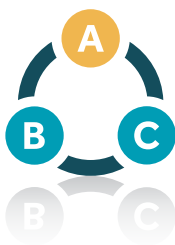




Comisión
Europea

Guía del usuario sobre la definición del concepto de pyme



Mercado Interior,
Industria,
Emprendimiento
y Pymes

CLÁUSULA DE EXENCIÓN DE RESPONSABILIDAD

Esta *Guía del usuario sobre la definición del concepto de pyme* ofrece una serie de directrices generales para empresarios y otros interesados a la hora de aplicar la definición de pyme. No tiene carácter jurídicamente vinculante ni obliga a la Comisión en modo alguno. La Recomendación 2003/361/CE de la Comisión, publicada en el DO L 124 de 20.5.2003, p. 36, constituye la única base auténtica para la determinación de las condiciones relativas a la calificación de pyme.

Esta guía contiene:

- Información detallada y explicaciones sobre la definición del concepto de pyme que entró en vigor el 1 de enero de 2005.
- Un modelo de declaración que las empresas pueden cumplimentar a la hora de presentar solicitudes a los programas de ayudas para pymes con el fin de establecer su condición de pymes.

© Imagen de portada: Gettyimages

© Otras imágenes: Thinkstock

Manuscrito finalizado en septiembre de 2019

La Comisión Europea no es responsable de las consecuencias que pudieran derivarse de la reutilización de esta publicación.

Luxemburgo: Oficina de Publicaciones de la Unión Europea, 2020

© Unión Europea, 2020

Reutilización autorizada, con indicación de la fuente bibliográfica.

La política relativa a la reutilización de los documentos de la Comisión Europea fue establecida por la Decisión 2011/833/UE (DO L 330 de 14.12.2011, p. 39).

Cualquier uso o reproducción de fotografías u otro material que no esté sujeto a los derechos de autor de la Unión Europea requerirá la autorización de sus titulares.

Print	ISBN 978-92-79-69897-2	doi:10.2873/984167	ET-01-17-660-ES-C
PDF	ISBN 978-92-79-69930-6	doi:10.2873/052978	ET-01-17-660-ES-N

ÍNDICE

Introducción.	3
¿Por qué es necesaria una definición de PYME a escala europea?.	4
Objetivos de esta guía.	6
Aplicación de la definición de PYME	7
Descripción general del proceso de identificación de una PYME.	8
Paso 1: ¿Soy una empresa? (artículo 1)	9
Paso 2: ¿Qué criterios es preciso verificar y qué umbrales se aplican? (artículo 2).	10
Paso 3: ¿Qué significado tienen esos criterios?	12
<i>Criterio 1: Efectivos (artículo 5)</i>	12
<i>Criterios 2 y 3: Volumen de negocios anual y balance general (artículo 4).</i>	13
Paso 4: ¿Cómo se calculan esos datos?	15
<i>¿Soy una empresa autónoma? (artículo 3, apartado 1)</i>	16
<i>¿Soy una empresa asociada? (artículo 3, apartado 2)</i>	18
<i>¿Soy una empresa vinculada? (artículo 3, apartado 3)</i>	21
Conclusión	24
Ejemplos	25
Antecedentes de la definición actual de pyme y de la guía del usuario.	32
Glosario	34
Anexos	39
Texto de la Recomendación	40
Ejemplo de declaración	46

«La categoría de microempresas, pequeñas y medianas empresas (pymes) está constituida por las empresas que ocupan a menos de 250 personas y cuyo volumen de negocios anual no excede de 50 millones EUR o cuyo balance general anual no excede de 43 millones EUR».

Extracto del artículo 2 del anexo de la Recomendación 2003/361/CE.

INTRODUCCIÓN

«Nueve de cada diez empresas son pymes, y estas generan dos de cada tres puestos de trabajo».

La principal prioridad del presidente de la Comisión, Jean-Claude Juncker, es lograr un nuevo impulso para el empleo, el crecimiento y la inversión

«Europa solo recuperará el empleo, el crecimiento y la inversión si somos capaces de crear un entorno reglamentario adecuado y de promover un clima favorable al emprendimiento y la creación de puestos de trabajo. No debemos ahogar la innovación y la competitividad con reglamentos excesivamente prescriptivos y detallados, sobre todo en lo que concierne a las pequeñas y medianas empresas (pymes). Las pymes son la columna vertebral de nuestra economía; crean más de un 85 % de los nuevos puestos de trabajo en Europa y debemos liberarlas de una excesiva carga reglamentaria».

*Jean-Claude Juncker,
presidente de la Comisión Europea*

Las pymes, motor de la economía europea

Las microempresas y las pymes son el motor de la economía europea. Impulsan la creación de puestos de trabajo y el crecimiento económico, además de garantizar la estabilidad social. En 2013, más de 21 millones de pymes proporcionaban 88,8 millones de puestos de trabajo en toda la Unión Europea (UE). Nueve de cada diez empresas son pymes, y estas generan dos de cada tres puestos de trabajo. Además, las pymes estimulan el espíritu empresarial y la innovación en toda la Unión, por lo que son cruciales para fomentar la competitividad y el empleo.

Dada su importancia para la economía europea, las pymes constituyen uno de los principales focos de atención de la política de la UE. La Comisión Europea tiene el objetivo de promover

el emprendimiento y mejorar el entorno de negocios para las pymes, permitiendo de ese modo que realicen todo su potencial en la economía global actual.

Identificación de auténticas pymes

Las pymes pueden tener formas y tamaños muy variados; sin embargo, en el complejo entorno de negocios actual, pueden mantener estrechas relaciones financieras, operativas o de gobierno con otras empresas. Con frecuencia estas relaciones hacen difícil trazar una división clara entre las pymes y las empresas más grandes. La definición de pyme es una herramienta práctica diseñada para ayudar a las pymes a identificarse como tales, de modo que puedan recibir todo el apoyo que prevén la UE y sus Estados miembros para este tipo de empresas.

¿POR QUÉ ES NECESARIA UNA DEFINICIÓN DE PYME A ESCALA EUROPEA?

Uno de los principales objetivos de la Recomendación sobre las pymes es garantizar que las ayudas se concedan exclusivamente a aquellas empresas que las necesiten de forma genuina. En consecuencia, la definición de pyme se aplica a todos los programas, políticas y medidas dirigidos a este tipo de empresas que desarrolla y gestiona la Comisión Europea. También se aplica a determinados tipos de ayudas estatales para los que no existen directrices

específicas aplicables ⁽¹⁾. Sin embargo, decidir si una empresa tiene o no la condición de pyme no es tan sencillo como podría pensarse.

⁽¹⁾ No todas las normas sobre ayudas estatales se ajustan a la interpretación estricta de la definición de pyme. Algunas de ellas se basan directamente en dicha definición, otras la aplican únicamente en parte, y existen directrices específicas que son de aplicación en determinados casos. Por lo tanto, en el caso de que una empresa reciba una ayuda estatal, será necesario verificar cuidadosamente los fundamentos jurídicos pertinentes.

¿Qué ayudas ofrece la UE a las pymes?

Puede consultarse un resumen de las principales oportunidades de financiación disponibles para las pymes de la UE en la dirección que figura a continuación:

<http://europa.eu/!RT38Ny>

El tamaño no lo es todo



A la hora de determinar si una empresa es o no una pyme, el tamaño de la empresa (número de trabajadores, volumen de negocios y balance general) no es el único factor que debiera tenerse en cuenta. De hecho, una empresa puede ser muy pequeña en esos términos, pero

si tiene acceso a un volumen significativo de recursos adicionales (por ejemplo, por pertenecer o estar vinculada o asociada a una empresa mayor), podría no cumplir los requisitos para ser considerada una pyme. Así pues, en el caso de las empresas que presentan una estructura más compleja, puede ser necesario un análisis caso por caso para garantizar que solamente se consideren pymes aquellas empresas que se ajusten al «espíritu» de la citada Recomendación.

Pymes frente a no pymes: principales criterios

«Si una empresa tiene acceso a un volumen significativo de recursos adicionales, podría no cumplir los requisitos para ser considerada una pyme.»

Tamaño

- Efectivos
- Volumen de negocios
- Balance general

y

Recursos

- Propiedad
- Asociaciones
- Vínculos

Contribuir a evitar la distorsión de la competencia



En un mercado único sin fronteras internas y en un entorno de negocios cada vez más globalizado, es fundamental que las medidas de apoyo a las pymes estén basadas en una definición común. La ausencia de esta podría conducir a una aplicación heterogénea de las políticas y, por tanto, distorsionar la competencia en los Estados miembros. Así, por ejemplo, en un Estado miembro una empresa podría cumplir los requisitos para recibir ayudas, mientras que en otro Estado miembro otra empresa que tuviera un tamaño y una estructura idénticos a la anterior podría no tener derecho a recibirlas. Una definición común ayuda a mejorar la coherencia y la eficacia de la política de apoyo a las pymes en toda la UE. De hecho, dicha definición es aún más necesaria dadas las amplias interacciones que existen entre las medidas nacionales y de la UE diseñadas para ayudar a las pymes en ámbitos como el desarrollo regional y la financiación de la investigación.

«Las pymes necesitan una ayuda que otras empresas no requieren».

Un conjunto específico de problemas

También es importante identificar qué empresas son verdaderamente pymes, porque estas necesitan una ayuda que otras empresas no requieren. En comparación con otros tipos de empresas, las pymes se enfrentan a un conjunto específico de problemas:

- **Fallos del mercado:** las auténticas pymes suelen enfrentarse a fallos del mercado que hacen que el entorno en el que operan y compiten con otros actores sea aún más complicado. El mercado puede presentar fallos en ámbitos como la normativa relativa a la financiación (especialmente en lo que respecta al capital riesgo), la investigación, la innovación o el medio ambiente; las pymes pueden ser incapaces de acceder a la financiación o de invertir en investigación e innovación, o carecer de los recursos necesarios para cumplir la normativa ambiental.
- **Barreras estructurales:** a menudo las pymes también se ven obligadas a superar barreras estructurales como la falta de aptitudes técnicas y de gestión, las rigideces del

mercado laboral y un conocimiento limitado de las oportunidades de expansión internacional.

Dada la relativa escasez de fondos, es importante reservar las ventajas que ofrecen los programas de apoyo a las pymes a las que verdaderamente tengan esta condición. Teniendo esto presente, la definición incluye varias medidas antielusión. No debería utilizarse el planteamiento simplificado de esta guía para justificar la creación de estructuras corporativas artificiales con el fin de sortear la definición.

La utilización de la definición es voluntaria para los Estados miembros; no obstante, la Comisión les invita, así como al Banco Europeo de Inversiones (BEI) y al Fondo Europeo de Inversiones (FEI), a aplicarla en la mayor medida posible.

OBJETIVOS DE ESTA GUÍA

La información que contiene esta guía va destinada fundamentalmente a dos tipos de audiencia:

- **Empresarios** que dirijan microempresas o empresas pequeñas o medianas y estén interesados en solicitar subvenciones o préstamos dirigidos a las pymes. Estos empresarios pueden querer conocer si cumplen los criterios establecidos para acogerse a determinadas disposiciones legislativas o a tarifas reducidas aplicables a las pymes.
- **Funcionarios públicos:** Funcionarios de la UE, nacionales, regionales y locales responsables de elaborar y gestionar los diversos programas, de tramitar las solicitudes y de garantizar que las empresas satisfacen los criterios de admisibilidad de las ayudas.

La guía explica **paso a paso cómo determinar si una empresa cumple los requisitos para ser considerada una pyme**. Además, contiene un **glosario de términos** empleados en la definición o en su aplicación práctica, así como un **modelo de autoevaluación**. Dicho modelo ofrece un resumen de los datos que debe proporcionar una empresa a la hora de solicitar ayudas dirigidas a las pymes, y puede ser utilizado por los departamentos de la administración pública para determinar si una empresa tiene la condición de pyme. La utilización de este modelo es voluntaria, por lo que las administraciones de los Estados miembros tienen libertad para adaptar su contenido a los usos y costumbres nacionales.

Múltiples posibilidades para registrarse como pyme

Existen numerosas vías para registrar una empresa como pyme. Dependiendo del programa de financiación y de la autoridad de gestión (de la UE, nacional o regional) a la que se presente una solicitud, los procedimientos de registro variarán. Se está trabajando para habilitar el registro en línea en la medida de lo posible.

El sitio web «Tu Europa» proporciona información sobre los programas de financiación y le dirigirá hacia el mostrador de registro pertinente, cuando proceda y cuando esté disponible.

http://europa.eu/youreurope/business/funding-grants/eu-programmes/index_es.htm

Un ejemplo es el Registro de beneficiarios del portal del participante del programa Horizonte 2020.

<http://ec.europa.eu/research/participants/portal/desktop/en/organisations/register.html>

¿Necesita ayuda adicional?

Esta guía está disponible en diferentes lenguas; todas las versiones pueden descargarse desde el sitio web dedicado a la definición de pyme: https://ec.europa.eu/growth/smes/business-friendly-environment/sme-definition_es

Las pymes pueden enviar también sus preguntas sobre este tema a la dirección siguiente:
GROW-SME-DEFINITION@ec.europa.eu

APLICACIÓN DE LA DEFINICIÓN DE PYME

La empresa europea promedio emplea a un máximo de seis personas y, si no se analizara su situación específica con mayor detalle, sería considerada una pyme. Sin embargo, la definición que se aplica en esta guía tiene en cuenta las posibles relaciones con otras empresas. En determinados casos, esas relaciones (sobre todo si crean unos vínculos de propiedad significativos o proporcionan acceso a recursos adicionales, financieros o de otro tipo) implican que una empresa no es una pyme.

Tres categorías de pymes

La definición de pyme distingue entre tres categorías diferentes de empresas. Cada una de estas categorías corresponde a un tipo de relación que una empresa podría mantener con otra. La distinción es necesaria con el fin de obtener una imagen clara de la situación económica de una empresa y para excluir a las que no sean auténticas pymes.

Las categorías de empresa son las siguientes:

- **Autónoma:** es aquella empresa que es completamente independiente o que tiene una o más participaciones minoritarias (cada una de ellas inferior al 25 %) en otras empresas (véase la página 16: «¿Soy una empresa autónoma?»).
- **Asociada:** si las participaciones en otras empresas ascienden como mínimo al 25 % pero no superan un 50 %, se considera que existe una relación entre empresas asociadas (véase la página 18: «¿Soy una empresa asociada?»).
- **Vinculada:** se considera empresa vinculada a aquella cuyas participaciones en otras empresas superan el umbral del 50 % (véase la página 21: «¿Soy una empresa vinculada?»).

Control

El concepto de control —tanto jurídico como de facto— es uno de los más importantes en la definición de pyme. El control determina si una empresa se considera o no asociada o vinculada. No debe evaluarse solamente el capital o la participación accionarial, sino también el control que ejerce una empresa sobre otra.

Cálculo de la condición de pyme

Según la categoría en la que encaje una empresa, puede ser necesario que incluya datos de una o varias empresas al efectuar el cálculo de la condición de pyme. El resultado de dicho cálculo permitirá a la empresa verificar si cumple el requisito referente a los efectivos y al menos uno de los umbrales financieros que establece la definición (véase la página 10: «¿Qué criterios es preciso verificar y qué umbrales se aplican?» y la página 15: «¿Cómo se calculan esos datos?»). Las empresas que excedan esos umbrales no se consideran pymes.

El lector encontrará a partir de la página 25 algunos ejemplos útiles que aclaran las posibles relaciones entre las empresas y en qué medida deben tenerse en cuenta dichas relaciones en el cálculo de la condición de pyme.



DESCRIPCIÓN GENERAL DEL PROCESO DE IDENTIFICACIÓN DE UNA PYME

El proceso dirigido a determinar si una empresa es o no una pyme consta de cuatro pasos:

Paso 1: ¿Soy una empresa?

El primer paso para obtener la condición de pyme es que una entidad sea considerada una empresa.

Paso 2: ¿Qué criterios es preciso verificar y qué umbrales se aplican?

