — 126 pp. — EN — 14 €
N° de cat.: NB-AK-02-001-EN-C

European competitiveness report 2001
2001 — 139 pp. — EN — 10 €
N° de cat.: NB-39-01-110-EN-C

A pocketbook of enterprise policy indicators
2001 — 29 pp. — EN
N° de cat.: NB-41-01-640-EN-C

Competitiveness, innovation and enterprise performance.
A selection of graphs and tables from the Competitiveness
Report, Innovation Scoreboard and Enterprise Scoreboard,
DG Empresa, Bruselas
2001 — 104 pp. — EN

Informes, estudios, etc.

The work of the Enterprise Directorate-General: A description
of its activities and goals, DG Empresa (Comisión Europea),
Bruselas
2002 — 26 pp. — DE, EN, FR

Star 21 — Strategic Aerospace Review for the 21st Century,
Comisión Europea, Bruselas
2002 — 40 pp. — EN

Perception of the wood-based industries — A qualitative study
2002 — DE, EN, FR
N° de cat.: NB-45-02-507-**-C

Colección «Enterprise Guides» (Guía para las empresas)

Methods of referencing standards in legislation with an
emphasis on European legislation, DG Empresa
(Comisión Europea), Bruselas
2002 — 16 pp. — EN

Helping businesses grow: A 'good practice guide' for business
support organisations
2002 — 53 pp. — ES, DA, DE, EL, EN, FR, IT, NL, PT, FI, SV
N° de cat.: NB-39-01-934-**-C

Helping businesses overcome financial difficulties: A guide on
good practices and principles
2002 — 41 pp. — ES, DA, DE, EL, EN, FR, IT, NL, PT, FI, SV
N° de cat.: NB-39-01-926-**-C

Helping businesses start up: A 'good practice guide' for
business support organisations
2000 — 36 pp. — ES, DA, DE, EL, EN, FR, IT, NL, PT, FI, SV
N° de cat.: CT-25-99-980-**-C

The acquis of the European Union under the management
of Enterprise DG. List of measures (the «pink book») —
31 December 2001, DG Empresa (Comisión Europea), Bruselas
2002 — 136 pp. — EN

Recreational craft directive and comments to the directive combined. A guide to the application of Directive 94/25/EC of 16 June 1994

2001 — 104 pp. — EN
N° de cat.: NB-19-98-334-EN-C

ATEX guidelines. Guidelines on the application of Directive 94/9/EC of 23 March 1994 on [...] equipment and protective systems intended for use in potentially explosive atmospheres

2001 — 118 pp. — DE, EN, FR
N° de cat.: NB-33-00-582-**-C

Guide to the implementation of directives based on the New Approach and the Global Approach

2000 — 112 pp. — DE, EN, FR
N° de cat.: CO-22-99-014-**-C

Electrical and mechanical engineering directory, 2000 edition
133 pp. — EN

N° de cat.: CO-24-99-275-EN-C

Useful facts in relation to the personal protective equipment (PPE) Directive 89/686/EEC

2000 — 145 pp. — EN
N° de cat.: CO-21-99-020-EN-C

Machinery: useful facts in relation to Directive 98/37/EC

1999 — 266 pp. — EN
N° de cat.: CO-20-99-866-EN-C

Pharmaceuticals in the European Union

2000 — 36 pp. — EN
N° de cat.: NB-30-00-059-EN-C

COSMETLEX: The rules governing cosmetic products in the European Union

2000 — 3 vols. — EN
Vol. 1: Cosmetics legislation

74 pp. — 14,50 €

Vol. 2: Methods of analysis

187 pp. — 31 €

Vol. 3: Guidelines

84 pp., 16 €

EUDRALEX: The rules governing medicinal products in the European Union

1998 — ES, DE, EN, FR, IT

Medicinal products for human use: vols. 1, 2 y 3

Medicinal products for human and veterinary use: vol. 4

Veterinary medicinal practice: vols. 5, 6 y 7 (vols. 8 y 9 aún no publicados)

Versión en línea: pharmacos.eudra.org/F2/eudralex/index.htm

Dirección de contacto

Comisión Europea
Dirección General de Empresa
Unidad de Información y Comunicación
Centro de Documentación
B-1049 Bruxelles
Fax (32-2) 296 99 30
[http://europa.eu.int/comm/enterprise/mailbox/
request_form_en.htm](http://europa.eu.int/comm/enterprise/mailbox/request_form_en.htm)

Las publicaciones en venta son distribuidas por la Oficina de Publicaciones Oficiales de las Comunidades Europeas a través de una red de agentes de ventas. Puede consultarse la lista más reciente en la dirección Internet siguiente:
<http://eur-op.eu.int/index.htm>.

Todas las publicaciones mencionadas han sido editadas por la Oficina de Publicaciones Oficiales de las Comunidades Europeas (con sede en Luxemburgo), excepto aquellas donde se indique lo contrario.

Comisión Europea

**Cómo hacer más fácil la transmisión de empresas
«Guía de buenas prácticas» con medidas de apoyo
para la transmisión de empresas a nuevos propietarios**

Luxemburgo: Oficina de Publicaciones Oficiales de las Comunidades Europeas

2003 — 45 pp. — 16,2 x 22,9 cm

ISBN 92-894-5239-0