El segundo paso consiste en identificar los criterios que deben cumplirse y los umbrales que se aplicarán.

Paso 3: ¿Qué significado tienen esos criterios?

El tercer paso requiere interpretar el significado de los diversos criterios y aplicarlos correctamente.

Paso 4: ¿Cómo se calculan esos datos?

El cuarto paso consiste en identificar los datos que deben tenerse en cuenta y evaluarse en referencia a los umbrales definidos, y en qué cantidades o proporciones. Con este fin, una empresa deberá establecer en primer lugar si es una empresa **autónoma**, **asociada** o **vinculada**.





¿Soy una empresa? (artículo 1)

Paso 1

El primer paso para obtener la condición de pyme es que una entidad sea considerada una empresa.

De acuerdo con la definición, se considera empresa «toda entidad, independientemente de su forma jurídica, que ejerza una actividad económica». Esta redacción refleja la terminología utilizada por el Tribunal de Justicia de la Unión Europea en sus sentencias.

El factor determinante es la actividad económica, no la forma jurídica.

En la práctica, esto significa que las personas que trabajan por cuenta propia, las empresas familiares, asociaciones, sociedades o cualquier otra entidad que desarrolle una actividad económica de manera regular pueden ser consideradas empresas.

Por lo general se entiende por actividad económica «la venta de productos o servicios a un precio dado o en un mercado directo o determinado».



¿Qué criterios es preciso verificar y qué umbrales se aplican? (artículo 2)

Paso 2

La definición de pyme tiene en cuenta los tres criterios siguientes:

- los efectivos;
- el volumen de negocios anual;
- el balance general anual.

La categoría de microempresas, pequeñas y medianas empresas está constituida por las empresas que:

- ocupan a menos de 250 personas; y
- cuyo volumen de negocios anual no excede de 50 millones EUR, O BIEN cuyo balance general anual no excede de 43 millones EUR.



Efectivos

< 250 personas

y



Volumen
de negocios
anual

**≤
50 millones EUR**

o



Balance
general

**≤
43 millones EUR**

El cumplimiento del criterio referente a los efectivos es obligatorio para que una empresa sea considerada pyme. Sin embargo, una empresa puede optar por cumplir el requisito relativo al volumen de negocios **o bien** el que hace referencia al balance general. No **es** necesario que satisfaga ambos requisitos y **puede superar uno de ellos** sin que ello le impida tener la consideración de pyme.

¿Qué datos debo utilizar?

Al efectuar los cálculos, debería utilizar los datos que figuren en las últimas cuentas anuales aprobadas de la empresa. Las empresas de nueva constitución que no hayan aprobado todavía sus cuentas anuales deberán realizar una declaración que incluya una estimación de buena fe ⁽²⁾ (en forma de plan de negocio) establecida durante el transcurso del ejercicio contable. Dicho plan de negocio debería abarcar la totalidad del período (ejercicios contables) hasta que la empresa genere volumen de negocios (véase, en la página 44, el artículo 4 del anexo de la Recomendación).

⁽²⁾ Para obtener más información sobre los documentos justificativos, consúltase el glosario.

La definición ofrece la posibilidad anterior debido a que, por su naturaleza, las empresas pertenecientes a los sectores del comercio y la distribución presentan unas cifras de negocios mayores que las del sector industrial. El hecho de dar la opción de escoger entre este criterio y el que concierne al balance general, que refleja el patrimonio global de una empresa, garantiza un trato justo para las pymes involucradas en diferentes tipos de actividad económica.

A través de la comparación de sus datos con los umbrales establecidos para los tres criterios, una empresa puede determinar si es una microempresa o una pyme.

- Las **microempresas** se definen como aquellas empresas que ocupan a menos de 10 personas y cuyo volumen de negocios anual o cuyo balance general anual no supera los 2 millones EUR.
- Las **pequeñas empresas** se definen como aquellas que ocupan a menos de 50 personas y cuyo volumen de negocios anual o cuyo balance general anual no supera los 10 millones EUR.
- Por último, las **medianas empresas** se definen como aquellas que ocupan a menos de 250 personas y cuyo volumen de negocios anual no excede los 50 millones EUR o cuyo balance general anual no supera los 43 millones EUR.

UMBRALES (artículo 2)

Categoría de empresa	Efectivos: Unidades de trabajo anual (UTA)	Volumen de negocios anual	Balance general anual
Medianas	< 250	≤ 50 millones EUR	≤ 43 millones EUR
Pequeñas	< 50	≤ 10 millones EUR	≤ 10 millones EUR
Microempresas	< 10	≤ 2 millones EUR	≤ 2 millones EUR

¿Qué significado tienen esos criterios?

Paso 3

Criterio 1: Efectivos (artículo 5)

El criterio referente a los efectivos es de obligado cumplimiento para determinar si una empresa puede considerarse una pyme y, en caso afirmativo, a qué categoría de pymes pertenece. Si una empresa no cumple este criterio, no puede ser considerada pyme.

¿Qué no incluye el concepto «efectivos»?

- Los aprendices o alumnos de formación profesional con contrato de aprendizaje o formación profesional.
- Empleadas que se encuentren de baja por maternidad o personas que estén disfrutando de un permiso parental.

¿Qué incluye el concepto «efectivos»?

El **criterio** referente a los efectivos engloba al personal que trabaja a tiempo completo, a tiempo parcial, con contrato temporal y trabajadores de temporada, e incluye lo siguiente:

- asalariados;
- personas que trabajan para la empresa, que estén destinados temporalmente en ella y estén asimiladas a asalariados con arreglo al Derecho nacional (esta categoría puede incluir también a los trabajadores temporales o a los interinos);
- propietarios que dirigen su empresa;
- socios que ejerzan una actividad regular en la empresa y disfruten de ventajas financieras por parte de esta.

Definición de «asalariado»

A estos efectos se aplica la normativa laboral nacional. Dicha normativa varía de unos países a otros, por ejemplo para el personal temporal que trabaja como contratista independiente o contratado a través de una empresa de trabajo temporal. Deberá ponerse en contacto con sus autoridades nacionales para ver cómo se define el término «asalariado» en la legislación de su país.

Cómputo de efectivos

La cifra básica de efectivos se expresa en forma de unidades de trabajo anual (UTA). Cualquier persona que haya trabajado a tiempo completo en una empresa o en nombre de esta durante todo el año de referencia

computa como una unidad. El personal que trabaja a tiempo parcial, los trabajadores de temporada y quienes no hayan trabajado durante todo el año computarán como fracciones de una unidad.

Criterios 2 y 3: Volumen de negocios anual y balance general (artículo 4)

Volumen de negocios anual

El volumen de negocios anual se determina calculando los ingresos recibidos por una empresa durante el año en cuestión mediante la venta de productos y la prestación de servicios en el marco de las actividades ordinarias de la empresa, previa deducción de los descuentos aplicados por esta. El volumen de negocios no debe incluir el impuesto sobre el valor añadido (IVA) ni otros impuestos indirectos ⁽³⁾.

⁽³⁾ Véase el artículo 28 de la Directiva 78/660/CEE del Consejo, de 25 de julio de 1978, basada en la letra g) del apartado 3 del artículo 54 del Tratado y relativa a las cuentas anuales de determinadas formas de sociedad (DO L 222 de 14.8.1978, pp. 11-31).

Balance general anual

El balance general anual hace referencia al valor de los principales activos de una empresa ⁽⁴⁾.

⁽⁴⁾ Para más información, véase el artículo 12, apartado 3, de la Directiva 78/660/CEE del Consejo, capítulo 2.



¿Qué ocurre si supero un determinado umbral?

El artículo 4, apartado 2, proporciona estabilidad y certidumbre a las empresas que se encuentran próximas a los umbrales definidos y corren el riesgo de superarlos temporalmente durante un ejercicio excepcional o en mercados volátiles. Así, en el caso de que una empresa supere los niveles máximos establecidos para los efectivos o el ámbito financiero durante el año de referencia, este hecho no afectará a su situación y conservará la condición de pyme que tenía al inicio del ejercicio contable. No obstante, en el caso de que supere los niveles máximos durante dos períodos contables consecutivos, perderá dicha condición.

Y a la inversa, una empresa puede adquirir la condición de pyme en el caso de que en períodos anteriores haya sido una gran empresa pero posteriormente caiga por debajo de los niveles máximos durante dos períodos contables consecutivos.

N.º de caso	N (año de referencia) (⁵)	N-1	N-2	Condición de pyme
1	Pyme	No pyme	No pyme	No pyme
2	Pyme	Pyme	No pyme	Pyme
3	Pyme	Pyme	Pyme	Pyme
4	Pyme	No pyme	Pyme	Pyme
5	No pyme	Pyme	Pyme	Pyme
6	No pyme	No pyme	Pyme	No pyme
7	No pyme	Pyme	No pyme	No pyme
8	No pyme	No pyme	No pyme	No pyme

(⁵) Último período contable aprobado.

La finalidad del artículo 4, apartado 2, de la definición de pyme es garantizar que las empresas que crezcan no resulten penalizadas con la pérdida de condición de pyme a menos que superen los umbrales pertinentes durante un período prolongado. En consonancia con esta intención, el artículo 4, apartado 2, no se aplica en los casos de empresas que excedan los umbrales definidos para las pymes como resultado de un cambio de propiedad, tras una fusión o una adquisición, operaciones que, por lo general, no se consideran temporales y no muestran volatilidad.

Las empresas que experimentan un cambio de propiedad deben evaluarse examinando su estructura accionarial en el momento de la transacción, no en el del cierre de las últimas cuentas (⁶). Por consiguiente, la pérdida de la condición de pyme puede producirse de forma inmediata.

(⁶) Véase la sección 1.1.3.1, punto 6, letra e), de la Decisión 2012/838/UE de la Comisión, de 18 de diciembre de 2012.



¿Cómo se calculan esos datos?

Paso 4

Para obtener los datos que debe tener en cuenta y comparar con los umbrales de referencia, una empresa debe establecer primero si se trata de:

- una empresa **autónoma** (con mucho, la categoría más frecuente);
- una empresa **asociada**; o
- una empresa **vinculada**.

El cálculo, que es diferente para cada uno de estos tres tipos de empresas, determinará en última instancia si la empresa cumple los diversos umbrales establecidos en la definición de pyme. Dependiendo de la situación de que se trate, puede que una empresa deba tener en cuenta:

- únicamente sus propios datos;
- una parte de los datos, en caso de tratarse de una empresa asociada; o bien,
- todos los datos de cualquier empresa considerada vinculada a ella.

Cualquier relación de este tipo (directa o indirecta) que mantenga una empresa con otras debe tenerse en consideración. El origen geográfico (de la UE o fuera de ella) o el ámbito de actividad de esas empresas son elementos irrelevantes ⁽⁷⁾. Los ejemplos recogidos en esta guía ilustran en qué medida es preciso tener en cuenta estas relaciones.

Hay que tener presente que las empresas que elaboran cuentas consolidadas o que están incluidas mediante consolidación íntegra en las cuentas consolidadas de otra empresa suelen tratarse como empresas vinculadas ⁽⁸⁾.



⁽⁷⁾ No obstante, en el caso de que el vínculo se establezca a través de personas físicas, los mercados en los que operen las empresas constituirán un factor determinante.

⁽⁸⁾ Para obtener más información sobre la consolidación, consúltese el glosario.

¿Soy una empresa autónoma? (artículo 3, apartado 1)

Definición

Una empresa es autónoma si:

- es totalmente independiente, es decir, no tiene participaciones en otras empresas; y
- ninguna empresa tiene participación en ella.

O bien:

- si posee una participación inferior al 25 % del capital o de los derechos de voto (lo que sea mayor) en una o más empresas; y/o
- cualquier parte externa posee una participación no superior al 25 % del capital o los derechos de voto (lo que sea mayor) en la empresa.

O bien:

- si no está vinculada a otra empresa a través de una persona física en el sentido del artículo 3, apartado 3.

Una empresa autónoma

no está asociada ni vinculada con otra empresa
(véase el artículo 3, apartado 1, p. 43).

En las páginas 25, 26, 30 y 31 pueden consultarse ejemplos de socios indirectos

Mi empresa
es totalmente
independiente

O bien

Otra
empresa

Mi
em-
presa
posee una
participación
inferior al 25 % (del
capital o los
derechos de
voto) en
otra

< 25%

y/o

Nota:

- Existe la posibilidad de tener varios inversores, cada uno de ellos con una participación inferior al 25 % en una empresa, y que esta siga siendo autónoma, siempre que dichos inversores no estén vinculados entre sí, como se describe en el apartado «¿Soy una empresa vinculada?» (página 21).
- Si los inversores tienen vinculación entre sí, la empresa puede considerarse asociada o vinculada, según su situación concreta (véanse el apartado «¿Soy una empresa asociada?» en la página 18 y el apartado: «¿Soy una empresa vinculada?» en la página 21).

Mi
empresa

Otra em-
presa posee
una participación
inferior al 25 %
en la mía

< 25%

Determinación de los datos relevantes (artículo 6, apartado 1)

Si una empresa es autónoma, solo debe utilizar el número de efectivos y los datos financieros incluidos en sus cuentas anuales para verificar si cumple los umbrales mencionados en el artículo 2 de la definición.

Excepciones [artículo 3, apartado 2, letras a) a d)]

Una empresa puede seguir considerándose autónoma (y por tanto, carente de asociadas) incluso en el caso de que alguno de los tipos de inversores que se enumeran a continuación alcance o supere el umbral del 25 %:

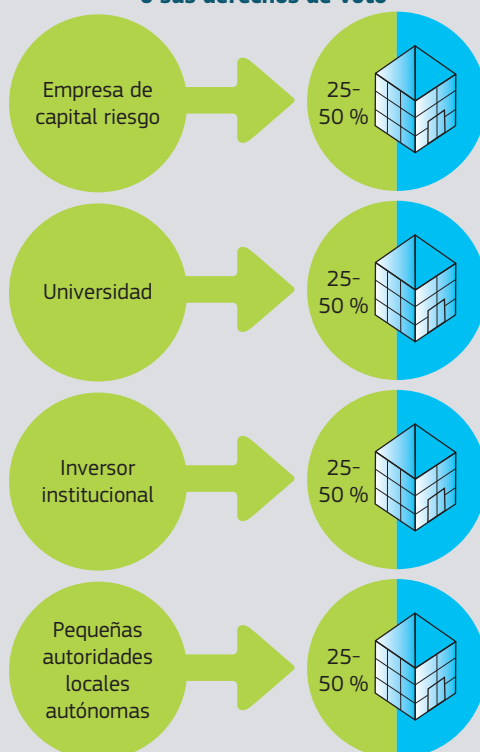
- sociedades públicas de participación, empresas de capital riesgo e inversores providenciales o *business angels* ⁽⁹⁾;
- universidades o centros de investigación sin fines lucrativos;
- inversores institucionales, incluidos los fondos de desarrollo regional;
- autoridades locales autónomas con un presupuesto anual de menos de 10 millones EUR y una población inferior a 5 000 habitantes.

Uno o más de los inversores anteriores pueden poseer individualmente una participación de hasta un 50 % en una empresa, siempre y cuando no estén vinculados (sea de forma individual o conjunta) con la empresa que se está definiendo (el concepto de empresa vinculada puede consultarse en la página 21: «¿Soy una empresa vinculada?»).

⁽⁹⁾ Véase el glosario. La inversión de dichos *business angels* en la misma empresa debe ser inferior a 1 250 000 EUR.

Excepción

Una empresa puede seguir clasificándose como autónoma si cualquiera de los tipos de inversores siguientes posee un 25-50 % de su capital o sus derechos de voto



¿Soy una empresa asociada? (artículo 3, apartado 2)

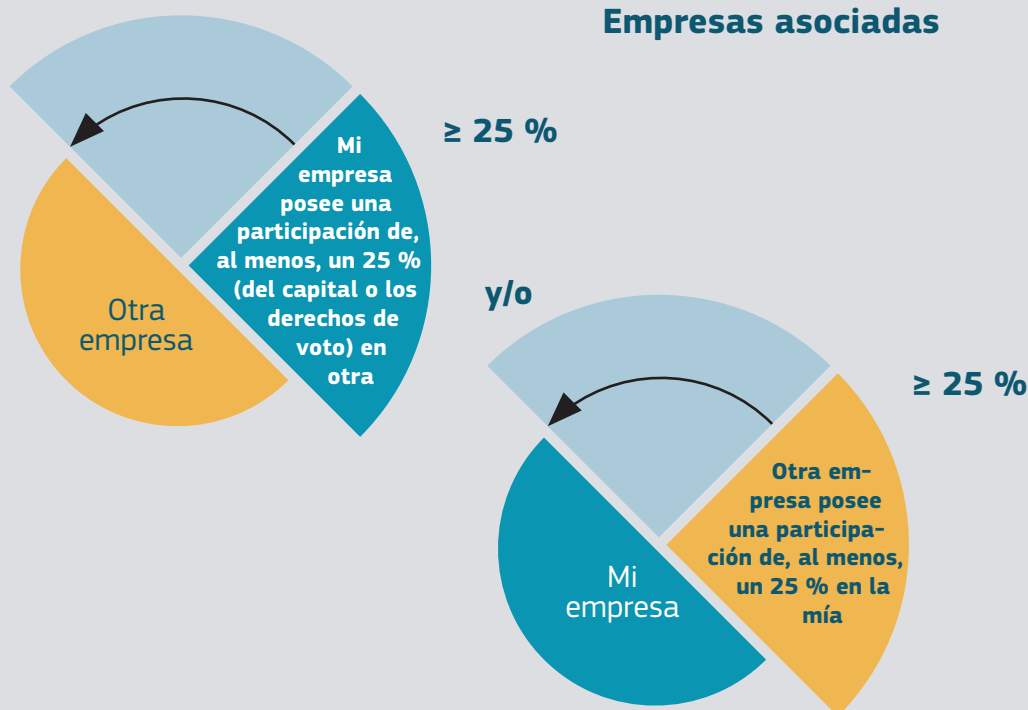
Este tipo de relación describe la situación de aquellas empresas que establecen determinadas asociaciones financieras con otras empresas, sin que una de ellas ejerza un control efectivo (directo o indirecto) sobre otra. Las empresas asociadas no son autónomas ni están vinculadas a otras.

Definición

Una empresa tiene la consideración de asociada si:

- posee una participación igual o superior al 25 % del capital o los derechos de voto de otra empresa, o si otra empresa posee una participación igual o superior al 25 % en la empresa que se está definiendo; y
- la empresa no está vinculada a otra empresa (véase el apartado «¿Soy una empresa vinculada?» en la página 21). Esto significa, entre otras cosas, que los derechos de voto de la empresa en la otra empresa (y viceversa) no superan el 50 %.

A partir de la página 25, puede consultarse una serie de ejemplos referentes a socios indirectos.



Determinación de los datos relevantes (artículo 6, apartados 2, 3 y 4)

En lo que respecta a las empresas asociadas, la empresa que se está definiendo debe añadir a sus propios datos una proporción de los efectivos y los datos financieros de su(s) asociada(s) a la hora de determinar si cumple los criterios requeridos para tener la condición de pyme. Dicha proporción reflejará el porcentaje de acciones/participaciones o de derechos de voto (lo que sea mayor) que posea.

A modo de ejemplo, si una empresa posee una participación del 30 % en otra, añadirá a sus datos un 30 % de los efectivos, el volumen de negocios y el balance general de las empresas asociadas. En el caso de que haya varias empresas asociadas, deberá efectuarse el mismo tipo de cálculo para cada empresa asociada situada en posición inmediatamente anterior o posterior a la empresa que se está definiendo.

Además, la empresa que se está definiendo debe tener en cuenta los datos proporcionados de cualquier empresa que esté vinculada a cualquiera de sus asociadas. Sin embargo, no se tendrán en cuenta los datos de las empresas asociadas a una empresa asociada (véanse los ejemplos 2, 6 y 7).

En función del caso concreto de que se trate puede ser necesario aportar datos adicionales (por ejemplo, consolidación por el método de

puesta en equivalencia) con objeto de determinar las relaciones existentes entre la empresa que se vaya a evaluar y las posibles empresas asociadas o vinculadas a ella.

El caso de los organismos públicos (artículo 3, apartado 4)

De acuerdo con la definición, una empresa no es una pyme si un 25 % o más de su capital o sus derechos de voto pertenece o está controlado (de forma directa o indirecta, así como individual o conjunta, en ambos casos) por uno o más organismos públicos. El motivo que justifica esta disposición es que la titularidad pública puede suponer determinadas ventajas a las empresas (en especial de carácter financiero) sobre otras empresas financiadas exclusivamente con capital privado. Además, a menudo no es posible calcular las cifras de personal ni los datos financieros de los organismos públicos.

Esta regla no es de aplicación a los tipos de inversores que se enumeran en la página 17, como las universidades o las autoridades locales autónomas, que tienen la consideración de organismos públicos en virtud de la legislación nacional. La participación total de esos inversores en una empresa puede suponer hasta un 50 % de los derechos de voto de la empresa. Por encima de dicho umbral, la empresa no puede ser considerada una pyme.



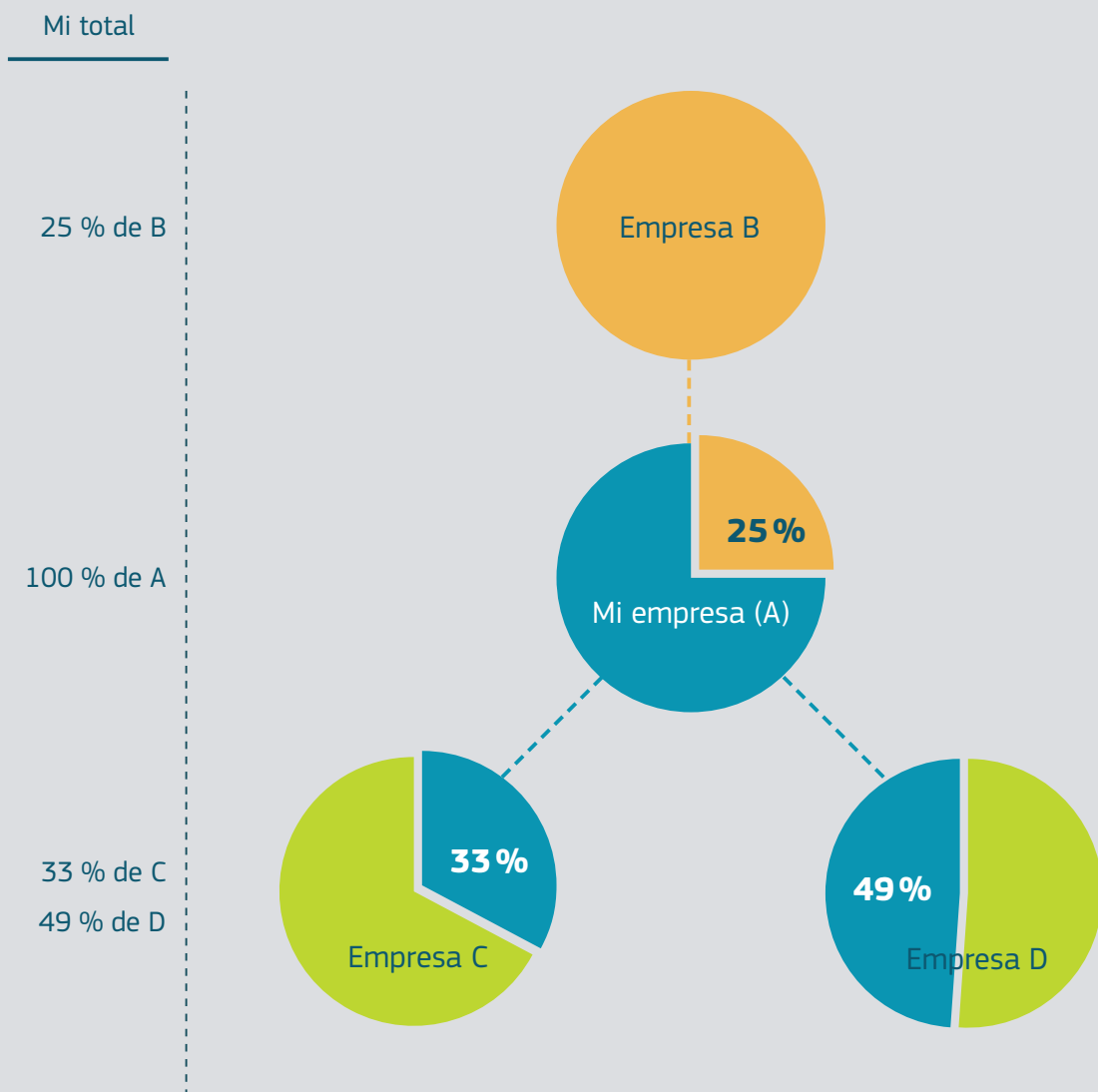
Cómo calcular los datos de las empresas asociadas

(Los porcentajes que figuran a continuación son meramente ilustrativos; pueden consultarse ejemplos adicionales en las páginas 25 a 31).

Mi empresa (A) posee un 33 % de la empresa C y un 49 % de la D, y la empresa B posee una participación del 25 % en mi empresa.

Para calcular mis efectivos y mis datos financieros, debo añadir los porcentajes correspondientes de los datos de las empresas B, C y D a mis datos totales.

Mi total = 100 % de A + 25 % de B + 33 % de C + 49 % de D



¿Soy una empresa vinculada? (artículo 3, apartado 3)

Las empresas vinculadas son aquellas que conforman un grupo a través del control directo o indirecto de la mayoría de los derechos de voto de una empresa a través de otra o de la capacidad para ejercer una influencia dominante en una empresa.

El caso de las franquicias

Dos empresas de una franquicia no se consideran necesariamente vinculadas. Dependerá de las condiciones de sus respectivos contratos de franquicia. No obstante, si el contrato de franquicia crea una de las cuatro relaciones enumeradas anteriormente, las empresas se consideran vinculadas.

Definición

Dos o más empresas se consideran vinculadas cuando presentan cualquiera de las relaciones siguientes:

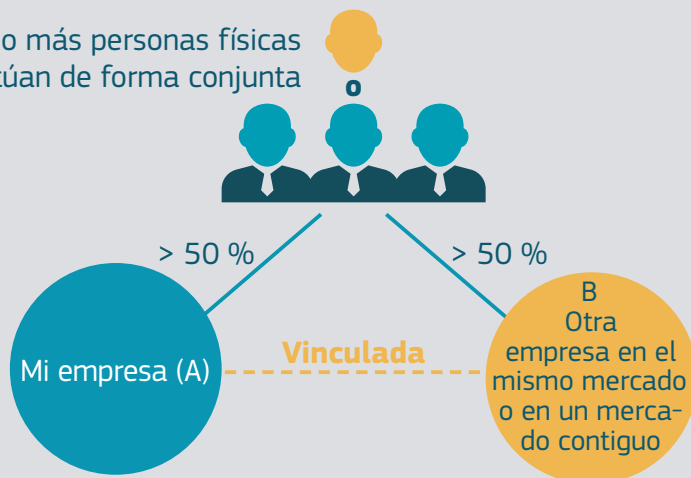
- una empresa posee la mayoría de los derechos de voto de los accionistas o socios de otra;
- una empresa tiene derecho a nombrar o revocar a la mayoría de los miembros del órgano de administración, dirección o control de otra;
- una empresa ejerce una influencia dominante sobre otra en virtud de un contrato entre ellas o una cláusula estatutaria de la segunda empresa;
- una empresa puede ejercer, en virtud de un acuerdo, un control exclusivo sobre la mayoría de los derechos de voto de los accionistas o socios de otra.

Un ejemplo típico de empresa vinculada es la filial que pertenece íntegramente a su matriz.

En el caso de que una relación de este tipo tenga lugar a través de la propiedad de una o más personas físicas (que actúen conjuntamente), las empresas involucradas se consideran vinculadas si operan en el mismo mercado o en mercados contiguos ⁽¹⁰⁾.

⁽¹⁰⁾ Consulte el glosario para obtener más información al respecto.

Una o más personas físicas que actúan de forma conjunta



Mi total = 100 % de A + 100 % de B

Determinación de los datos relevantes (artículo 6, apartados 2, 3 y 4)

Con respecto a las empresas vinculadas, debe añadirse la totalidad de los datos de la empresa vinculada a los de la empresa que se está definiendo con el fin de determinar si cumple los umbrales que establece la definición en cuanto al número de efectivos y a los datos financieros.

En la mayoría de los Estados miembros, estas empresas están obligadas por ley a elaborar cuentas consolidadas, o se incluyen mediante consolidación íntegra en las cuentas de otra empresa.

Cuando una empresa no elabore cuentas consolidadas y la empresa a la que esté vinculada esté a su vez relacionada (por asociación o vinculación) con otras, la empresa que se está definiendo debe añadir el 100 % de los datos de todas las empresas vinculadas y el porcentaje proporcional de las asociadas que corresponda.

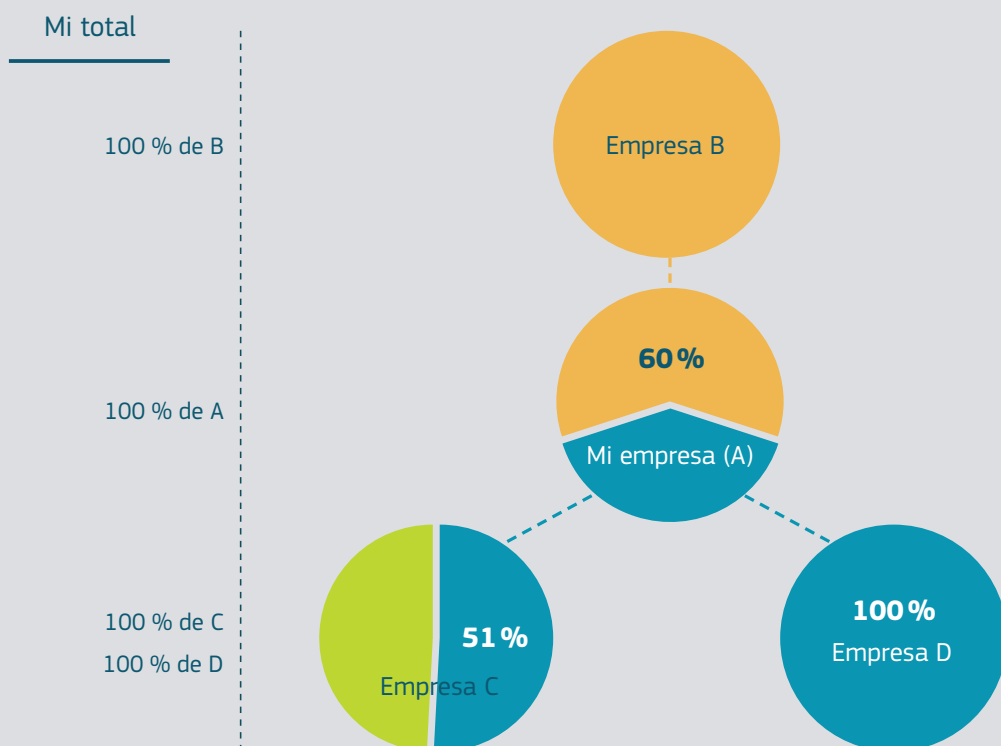
Cómo calcular los datos de las empresas asociadas

(Los porcentajes que figuran a continuación son meramente ilustrativos; pueden consultarse ejemplos adicionales en las páginas 25 a 31)

Mi empresa (A) posee un 51 % de la empresa C y un 100 % de la D, y la empresa B posee una participación del 60 % en mi empresa.

Dado que en todos los casos la participación es superior al 50 %, al calcular los umbrales referentes a los efectivos y los datos financieros, debo incluir el 100 % de los datos de las cuatro empresas implicadas.

Mi total = 100 % de A + 100 % de B + 100 % de C + 100 % de D



Resumen: ¿Qué datos son relevantes?

Con independencia de si una empresa elabora o no cuentas consolidadas, en última instancia los datos que debe tener en cuenta deberían incluir los de:

- cualquier empresa asociada a la empresa que se está definiendo;
- cualquier empresa vinculada a la empresa que se está definiendo;
- cualquier empresa vinculada a cualquiera de las asociadas a la empresa que se está definiendo;
- cualquier empresa vinculada a las empresas que estén vinculadas a la que se está definiendo;
- cualquier empresa asociada a cualquiera de las empresas vinculadas a la que se está definiendo.

No se tienen en cuenta las posibles empresas asociadas a una empresa asociada.

Los ejemplos de las páginas 25 a 31 ilustran el método de cálculo en situaciones más complejas.



¿Se tienen en cuenta los datos de las empresas asociadas a una empresa asociada?

Con el fin de evitar que los cálculos se compliquen y prolonguen indefinidamente, la definición incluye la regla de que, cuando una empresa asociada tenga a su vez otras empresas asociadas, solo **deben tenerse en cuenta** los datos de la(s) empresa(s) asociada(s) **situadas en el nivel inmediatamente anterior o posterior a la empresa en cuestión** (véanse el artículo 6, apartado 2, en la página 43, y el ejemplo 2, en la página 26).

¿Qué ocurre si una empresa asociada a la que se está definiendo está vinculada a otra?

En ese caso, es preciso incluir el 100 % de los datos de la empresa vinculada en los datos de la empresa asociada a la que se está definiendo (véase el apartado: «¿Soy una empresa vinculada?», en la página 21).

Debería utilizarse el porcentaje correspondiente a la participación de la empresa asociada (véanse el artículo 6, apartado 3, en la página 43, y el apartado «Cómo calcular los datos de las empresas asociadas», en la página 22).

CONCLUSIÓN

La Comisión Europea cree que la definición de pyme constituye una importante herramienta para la aplicación de medidas y la ejecución de programas eficientes para ayudar a que las pymes se desarrollen y tengan éxito. Por consiguiente, invita a los Estados miembros, junto con el Banco Europeo de Inversiones y el Fondo Europeo de Inversiones, a aplicar dicha definición en la mayor medida posible.

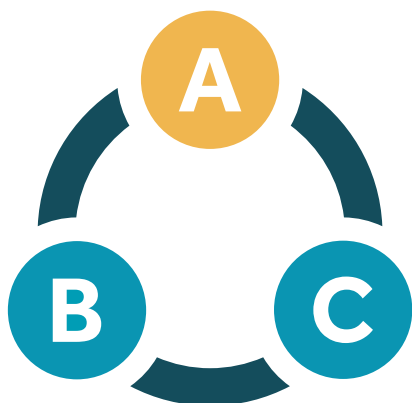
La Comisión espera que esta guía revisada sea de utilidad a las pymes y que un elevado número de empresas se beneficien de las medidas introducidas por las autoridades europeas, nacionales, regionales y locales de conformidad con esta definición.

¿Su empresa no es una pyme? Para otras empresas también existen ayudas

A pesar de que esta guía se centra en las pymes, existe un amplio número de medidas de financiación y programas de apoyo a disposición de las empresas que no tienen la condición de pyme.

El sitio web «Tu Europa» proporciona información sobre los programas de financiación y le dirigirá hacia los mostradores de registro pertinentes, cuando proceda y cuando estén disponibles.

<http://europa.eu/RT38Ny>



En el futuro pueden introducirse nuevas mejoras en la definición y, si es necesario, la Comisión la adaptará durante los próximos años con el fin de tener en cuenta la experiencia adquirida y la evolución económica de la Unión Europea.

Pueden consultarse el texto de la Recomendación de la Comisión de 2003 y el modelo de declaración a partir de la página 40.

Ejemplo 1 *Situación*

Existencia de un vínculo y dos asociadas

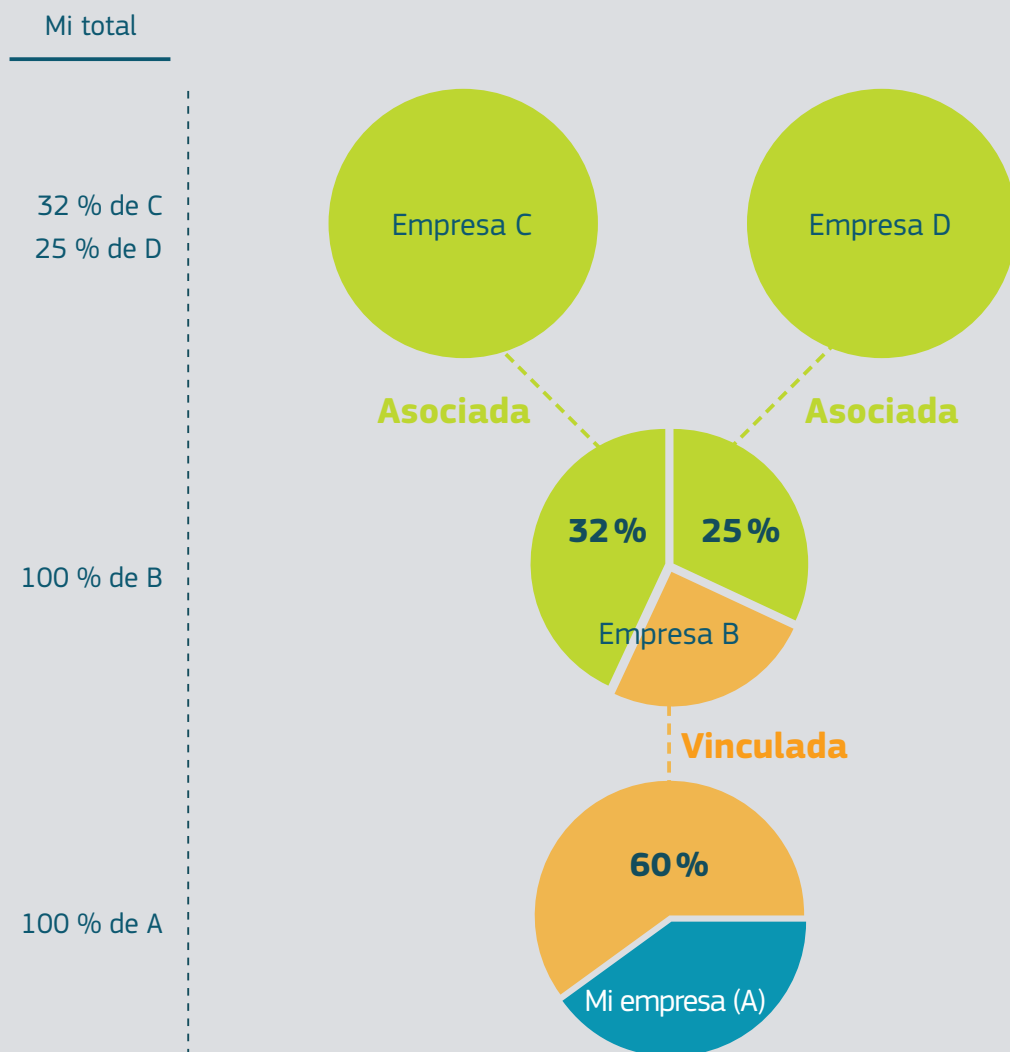
Mi empresa (A) está vinculada a la empresa B, pues dicha empresa posee una participación del 60 % en mi empresa.

Pero, a su vez, B tiene dos asociadas, las empresas C y D, que poseen, respectivamente, una participación del 32 % y el 25 % en B.

Cálculo

Para calcular mis datos, debo añadir el 100 % de los datos de B, el 32 % de los datos de C y el 25 % de los datos de D a los de mi propia empresa.

Mi total = 100 % de A + 100 % de B + 32 % de C + 25 % de D



Ejemplo 2 *Situación*

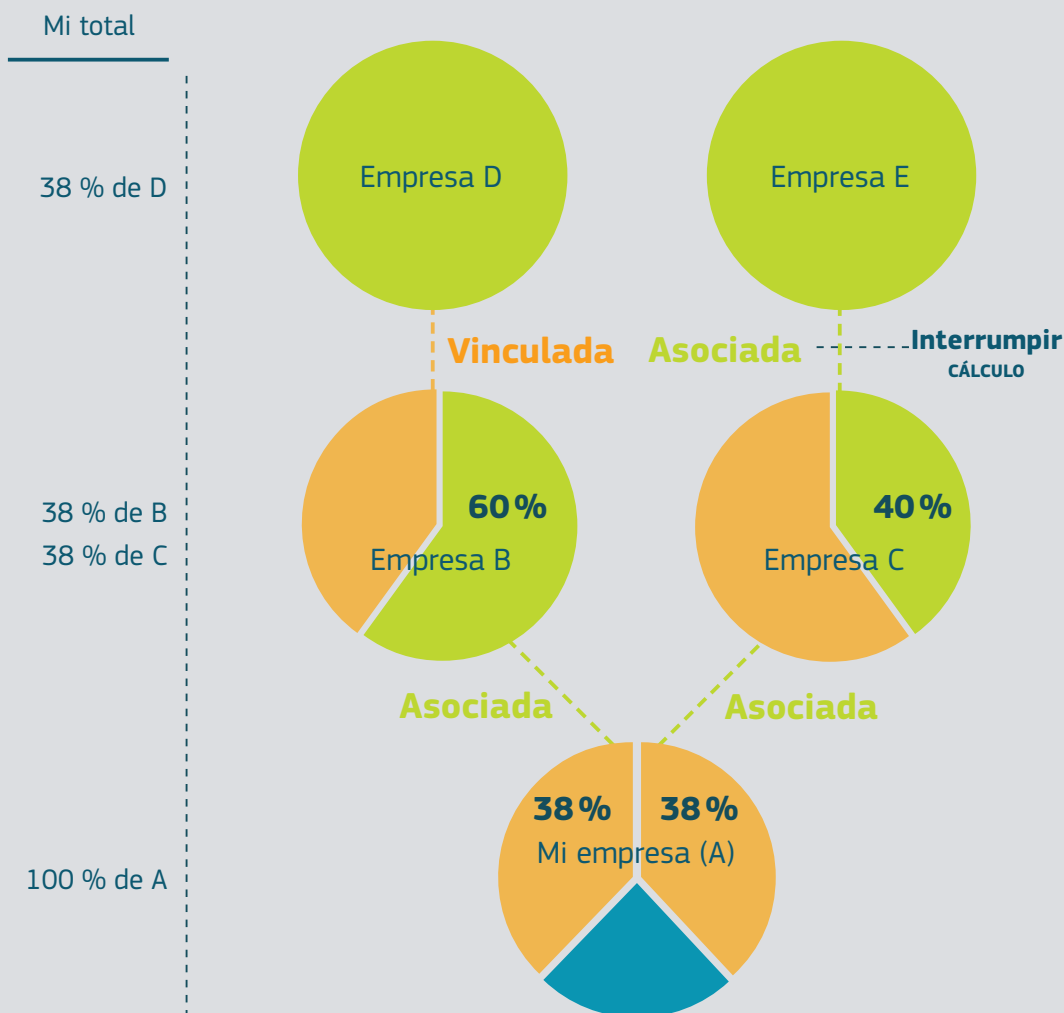
Una asociada indirecta y una empresa vinculada

Las empresas B y C están asociadas a mi empresa (A), puesto que cada una de ellas posee una participación del 38 % en mi empresa. Pero además, la empresa B está vinculada a la empresa D a través de una participación del 60 %, y las empresas C y E son asociadas (con un porcentaje de participación del 40 %).

Cálculo

Para calcular mis datos, debo añadir a los datos de mi empresa, por un lado, el 38 % de los datos acumulados de B y D (por ser empresas vinculadas) y, por otro, solamente un 38 % de los datos de la empresa C. No debo tener en cuenta los datos de E, por ser una empresa asociada que **no se encuentra en situación inmediatamente anterior a mi empresa** (véase el apartado: «Determinación de los datos relevantes» en la página 19).

Mi total = 100 % de A + 38 % de (B + D) + 38 % de C



Ejemplo 3 *Situación*

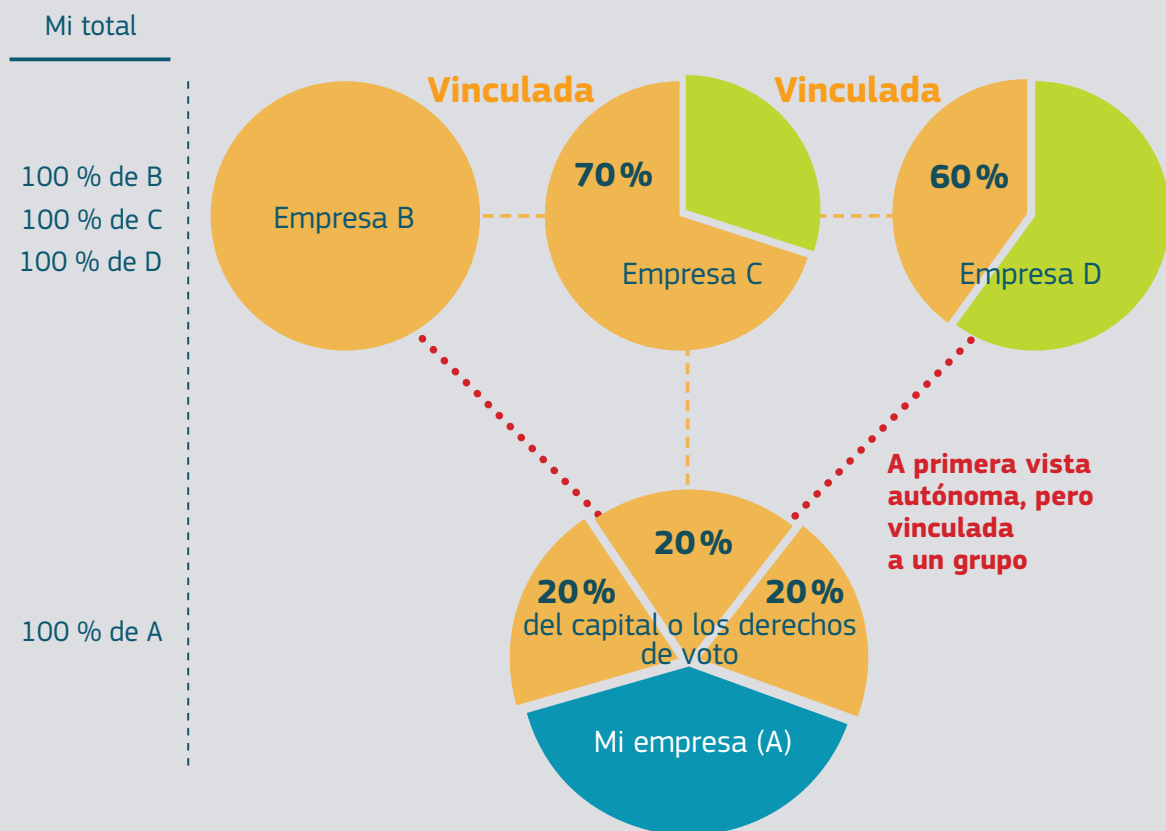
Grupo de empresas vinculadas

Mi empresa (A) tiene tres inversores, las empresas B, C y D. Cada una de ellas posee un 20 % del capital o los derechos de voto de mi empresa. Dichos inversores están vinculados entre sí, conformando de ese modo un grupo de empresas vinculadas: B posee una participación del 70 % en C, que a su vez tiene una participación del 60 % en D.

Cálculo

Para calcular mis datos, a primera vista podría parecer que mi empresa (A) es autónoma, porque cada inversor posee un porcentaje inferior al 25 % de mi empresa. Sin embargo, dado que las empresas B, C y D están vinculadas entre ellas, como grupo son propietarias del 60 % de mi empresa. En consecuencia, tengo que añadir el 100 % de los datos de esas tres empresas a los de la mía.

Mi total = 100 % de A + 100 % de B + 100 % de C + 100 % de D



Ejemplo 4 *Situación*

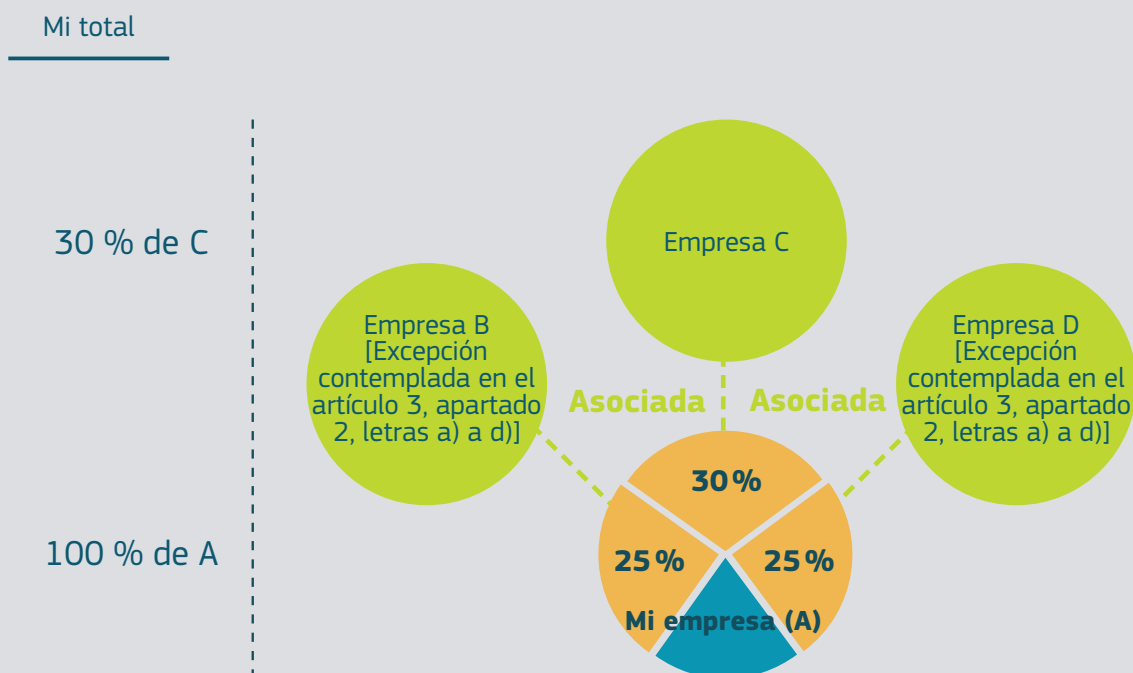
Empresas
públicas y/o
instituciones
asociadas,
exentas del
cálculo

B, C y D son entidades asociadas a mi empresa (A), a través de unos porcentajes de participación del 25 %, el 30 % y el 25 %, respectivamente. Sin embargo, B y D son una universidad y un inversor institucional, carecen de vinculación entre ellas y sus participaciones individuales no superan el 50 % de los derechos de voto. Ambas entidades figuran incluidas en la lista de excepciones [artículo 3, apartado 2, letras a) a d), de la Recomendación], por lo que sus datos no se incluyen en el cálculo.

Cálculo

Para calcular mis datos, solo debo incluir el 100 % de mis propios datos y el 30 % de los correspondientes a la empresa C.

Mi total = 100 % de A + 30 % de C



Ejemplo 5 Situación

Empresas
públicas y/o
instituciones
vinculadas que
no exentas del
cálculo

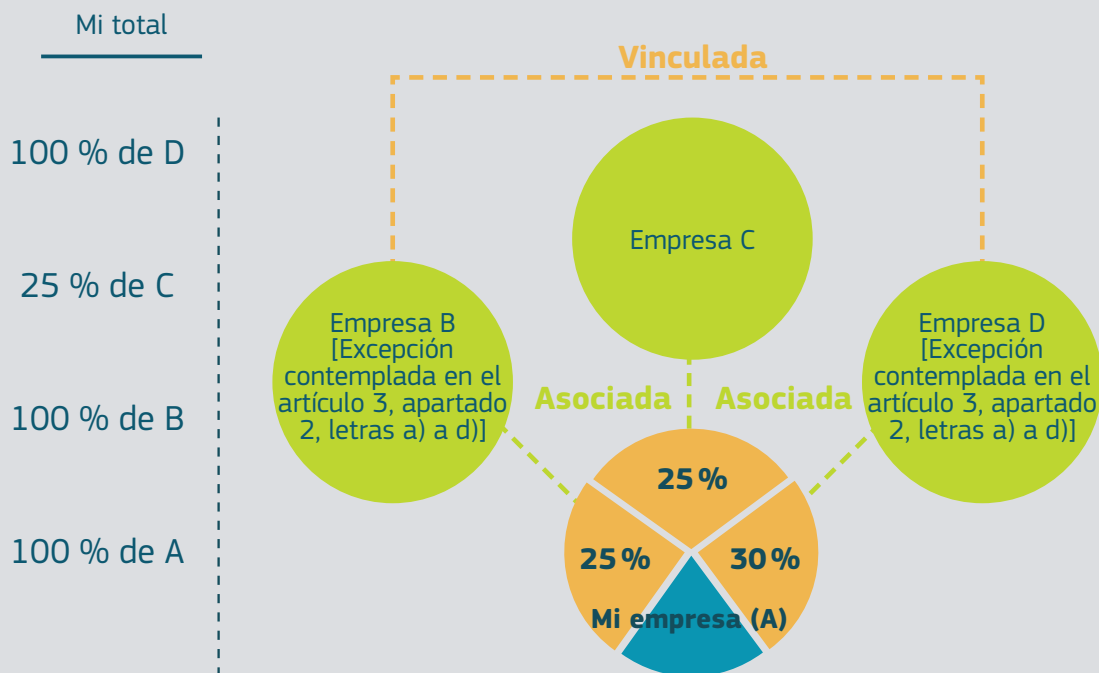
B, C y D son entidades asociadas a mi empresa (A), a través de unos porcentajes de participación del 25 %, el 25 % y el 30 %, respectivamente. Pese a que B y D son una universidad y una sociedad pública de participación, están vinculadas entre sí y poseen conjuntamente una participación del 55 % de los derechos de voto, superando de ese modo el umbral del 50 % establecido para las excepciones. En consecuencia, es preciso incluir los datos de estas dos entidades en el cálculo.

Cálculo

Para calcular mis datos, debo incluir el 100 % de mis propios datos, el 25 % de los de la empresa C así como la participación conjunta que poseen las entidades B y D (un 55 % de las acciones o los derechos de voto). No obstante, dado que B y D poseen, en conjunto, un 55 % de los derechos de voto, tengo que añadir el 100 % de sus datos.

Nota: Si las entidades vinculadas son organismos públicos o están vinculadas a organismos de este tipo, mi empresa no cumpliría los criterios establecidos para ser considerada pyme (y, en lugar de ello, sería de aplicación el artículo 3, apartado 4, del anexo de la Recomendación).

Mi total = 100 % de A + 100 % de B + 25 % de C + 100 % de D



Ejemplo 6 *Situación*

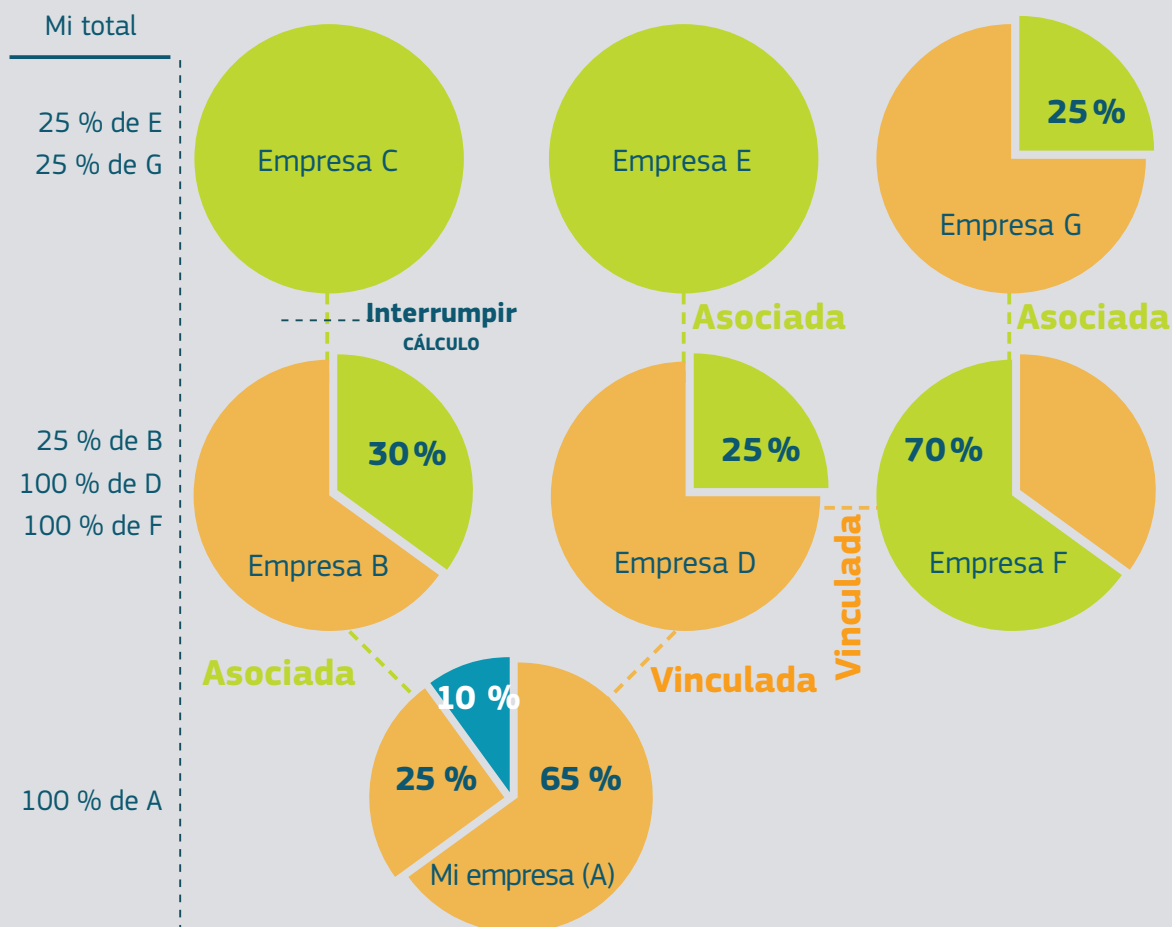
Empresas asociadas y empresas asociadas a empresas vinculadas

La empresa B está asociada a mi empresa (A) a través de una participación del 25 %. La empresa C está asociada a la empresa B con un porcentaje de participación del 30 %. Además, mi empresa (A) está vinculada a la empresa D, con un porcentaje de participación del 65 %. La empresa E está asociada a la empresa D a través de una participación del 25 %. La empresa D tiene una empresa vinculada que, a su vez, tiene una asociada.

Cálculo

Es preciso tener en cuenta, proporcionalmente, los datos de todas las empresas que estén asociadas a la empresa analizada, así como las asociadas a cualquier empresa vinculada a ella. Sin embargo, no se tendrán en cuenta los datos de las asociadas a una asociada de la empresa en cuestión.

Mi total = 100 % de A + 25 % de B + 100 % de D + 25 % de E + 100 % de F + 25 % de G



Ejemplo 7 Situación

Mi empresa tiene empresas asociadas y vinculadas que, a su vez, también tienen otras empresas asociadas y vinculadas.

Estructura de propiedad más compleja

Cálculo

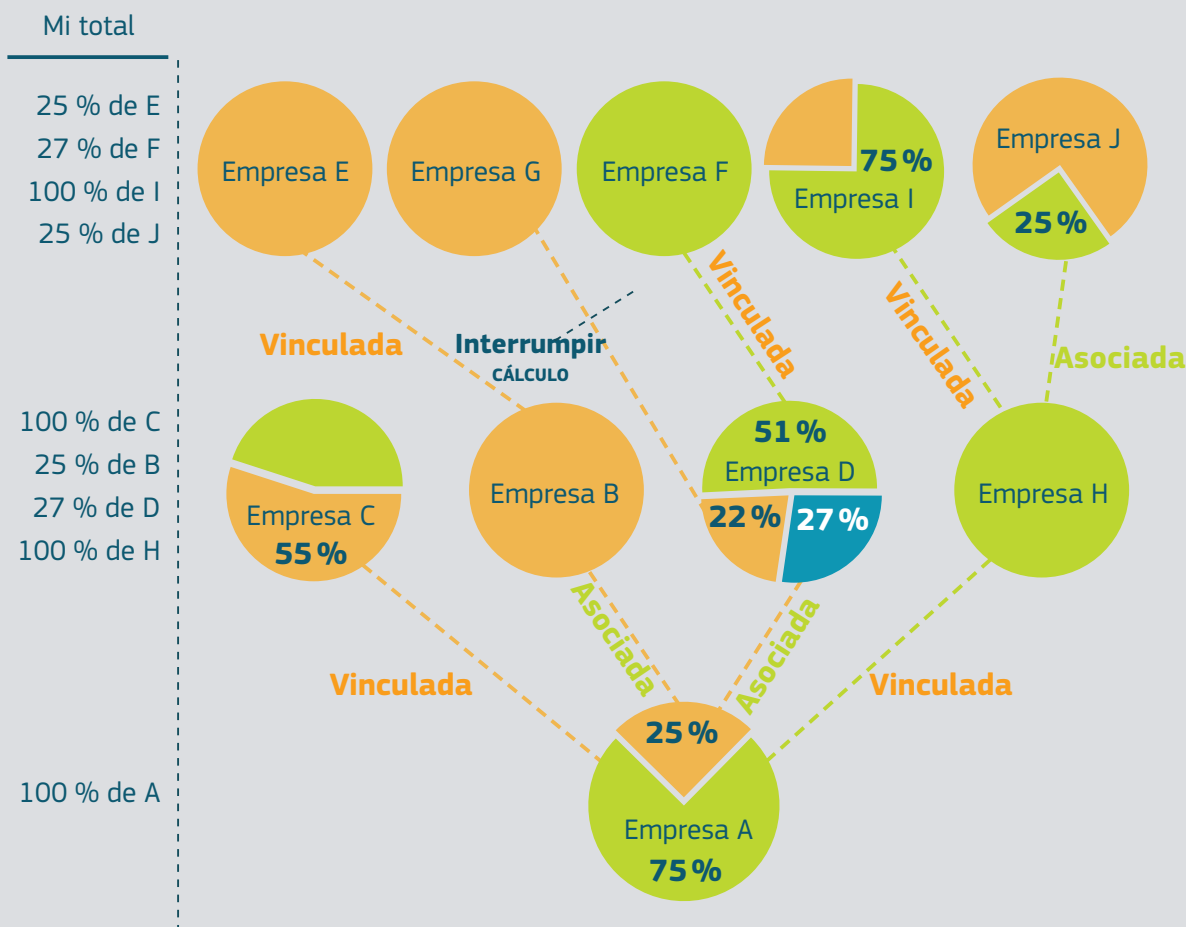
Los datos de las empresas vinculadas a mi empresa se incluyen al 100 %.

Los datos de las empresas asociadas a mi empresa, o de las que están asociadas a una empresa que está vinculada a la mía, se prorratean teniendo en cuenta la propiedad de esa empresa asociada.

También deben tenerse en cuenta los datos de las empresas vinculadas a empresas asociadas o relacionadas con la empresa en cuestión.

Sin embargo, no se incluyen los datos de una empresa asociada a una empresa asociada a la mía.

Mi total = 100 % de A + 100 % de C + 27 % de (D + F) + 25 % de (B + E) + 100 % de (H + I) + 25 % de J



ANTECEDENTES DE LA DEFINICIÓN ACTUAL DE PYME Y DE LA GUÍA DEL USUARIO

En 1996 se introdujo una primera definición de pyme a escala de la UE (*Recomendación 96/280/CE de la Comisión, de 3 de abril de 1996, sobre la definición de pequeñas y medianas empresas*).

En 2003, dicha definición fue revisada con objeto de reflejar la evolución económica y de abordar las dificultades específicas que afrontaban las pymes. Se celebraron amplios debates entre la Comisión, los Estados miembros, las organizaciones empresariales y expertos, así como dos consultas públicas. A través de ambos procesos se obtuvo información y apoyo para revisar la definición. Todo ello cristalizó en la adopción de la *actual versión de la definición de pyme*.

La definición de 2003 recoge mejor las diferentes categorías de pymes y tiene más en cuenta los diversos tipos de relaciones que existen entre las empresas. La nueva definición ayuda a promover la innovación y estimula las asociaciones, garantizando al mismo tiempo que solamente puedan acogerse a los programas de ayudas públicas aquellas empresas que realmente las necesiten.

Las revisiones de la definición de pyme de 2003 han ido dirigidas a:

- actualizar los umbrales, con el fin de tener en cuenta la evolución de los precios y la productividad;
- establecer umbrales financieros para el creciente número de microempresas, con el objetivo de fomentar la adopción de medidas dirigidas a abordar los problemas específicos a los que se enfrenta este tipo de empresas, sobre todo durante la fase de puesta en marcha;

→ facilitar la financiación de las pymes mediante fondos propios a través de un trato favorable a determinados inversores, como los fondos regionales, las empresas de capital riesgo y los inversores providenciales, así como a las pequeñas autoridades locales autónomas (para obtener más información al respecto, véase la página 17).

→ promover la innovación y mejorar el acceso a la investigación y el desarrollo (I+D), al permitir a las universidades y los centros de investigación sin fines de lucro participar en el capital de una pyme (para más información, véase la página 17);

→ tener en cuenta las diferentes relaciones que existen entre las empresas.

En esencia, la definición actual tiene en consideración la capacidad de una pyme para solicitar financiación externa. Las empresas que están vinculadas a otras que poseen un volumen de recursos financieros considerable, por ejemplo, superan los umbrales definidos y no tendrán la condición de pyme.

La Dirección General de Mercado Interior, Industria, Emprendimiento y Pymes lleva a cabo un seguimiento regular de la aplicación de la definición de pyme. A partir de los resultados de las evaluaciones llevadas a cabo en 2006 y 2009, en 2012 se realizó un estudio independiente que examinó el funcionamiento de la definición de pyme en la práctica.

Con los cambios relativamente poco importantes que ha experimentado la demografía de las pymes desde 2003, la política de «menos ayudas estatales, pero mejor orientadas» y la visión de la mayoría de las partes interesadas

no justificaban la alteración que habría producido una modificación significativa de la definición. Por lo tanto, el estudio de 2012 concluyó que en ese momento no era necesario acometer una revisión sustancial de la definición de pyme.

En sus recomendaciones, sin embargo, el estudio sugería aclarar la forma de aplicar determinadas normas, a través, por ejemplo, de orientaciones adicionales o de la actualización de la *Guía del usuario sobre la definición del concepto de pyme*. Con este fin se llevó a cabo una evaluación de dicha guía entre 2013 y 2014.

Este documento recoge las conclusiones y sugerencias que aportó dicha evaluación.



GLOSARIO

Actividad económica: De acuerdo con el artículo 1 de la Recomendación, la condición de pyme depende ante todo de la actividad económica de la entidad, con independencia de su forma jurídica. En consecuencia, las personas que trabajan por cuenta propia, las empresas familiares dedicadas a actividades artesanales o de otro tipo, así como las asociaciones o sociedades que ejerzan una actividad económica de forma regular también pueden ser pymes a estos efectos. En general, cualquier actividad consistente en la oferta de bienes o servicios en un mercado determinado a cambio de una remuneración o de un interés financiero se considera actividad económica.

Las siguientes no se considerarán actividades económicas:

- aquellas que no conlleven algún tipo de compensación pecuniaria (por ejemplo, becas, subvenciones y donaciones); o bien,
- aquellas para las que no exista un mercado determinado o directo; o
- aquellas para las que no sea posible diferenciar los ingresos generados de los ingresos personales de sus socios o accionistas ⁽¹¹⁾.

Actuación conjunta: En el contexto de los vínculos establecidos a través de personas físicas de conformidad con el artículo 3, apartado 3, del anexo de la Recomendación sobre las pymes, los vínculos familiares han sido considerados suficientes para concluir que las personas físicas actúan conjuntamente ⁽¹²⁾. Además, se considerará que las personas físicas que colaboren para influir en las decisiones comerciales de las empresas afectadas, de forma que impidan a dichas empresas ser consideradas económicamente independientes entre sí, actúan conjunta-

⁽¹¹⁾ Veinte reglas de participación en el Séptimo Programa Marco, http://ec.europa.eu/research/participants/data/ref/fp7/100581/fp7-verification-rules_EN.pdf

⁽¹²⁾ Decisión de la Comisión relativa a la ayuda estatal C 8/2005 (ex N 451/2004), que Alemania tiene la intención de conceder a Nordbrandenburger UmesterungsWerke (DO L 353, 13.12.2006, p. 60).

mente a efectos de lo dispuesto en el artículo 3, apartado 3, párrafo cuarto, de dicho anexo, con independencia de la existencia de relaciones contractuales entre esas personas ⁽¹³⁾.

Capital riesgo

Capital riesgo: El capital riesgo es un tipo de financiación que suele proporcionarse a empresas muy pequeñas que se encuentran en las fases iniciales de su existencia corporativa y que presentan un notable potencial de crecimiento y expansión. Además, los fondos de capital riesgo proporcionan a las empresas unos conocimientos y una experiencia muy valiosos, así como contactos empresariales, imagen de marca y asesoramiento estratégico. Al proporcionar financiación y asesoramiento a esas empresas, los fondos de capital riesgo estimulan el crecimiento económico, contribuyen a la creación de puestos de trabajo y a la movilización del capital, impulsan la creación y expansión de empresas innovadoras, incrementan la inversión en investigación y desarrollo y fomentan el espíritu de empresa, la innovación y la competitividad ⁽¹⁴⁾.

Empresa de capital riesgo: Un fondo de inversión de capital privado o capital riesgo es un vehículo que permite a un grupo de inversores realizar una inversión conjunta en fondos propios y en títulos de empresas relacionados con estos (como instrumentos de cuasicapital). Por lo general, las empresas receptoras de estos fondos son empresas cuyas acciones no cotizan en ningún mercado de valores. El fondo puede constituirse como empresa o bien consistir simplemente en un contrato o acuerdo, como una sociedad comanditaria. Atendiendo a su forma jurídica, una empresa de capital privado o de capital riesgo puede constituirse como empresa o como sociedad comanditaria; algunas de ellas

⁽¹³⁾ Asunto C-110/13, HaTeFo GmbH/Finanzamt Haldensleben (DO C 112 de 14.4.2014, p.15).

⁽¹⁴⁾ Reglamento (UE) n.º 345/2013 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 17 de abril de 2013, sobre los fondos de capital riesgo europeos, <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/PDF/?uri=CELEX:32013R0345&from=ES>



cotizan en mercados de valores ⁽¹⁵⁾. Las empresas de capital riesgo invierten con la intención de participar en el incremento del valor de los accionistas mediante una salida rentable (a través de la venta de sus acciones, por ejemplo), lo cual debe constar en los estatutos.

— Empresas de capital riesgo con forma corporativa:

Estas empresas se consideran empresas ordinarias (pertenecientes a los sectores farmacéutico, del transporte, de la energía, etc.), que optan, como actividad complementaria, por invertir parte de sus fondos en otra empresa (generalmente de nueva creación) mientras siguen desarrollando su actividad principal. Por consiguiente, no se ajustan al tipo de inversores contemplados en el artículo 3, apartado 2, letras a) a d). Este criterio cuenta con el respaldo del Reglamento (CE) n.º 345/2013 ⁽¹⁶⁾ sobre los fondos de capital riesgo europeos, que establece que el capital riesgo corporativo no se considerará apto para recibir la designación de «FCRE» (fondo de capital riesgo europeo).

Consolidación

Consolidación íntegra: Las empresas que figuren incluidas en las cuentas consolidadas de otra empresa mediante consolidación íntegra suelen tratarse como empresas vinculadas.

Método de consolidación proporcional: Suele utilizarse para la consolidación de una entidad sometida a control conjunto. El balance de cada parte incluida en la consolidación incluye su participación en el activo que controla conjuntamente y su participación en el pasivo de las que es conjuntamente responsable. El estado

de ingresos incluye su participación en los ingresos y gastos de la entidad sujeta a control conjunto. Las empresas que figuren incluidas en las cuentas consolidadas de otra empresa mediante consolidación proporcional suelen tratarse como empresas asociadas. Deben proporcionarse los estados financieros independientes de dichas empresas.

Método de equivalencia de consolidación:

Una inversión en fondos propios se consigna inicialmente como coste y posteriormente se ajusta para reflejar la participación del inversor en la pérdida o ganancia neta de la asociada. Las empresas que se incluyen en las cuentas consolidadas de otra empresa a través del método de equivalencia de consolidación suelen tratarse como empresas asociadas; también deben facilitarse los estados financieros independientes de dichas empresas.

Estimación de los datos relevantes: Una declaración que debe incluir una estimación realizada de buena fe (en forma de plan de negocio) durante el ejercicio contable. Dicho plan de negocio deberá abarcar el período íntegro (ejercicios contables) hasta que la entidad genere ingresos.

El plan de negocio deberá incluir, como mínimo, previsiones financieras relativas a la cuenta de resultados, el balance y la plantilla prevista de la empresa, junto con una parte expositiva en la que se explique la actividad principal de la empresa y de la posición que prevé ocupar en el mercado. El documento deberá estar fechado y firmado por un representante autorizado de la empresa.

Influencia dominante: En el contexto del artículo 3, apartado 3, se considera que existe una influencia dominante cuando las políticas

⁽¹⁵⁾ <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:52007SC1719:EN:HTML>

⁽¹⁶⁾ <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/?uri=CELEX:32013R0345>

financieras y de explotación de una empresa están bajo la influencia de los designios de otra.

El concepto de «empresa» que ejerce una influencia dominante sobre otra incluye a organismos públicos y entidades privadas (con independencia de su forma jurídica), así como a personas físicas.

Cabe citar los siguientes ejemplos de relaciones que pueden conferir una influencia dominante [con base en la Comunicación consolidada de la Comisión sobre cuestiones jurisdiccionales en materia de competencia, realizada de conformidad con el Reglamento (CE) n.º 139/2004 del Consejo, sobre el control de las concentraciones entre empresas]:

- Un accionista tiene derecho de veto sobre las decisiones estratégicas de la empresa, aunque no disponga por sí mismo de poder suficiente para imponer tales decisiones. Los derechos de veto deben guardar relación con decisiones estratégicas sobre la política financiera o comercial, y, por tanto, no deben limitarse a los derechos de veto normalmente otorgados a los accionistas minoritarios para proteger sus intereses financieros como inversores de la empresa. Los derechos de veto que pueden otorgar el control incluyen generalmente decisiones sobre cuestiones tales como el presupuesto, el plan de negocio, inversiones de gran envergadura o el nombramiento de cargos de alta dirección.
- Incluso en el caso de una participación accionarial minoritaria, el control exclusivo puede producirse por razones jurídicas en situaciones en las que existan derechos específicos inherentes a esa participación accionarial (por ejemplo, acciones preferentes que entrañen derechos especiales que permitan al accionista minoritario determinar el comportamiento comercial estratégico de la empresa en cuestión, como el poder de nombrar a más de la mitad de los miembros de su consejo supervisor o de su órgano de administración).
- Un poder que, tras ser adquirido en virtud de contratos de larga duración, permita controlar la gestión y los recursos de la empresa,

como en el caso de la adquisición de acciones o activos de esta (como contratos de organización al amparo de la ley nacional de sociedades u otros tipos de contratos, por ejemplo para el arrendamiento del negocio, que otorguen al adquirente el control de la gestión y los recursos de la empresa, incluso aunque no se transfieran los derechos de propiedad o las acciones).

- Los contratos sustanciales de suministro a largo plazo o los créditos de proveedores o clientes, unidos a la existencia de vínculos estructurales, también pueden conferir una influencia decisiva.

Inversores institucionales: La Comisión Europea no define formalmente el concepto de «inversores institucionales». No obstante, estos suelen considerarse inversores que negocian con importantes volúmenes de títulos en nombre de un número elevado de pequeños inversores individuales, y que no participan directamente en la gestión de las empresas en las que invierten. El término «inversor institucional» se refiere fundamentalmente a compañías aseguradoras, fondos de pensiones, bancos y sociedades de inversión que recaudan fondos procedentes del ahorro y los inyectan en los mercados; no obstante, el término se aplica asimismo a otros tipos de patrimonio institucional (como fondos de dotación, fundaciones, etc.). Generalmente se trata de inversores experimentados que poseen un considerable volumen de activos ⁽¹⁷⁾.

Inversores providenciales o *business angels*:

Los inversores providenciales son particulares que invierten a título particular sus fondos en pymes o en sociedades en las que, por lo general, uno de los inversores providenciales del consorcio asume el liderazgo. Por lo general, no presentan una conexión familiar previa con la empresa en cuestión y adoptan ellos mismos su decisión de inversión, en lugar de hacerlo a través de un gestor independiente. Lo habitual es que el inversor providencial que lidera el consorcio o el que invierte a título particular realicen un seguimiento de la inversión mediante la observación

⁽¹⁷⁾ Véase COM(2007) 853 final.

y la aportación de su conocimiento, experiencia y apoyo a la empresa receptora de la inversión mediante asesoramiento ⁽¹⁸⁾.

Mercado contiguo/de referencia: Los mercados contiguos, también conocidos como «mercados estrechamente relacionados», son mercados cuyos productos y servicios son complementarios entre sí o pertenecen a una gama de productos que generalmente son adquiridos por el mismo conjunto de clientes para destinarlos al mismo uso final ⁽¹⁹⁾. También deben tenerse en cuenta las relaciones verticales existentes dentro

de una cadena de valor. Se entiende que un mercado de referencia engloba «la totalidad de los productos y servicios que los consumidores consideren intercambiables o sustituibles en razón de sus características, su precio o el uso que se prevea hacer de ellos». Las consideraciones relativas a la oferta también pueden tener su importancia, y el resultado del ejercicio dependerá de la naturaleza del problema de competencia analizado. Por lo tanto, cada caso debe ser examinado de acuerdo con su propio fondo y en su contexto específico ⁽²⁰⁾.

⁽¹⁸⁾ *Report of the chairman of the expert group on the cross-border matching of innovative firms with suitable investors* (Informe del presidente del grupo de expertos sobre la puesta en contacto de empresas innovadoras con inversores adecuados a escala transfronteriza), p. 15; disponible en: http://bookshop.europa.eu/en/report-of-the-chairman-of-the-expert-group-on-the-cross-border-matching-of-innovative-firms-with-suitable-investors-pbNB3212296/pgid=Iq1Ekni0.1ISR000K4Myc09B0000lr_OdQ4I;sid=Plq_3KyOL3q_1fhMLz4he86rOYm5D6td0lk=?CatalogCategoryID=C5gKABstvcoAAAEJZJEY4e5L

⁽¹⁹⁾ Véanse también las Directrices para la evaluación de las concentraciones no horizontales (DO C 265 de 18.10.2008, p. 6).

⁽²⁰⁾ Comunicación de la Comisión relativa a la definición de mercado de referencia a efectos de la normativa comunitaria en materia de competencia (DO C 372 de 9.12.1997, pp. 5-13).

ANEXOS

En el *Diario Oficial de la Unión Europea* C 118, de 20 de mayo de 2003, se publicó una Comunicación con un ejemplo de declaración, que ha sido objeto de dos modificaciones. La versión consolidada que figura en el anexo ha sido elaborada para la presente Guía.

COMISIÓN

RECOMENDACIÓN DE LA COMISIÓN

de 6 de mayo de 2003

sobre la definición de microempresas, pequeñas y medianas empresas

[notificada con el número C(2003) 1422]

(Texto pertinente a efectos del EEE)

(2003/361/CE)

LA COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS,

Visto el Tratado constitutivo de la Comunidad Europea y, en particular, el segundo guión de su artículo 211,

Considerando lo siguiente:

- (1) En un informe presentado al Consejo en 1992 a petición del Consejo de Industria, de 28 de mayo de 1990, la Comisión había propuesto limitar la proliferación de definiciones de pequeñas y de medianas empresas utilizadas en el ámbito comunitario. Por consiguiente, la Recomendación 96/280/CE de la Comisión, de 3 de abril de 1996, sobre definición de las pequeñas y medianas empresas ⁽¹⁾, se basaba en la idea de que la existencia de definiciones diferentes en los ámbitos comunitario y nacional podía originar incoherencias. En la lógica de un mercado único sin fronteras interiores ya se consideraba que las empresas debían ser tratadas con arreglo a una base de normas comunes. Mantener este enfoque es especialmente necesario si se tienen en cuenta las numerosas interacciones existentes entre medidas nacionales y comunitarias de apoyo a las microempresas, pequeñas y medianas empresas (PYME), por ejemplo, en cuanto a Fondos Estructurales y de investigación, y la necesidad de evitar que la Comunidad oriente sus acciones hacia un tipo determinado de PYME y los Estados miembros hacia otro. Por otra parte, se consideró que si la Comisión, los Estados miembros, el Banco Europeo de Inversiones (BEI) y el Fondo Europeo de Inversiones (FEI) se ceñían a una misma definición quedarían reforzadas la coherencia y eficacia del conjunto de políticas destinadas a las PYME, limitándose así los riesgos de distorsión de la competencia.
- (2) La Recomendación 96/280/CE de la Comisión ha sido ampliamente aplicada por los Estados miembros, y la definición incluida en su anexo ha sido recogida en el Reglamento (CE) n° 70/2001 de la Comisión, de 12 de enero de 2001, relativo a la aplicación de los artículos 87 y 88 del Tratado CE a las ayudas estatales a las pequeñas y medianas empresas ⁽²⁾. Además de la necesaria adaptación a la evolución económica, prevista en el

artículo 2 del anexo de dicha Recomendación, conviene considerar una serie de dificultades de interpretación surgidas en su aplicación, así como las observaciones formuladas por las empresas. El elevado número de modificaciones que es preciso introducir en la Recomendación 96/280/CE hace necesario, por mor de la claridad, sustituirla por una nueva.

- (3) Conviene precisar que conforme a lo dispuesto en los artículos 48, 81 y 82 del Tratado, según la interpretación del Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas, procede considerar empresa a toda entidad, independientemente de su forma jurídica, que ejerce una actividad económica, incluidas, en particular, las entidades que ejercen una actividad artesanal y otras actividades a título individual o familiar, las sociedades personalistas o las asociaciones que ejercen una actividad económica.
- (4) El criterio del número de personas ocupadas (en lo sucesivo, «criterio de los efectivos») sigue siendo indudablemente uno de los más significativos y tiene que imponerse como criterio principal, pero es necesario introducir como criterio complementario un criterio financiero para poder comprender la importancia real de una empresa, sus resultados y su situación respecto a la competencia. No sería deseable, con todo, elegir como único criterio financiero el del volumen de negocios, ya que en las empresas comerciales y de distribución es por naturaleza más elevado que en el sector manufacturero. El criterio del volumen de negocios debe combinarse por tanto con el del balance general, que representa el patrimonio total de la empresa, de forma que se pueda superar uno de los dos criterios.
- (5) El límite de volumen de negocios afecta a empresas con actividades económicas muy diferentes. Con el fin de no limitar indebidamente el beneficio de la aplicación de la definición, conviene proceder a una actualización que tenga en cuenta a la vez la evolución de los precios y de la productividad.

⁽¹⁾ DO L 107 de 30.4.1996, p. 4.

⁽²⁾ DO L 10 de 13.1.2001, p. 33.

- (6) Respecto al límite para el balance general y ante la ausencia de nuevos elementos, se justifica mantener el enfoque, consistente en aplicar al límite máximo del volumen de negocios un coeficiente basado en la relación estadística existente entre ambas variables. La evolución estadística observada implica un aumento mayor del límite del volumen de negocios. Dado que dicha evolución ha sido distinta según el tamaño de las empresas, conviene modular el coeficiente para reflejar lo más fielmente posible la evolución económica y no penalizar a las microempresas y pequeñas empresas respecto a las medianas empresas. Dicho coeficiente está muy cerca de 1 en las microempresas y pequeñas empresas. Para simplificar, se utilizará un mismo valor en dichas categorías para los límites de volumen de negocios y balance general.
- (7) Como en la Recomendación 96/280/CE, los límites para los efectivos y los límites financieros representan máximos, y los Estados miembros, el BEI y el FEI pueden fijar límites más bajos que los comunitarios para dirigir acciones hacia una categoría precisa de PYME. Por razones de simplificación administrativa pueden optar por atenerse a un criterio único, el de sus efectivos, al aplicar algunas de sus políticas, a excepción de los ámbitos cubiertos por las distintas normas sobre derecho de la competencia que exigen igualmente seguir y respetar criterios financieros.
- (8) A raíz de la aprobación de la Carta europea de la pequeña empresa por el Consejo Europeo de Santa María da Feira en junio de 2000, procede mejorar la definición de microempresa, que constituye una categoría de pequeñas empresas especialmente importante para el desarrollo del espíritu empresarial y la creación de empleo.
- (9) Para reflejar mejor la realidad económica de las PYME, y excluir de esta calificación a los grupos de empresas cuyo poder económico sea superior al de una verdadera PYME, conviene distinguir diferentes tipos de empresas según sean autónomas, tengan participaciones que no impliquen posición de control (empresas asociadas), o estén vinculadas a otras empresas. Se mantiene el grado de participación del 25 % indicado en la Recomendación 96/280/CE, por debajo del cual se considera a una empresa como autónoma.
- (10) Con el fin de fomentar la creación de empresas, la financiación con fondos propios de las PYME y el desarrollo tanto rural como local, las empresas se pueden considerar autónomas a pesar de una participación igual o superior al 25 % de determinadas categorías de inversores con un papel positivo en su financiación y en su creación. Conviene no obstante precisar las condiciones aplicables a estos inversores. Se menciona específicamente el caso de personas físicas o grupos de personas físicas que lleven a cabo una actividad regular de inversión en capital riesgo (inversores providenciales o «business angels») porque, en comparación con los demás inversores en capital riesgo, su capacidad para aconsejar de manera pertinente a los nuevos empresarios constituye una contribución muy valiosa. Su inversión en capital propio añade también un complemento a la actividad de las sociedades de capital riesgo, aportando importes más reducidos en fases tempranas de la vida de la empresa.
- (11) En aras de una simplificación pensada especialmente para los Estados miembros y las empresas, conviene utilizar una definición de empresas vinculadas que tenga en cuenta, cuando se adapten al objeto de la presente Recomendación, las condiciones fijadas en el artículo 1 de la Directiva 83/349/CE del Consejo, de 13 de junio de 1983, basada en la letra g) del apartado 3 del artículo 54 del Tratado relativa a las cuentas anuales de determinadas formas de sociedad⁽¹⁾, cuya última modificación la constituye la Directiva 2001/65/CE del Parlamento Europeo y del Consejo⁽²⁾. Con el fin de reforzar las medidas de incentivo para la inversión en fondos propios en las PYME, se introdujo la presunción de que no existe influencia dominante sobre la empresa en cuestión, basándose en los criterios del apartado 3 del artículo 5 de la Directiva 78/660/CEE del Consejo, de 25 de julio de 1978, basada en la letra g) del apartado 3 del artículo 54 del Tratado y relativa a las cuentas anuales de determinadas formas de sociedad⁽³⁾, cuya última modificación la constituye la Directiva 2001/65/CE.
- (12) Con el fin de reservar las ventajas derivadas de las distintas normativas o medidas en favor de las PYME para las empresas que realmente lo necesiten, conviene tener presente, en su caso, las relaciones existentes entre empresas a través de personas físicas. Con el fin de limitar a lo estrictamente necesario el examen de estas situaciones, conviene circunscribir la consideración de estas relaciones a los casos de sociedades que ejercen sus actividades en el mismo mercado de referencia o en mercados contiguos, refiriéndose, cuando sea necesario, a la definición de mercado de referencia objeto de la Comunicación de la Comisión relativa a la definición de mercado de referencia a efectos de la normativa comunitaria en materia de competencia⁽⁴⁾.
- (13) Con el fin de evitar distinciones arbitrarias entre los distintos organismos públicos de un Estado miembro, y visto el interés de la seguridad jurídica, resulta necesario confirmar que una empresa con 25 % o más de sus derechos de capital o de voto controlados por un organismo público o colectividad pública no es una PYME.
- (14) Con el fin de reducir las obligaciones administrativas de las empresas y facilitar y acelerar la tramitación administrativa de los expedientes que requieren la condición de PYME, puede recurrirse a una declaración jurada de la empresa para certificar determinadas características de la misma.

⁽¹⁾ DO L 193 de 18.7.1983, p. 1.

⁽²⁾ DO L 283 de 27.10.2001, p. 28.

⁽³⁾ DO L 222 de 14.8.1978, p. 11.

⁽⁴⁾ DO C 372 de 9.12.1997, p. 5.

- (15) Conviene precisar la composición de los efectivos pertinente para la definición de las PYME. Con el fin de fomentar el desarrollo de la formación profesional y la formación en alternancia, conviene no contabilizar los aprendices ni los estudiantes con contrato de formación profesional, al calcular los efectivos. Del mismo modo, no se contabilizarán los permisos de maternidad o permisos parentales.
- (16) Los diferentes tipos de empresa definidos en función de sus relaciones con otras empresas corresponden a grados de integración objetivamente diferentes. Por tanto, es apropiado aplicar modalidades diferenciadas para cada uno de dichos tipos de empresa a la hora de calcular las magnitudes de su actividad y poder económico.

FORMULA LA PRESENTE RECOMENDACIÓN:

Artículo 1

1. La presente recomendación se refiere a la definición de microempresas, pequeñas y medianas empresas utilizada en las políticas comunitarias aplicadas dentro de la Comunidad y del Espacio Económico Europeo.

2. Se recomienda a los Estados miembros así como al Banco Europeo de Inversiones (BEI) y al Fondo Europeo de Inversiones (FEI) lo siguiente:

- a) la aplicación del título I del anexo en el conjunto de sus programas destinados a las o microempresas, pequeñas o medianas empresas;
- b) la adopción de las medidas necesarias para utilizar las clases de tamaño enunciadas en el artículo 7 del anexo, en particular cuando se trate de apreciar su utilización de instrumentos financieros comunitarios.

Artículo 2

Los límites indicados en el artículo 2 del anexo representan máximos. Los Estados miembros, el BEI y el FEI pueden fijar límites inferiores. Pueden también tener en cuenta únicamente el criterio de los efectivos al aplicar algunas de sus políticas, a excepción, no obstante, de los ámbitos cubiertos por las distintas normas sobre ayudas estatales.

Artículo 3

La presente Recomendación sustituirá a la Recomendación 96/280/CE a partir del 1 de enero de 2005.

Artículo 4

Los destinatarios de la presente Recomendación serán los Estados miembros, el BEI y el FEI.

Se les solicita que informen a la Comisión, a más tardar el 31 de diciembre de 2004, acerca de las medidas adoptadas en virtud de la misma y, a más tardar el 30 de septiembre de 2005, de los primeros resultados de su aplicación.

Hecho en Bruselas, el 6 de mayo de 2003.

Por la Comisión

Erkki LIIKANEN

Miembro de la Comisión

ANEXO

TÍTULO I

DEFINICIÓN DE MICROEMPRESAS, PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS ADOPTADA POR LA COMISIÓN

Artículo 1

Empresa

Se considerará empresa toda entidad, independientemente de su forma jurídica, que ejerza una actividad económica. En particular, se considerarán empresas las entidades que ejerzan una actividad artesanal u otras actividades a título individual o familiar, las sociedades de personas y las asociaciones que ejerzan una actividad económica de forma regular.

Artículo 2

Los efectivos y límites financieros que definen las categorías de empresas

1. La categoría de microempresas, pequeñas y medianas empresas (PYME) está constituida por las empresas que ocupan a menos de 250 personas y cuyo volumen de negocios anual no excede de 50 millones de euros o cuyo balance general anual no excede de 43 millones de euros.
2. En la categoría de las PYME, se define a una pequeña empresa como una empresa que ocupa a menos de 50 personas y cuyo volumen de negocios anual o cuyo balance general anual no supera los 10 millones de euros.
3. En la categoría de las PYME, se define a una microempresa como una empresa que ocupa a menos de 10 personas y cuyo volumen de negocios anual o cuyo balance general anual no supera los 2 millones de euros.

Artículo 3

Tipos de empresas considerados para el cálculo de los efectivos y los importes financieros

1. Es una «empresa autónoma» la que no puede calificarse ni como empresa asociada a efectos del apartado 2, ni como empresa vinculada a efectos del apartado 3.
2. Son «empresas asociadas» todas las empresas a las que no se puede calificar como empresas vinculadas a efectos del apartado 3 y entre las cuales existe la relación siguiente: una empresa (empresa participante) posee, por sí sola o conjuntamente con una o más empresas vinculadas a efectos de la definición del apartado 3, el 25 % o más del capital o de los derechos de voto de otra empresa (empresa participada).

Una empresa puede, no obstante, recibir la calificación de autónoma, sin empresas asociadas, aunque se alcance o se supere el límite máximo del 25 %, cuando estén presentes las categorías de inversores siguientes, y a condición de que entre éstos, individual o conjuntamente, y la empresa en cuestión no existan los vínculos descritos en el apartado 3:

- a) sociedades públicas de participación, sociedades de capital riesgo, personas físicas o grupos de personas físicas que realicen una actividad regular de inversión en capital riesgo (inversores providenciales o «business angels») e inviertan fondos propios en empresas sin cotización bursátil, siempre y cuando la inversión de dichos «business angels» en la misma empresa no supere 1 250 000 euros;
 - b) universidades o centros de investigación sin fines lucrativos;
 - c) inversores institucionales, incluidos los fondos de desarrollo regional;
 - d) autoridades locales autónomas con un presupuesto anual de menos de 10 millones de euros y una población inferior a 5 000 habitantes.
3. Son «empresas vinculadas» las empresas entre las cuales existe alguna de las relaciones siguientes:
 - a) una empresa posee la mayoría de los derechos de voto de los accionistas o socios de otra empresa;
 - b) una empresa tiene derecho a nombrar o revocar a la mayoría de los miembros del órgano de administración, dirección o control de otra empresa;
 - c) una empresa tiene derecho a ejercer una influencia dominante sobre otra, en virtud de un contrato celebrado con ella o una cláusula estatutaria de la segunda empresa;
 - d) una empresa, accionista o asociada a otra, controla sola, en virtud de un acuerdo celebrado con otros accionistas o socios de la segunda empresa, la mayoría de los derechos de voto de sus accionistas.

Hay presunción de que no existe influencia dominante, cuando los inversores enunciados en el segundo párrafo del apartado 2 no tengan implicación directa o indirecta en la gestión de la empresa en cuestión, sin perjuicio de los derechos que les correspondan en su calidad de accionistas o de asociados.

Las empresas que mantengan cualquiera de las relaciones contempladas en el primer párrafo a través de otra u otras empresas, o con los inversores enumerados en el apartado 2, se considerarán también vinculadas.

Se considerarán también empresas vinculadas las que mantengan alguna de dichas relaciones a través de una persona física o un grupo de personas físicas que actúen de común acuerdo, si dichas empresas ejercen su actividad o parte de la misma en el mismo mercado de referencia o en mercados contiguos.

Se considerará «mercado contiguo» el mercado de un producto o servicio situado en una posición inmediatamente anterior o posterior a la del mercado en cuestión.

4. A excepción de los casos citados en el segundo párrafo del apartado 2, una empresa no puede ser considerada como PYME, si el 25 % o más de su capital o de sus derechos de voto están controlados, directa o indirectamente, por uno o más organismos públicos o colectividades públicas.

5. Las empresas pueden efectuar una declaración relativa a su calificación como empresa autónoma, asociada o vinculada, así como a los datos relativos a los límites máximos enunciados en el artículo 2. Puede efectuarse esta declaración aunque el capital esté distribuido de tal forma que no se pueda determinar con precisión quién lo posee, si la empresa declara con presunción legítima y fiable que el 25 % o más de su capital no pertenece a otra empresa o no lo detenta conjuntamente con empresas vinculadas entre ellas o a través de personas físicas o de un grupo de personas físicas. Tales declaraciones no eximen de los controles y verificaciones previstos por las normativas nacionales o comunitarias.

Artículo 4

Datos que hay que tomar en cuenta para calcular los efectivos, los importes financieros y el período de referencia

1. Los datos seleccionados para el cálculo del personal y los importes financieros son los correspondientes al último ejercicio contable cerrado, y se calculan sobre una base anual. Se tienen en cuenta a partir de la fecha en la que se cierran las cuentas. El total de volumen de negocios se calculará sin el impuesto sobre el valor añadido (IVA) ni tributos indirectos.

2. Cuando una empresa, en la fecha de cierre de las cuentas, constate que se han rebasado en un sentido o en otro, y sobre una base anual, los límites máximos de efectivos o los límites máximos financieros enunciados en el artículo 2, esta circunstancia sólo le hará adquirir o perder la calidad de media o pequeña empresa, o de microempresa, si este rebasamiento se produce en dos ejercicios consecutivos.

3. En empresas de nueva creación que no han cerrado aún sus cuentas, se utilizarán datos basados en estimaciones fiables realizadas durante el ejercicio financiero.

Artículo 5

Los efectivos

Los efectivos corresponden al número de unidades de trabajo anual (UTA), es decir, al número de personas que trabajan en la empresa en cuestión o por cuenta de dicha empresa a tiempo completo durante todo el año de que se trate. El trabajo de las personas que no trabajan todo el año, o trabajan a tiempo parcial, independientemente de la duración de su trabajo, o el trabajo estacional, se cuentan como fracciones de UTA. En los efectivos se contabiliza a las categorías siguientes:

- a) asalariados;
- b) personas que trabajan para la empresa, que tengan con ella un vínculo de subordinación y estén asimiladas a asalariados con arreglo al Derecho nacional;
- c) propietarios que dirigen su empresa;
- d) socios que ejerzan una actividad regular en la empresa y disfruten de ventajas financieras por parte de la empresa.

Los aprendices o alumnos de formación profesional con contrato de aprendizaje o formación profesional no se contabilizarán dentro de los efectivos. No se contabiliza la duración de los permisos de maternidad o de los permisos parentales.

Artículo 6

Determinación de los datos de la empresa

1. En el caso de empresas autónomas, los datos, incluidos los efectivos, se determinarán únicamente sobre la base de las cuentas de dicha empresa.

2. Los datos, incluidos los efectivos, de una empresa con empresas asociadas o vinculadas, se determinarán sobre la base de las cuentas y demás datos de la empresa, o bien, si existen, sobre la base de las cuentas consolidadas de la empresa, o de las cuentas consolidadas en las cuales la empresa esté incluida por consolidación.

A los datos contemplados en el primer párrafo se han de agregar los datos de las posibles empresas asociadas con la empresa en cuestión, situadas en posición inmediatamente anterior o posterior a ésta. La agregación será proporcional al porcentaje de participación en el capital o en los derechos de voto (al más elevado de estos dos porcentajes). En caso de participaciones cruzadas, se aplicará el porcentaje más elevado.

A los datos contemplados en el primer y segundo párrafos se añadirá el 100 % de los datos de las empresas que puedan estar directa o indirectamente vinculadas a la empresa en cuestión y que no hayan sido incluidas en las cuentas por consolidación.

3. Para aplicar el apartado 2, los datos de las empresas asociadas con la empresa en cuestión han de proceder de las cuentas, consolidadas si existen, y de los demás datos, a los cuales se habrá de añadir el 100 % de los datos de las empresas vinculadas a estas empresas asociadas, salvo si sus datos ya se hubiesen incluido por consolidación.

Para aplicar dicho apartado 2, los datos de las empresas vinculadas a la empresa en cuestión han de proceder de sus cuentas, consolidadas si existen, y de los demás datos. A éstos se habrá de agregar proporcionalmente los datos de las empresas que puedan estar asociadas a estas empresas vinculadas, situadas en posición inmediatamente anterior o posterior a éstas, salvo si se hubieran incluido ya en las cuentas consolidadas en una proporción por lo menos equivalente al porcentaje definido en el segundo guión del apartado 2.

4. Cuando en las cuentas consolidadas no consten los efectivos de una empresa dada, se calculará incorporando de manera proporcional los datos relativos a las empresas con las cuales la empresa esté asociada, y añadiendo los relativos a las empresas con las que esté vinculada.

TÍTULO II

OTRAS DISPOSICIONES

Artículo 7

Estadísticas

La Comisión adoptará las medidas necesarias para adaptar las estadísticas que elabora a las clases siguientes:

- a) 0 a 1 persona;
- b) 2 a 9 personas;
- c) 10 a 49 personas;
- d) 50 a 249 personas.

Artículo 8

Referencias

1. Toda normativa o programa comunitario que sea modificado o adoptado y mencione el término «PYME», «microempresa», «pequeña empresa», «mediana empresa», o términos similares deberá referirse a la definición que figura en la presente Recomendación.

2. Con carácter transitorio, los programas comunitarios en vigor que utilizan la definición de PYME recogida en la Recomendación 96/280/CE continuarán aplicándose en beneficio de las empresas que fueron consideradas PYME en el momento de la aprobación de dichos programas. Sin embargo, los compromisos vinculantes contraídos por la Comisión con arreglo a dichos programas no quedarán afectados.

Sin perjuicio del primer guión, sólo se podrá modificar la definición de PYME en tales programas si se adopta la definición contenida en la presente Recomendación, de conformidad con el apartado 1.

Artículo 9

Revisión

Sobre la base de un balance relativo a la aplicación de la definición que figura en la presente Recomendación, establecido, a más tardar el 31 de marzo de 2006, y tomando en consideración eventuales modificaciones del artículo 1 de la Directiva 83/349/CEE, en lo referente a la definición de empresas vinculadas a efectos de dicha Directiva, la Comisión adaptará, en la medida de lo posible, la definición que figura en la presente Recomendación, especialmente los límites establecidos para el volumen de negocios y el balance general para tener en cuenta la experiencia y la evolución económica en la Unión Europea.

Comunicación de la Comisión

Ejemplo de declaración sobre la información relativa a la condición de PYME de una empresa

(2003/C 118/03)

La presente Comunicación tiene por objetivo promover la aplicación de la Recomendación 2003/361/CE ⁽¹⁾ de la Comisión, sobre la definición de microempresas, pequeñas y medianas empresas, que sustituye a la Recomendación 96/280/CE.

Las microempresas y las pequeñas y medianas empresas forman un conjunto de veinte millones de empresas en el Espacio Económico Europeo. Son una fuente importante de creación de empleo y una apuesta por la competitividad. Su capacidad de identificar las nuevas necesidades tanto del consumidor final como de la industria, su potencial de adopción de nuevas tecnologías y su contribución al aprendizaje, a la formación profesional y al desarrollo local determinarán los futuros incrementos de productividad de toda la Unión Europea y su capacidad para alcanzar los objetivos fijados en el Consejo Europeo de Lisboa. La responsabilidad de las administraciones locales, nacionales y comunitarias es clave para definir políticas empresariales que tengan en cuenta las necesidades y ventajas específicas de estas categorías de empresas.

El objetivo principal de la nueva Recomendación de la Comisión sobre la definición de PYME es fomentar dichas políticas. Una definición más precisa garantizará mayor seguridad jurídica. Al adaptarse mejor a las diferentes categorías de PYME y tener en cuenta los diferentes tipos de relaciones entre empresas, favorecerá la inversión e innovación en las PYME y facilitará las asociaciones de empresas. Tales beneficios deberían alcanzarse evitando al mismo tiempo que otras empresas sin las características económicas ni los problemas de las auténticas PYME se beneficien indebidamente de las acciones destinadas a estas últimas.

La presente Recomendación ha sido ampliamente consensuada con las organizaciones empresariales, así como con los Estados miembros y expertos del mundo de la empresa en el Grupo de Política de Empresa ⁽²⁾. Por otra parte, el anteproyecto ha sido objeto de dos consultas abiertas en Internet. Después de más de un año de trabajo, se ha alcanzado casi un consenso, a pesar de la disparidad de los objetivos que se persiguen.

Todas las partes interesadas consideran importante acompañar esta mayor seguridad jurídica y esta mejor adaptación a la realidad económica con un esfuerzo por parte de las administraciones para simplificar y acelerar la tramitación administrativa de los expedientes para los que se requiere la condición de microempresa o PYME. Con este fin, se considera que ofrecer a las empresas que lo deseen la posibilidad de presentar declaraciones concisas, que puedan en su caso cumplimentarse en línea, es un medio moderno y cómodo, y constituye una «forma de uso» práctica para las empresas.

El documento adjunto a la presente Comunicación es un modelo para la citada declaración. No es un documento de carácter obligatorio, ni en su uso ni en su contenido, ni para las empresas ni para las administraciones de los Estados miembros, sino uno de los ejemplos posibles. Tales declaraciones no eximen de los controles y verificaciones previstos por las normativas nacionales o comunitarias.

Si los Estados miembros que utilicen la definición de PYME desean acelerar la tramitación de los expedientes administrativos, evidentemente sería deseable no incrementar la carga administrativa global de las empresas con la citada declaración, sino que sustituya, cuando sea posible, a solicitudes de información anteriores, integrándola preferentemente en los expedientes de solicitud de participación en acciones para las que se requiera la condición de PYME.

⁽¹⁾ DO L 124, de 20.5.2003, p. ...

⁽²⁾ Decisión 2000/690/CE de la Comisión, de 8 de noviembre de 2000, relativa a la creación de un grupo de política de empresa (DO L 285 de 10.11.2000, p. 24).

Con este fin, puede utilizarse el modelo con el formato que figura en un anexo. El modelo puede completarse, simplificarse o adaptarse libremente para tener en cuenta los hábitos nacionales en materia administrativa. Con el fin de simplificar al máximo, sería conveniente, lógicamente, que se utilizara el mismo modelo de declaración establecido por un Estado miembro en todos los trámites administrativos para los que se exija la condición de PYME que se realicen en el mismo.

Dado que el objetivo de la Recomendación es ofrecer un marco de referencia común en el ámbito de la definición de PYME, sería contraproducente que el modelo de declaración condujese a interpretaciones divergentes de dicha definición. Por tanto, cualquier otro modelo de declaración con el mismo fin deberá tener en cuenta lo dispuesto en el texto de la Recomendación para determinar la condición de microempresa o PYME de la empresa solicitante. El texto de la Recomendación, y no el de la declaración, será el que determine las condiciones relativas a la categoría de PYME.

En este sentido, conviene tener presente que el modelo de declaración propuesto hace referencia a la séptima Directiva 83/349/CEE del Consejo, relativa a las cuentas consolidadas. Las empresas que reúnan alguna de las condiciones establecidas en el artículo 1 de dicha Directiva se considerarán vinculadas en el sentido del apartado 3 del artículo 3 de la definición de PYME, habida cuenta de la naturaleza de dichas condiciones. A las empresas que deben elaborar cuentas consolidadas con arreglo a esta Directiva del Consejo les resultará práctico saber automáticamente que también son empresas vinculadas según la definición de PYME. Si dicha séptima Directiva se modifica posteriormente, de manera que se produzca una divergencia entre ambas definiciones, convendría adaptar adecuadamente el modelo de declaración.

Habida cuenta de los plazos de entrada en vigor de tal posible modificación, la citada adaptación podría probablemente acompañar a la propia modificación futura de la Recomendación relativa a la definición de PYME, en aplicación del artículo 9 de su anexo.

MODELO DE DECLARACIÓN
INFORMACIÓN RELATIVA A LA CONDICIÓN DE PYME

Identificación precisa de la empresa

Nombre o razón social:

Domicilio social:

Nº de registro o del IVA ⁽¹⁾:

Nombre y cargo del/de los principales directivos ⁽²⁾:

Tipo de empresa (véase la nota explicativa)

Indíquese con una o varias cruces la situación de la empresa solicitante:

- ☐ Empresa autónoma (En este caso, los datos indicados a continuación proceden únicamente de las cuentas de la empresa solicitante. Cumpliméntese únicamente la declaración, sin anexo.)
- ☐ Empresa asociada (Cumpliméntese y añádase el anexo (y, en su caso, fichas suplementarias); a continuación complétase la declaración trasladando el resultado del cálculo al cuadro de abajo.)
- ☐ Empresa vinculada

Datos para determinar la categoría de empresa

Se calcularán según el artículo 6 del anexo de la Recomendación 2003/361/CE de la Comisión, sobre la definición de pequeñas y medianas empresas.

Período de referencia ^(*):

Efectivos (UTA)	Volumen de negocios ^(**)	Balance general ^(**)

^(*) Todos los datos deberán corresponder al último ejercicio contable cerrado y se calcularán con carácter anual. En empresas de nueva creación que no han cerrado aún sus cuentas, se utilizarán datos basados en estimaciones fiables realizadas durante el ejercicio financiero.

^(**) en miles de euros.

Importante: Hay un cambio de datos con respecto ☐ **No**

al ejercicio contable anterior que podría acarrear el cambio de categoría de la empresa solicitante (microempresa, pequeña, mediana o gran empresa). ☐ **Sí** [en este caso, cumpliméntese y añádase una declaración relativa al ejercicio anterior ⁽³⁾].

Firma

Nombre y cargo del firmante, facultado para representar a la empresa:

.....

Declaro por mi honor que la presente declaración y sus posibles anexos son exactos.

Hecho en, el

Firma:

⁽¹⁾ Lo determinarán los Estados miembros según sus necesidades.

⁽²⁾ Presidente, director general o equivalente.

⁽³⁾ Apartado 2 del artículo 4 de la definición en el anexo a la Recomendación 2003/361/CE de la Comisión.

NOTA EXPLICATIVA

RELATIVA A LOS TIPOS DE EMPRESAS CONSIDERADOS PARA CALCULAR LOS EFECTIVOS Y LOS IMPORTES FINANCIEROS

I. TIPOS DE EMPRESAS

La definición de PYME ⁽¹⁾ distingue tres tipos de empresa en función del tipo de relación que mantiene con otras empresas respecto a participación en el capital, derechos de voto o derecho a ejercer una influencia dominante ⁽²⁾.

Tipo 1: empresa autónoma

Es con diferencia el caso más frecuente. Abarca todas las empresas que no pertenecen a ninguno de los otros dos tipos (asociadas o vinculadas).

La empresa solicitante es autónoma si:

- no posee una participación igual o superior al 25 % ⁽³⁾ en otra empresa,
- el 25 % ⁽³⁾ o más de la misma no es propiedad directa de otra empresa u organismo público ni de varias empresas vinculadas entre sí o varios organismos públicos, salvo determinadas excepciones ⁽⁴⁾,
- y no elabora cuentas consolidadas ni está incluida en las cuentas de una empresa que elabore cuentas consolidadas, y por tanto no es una empresa vinculada ⁽⁵⁾.

Tipo 2: empresa asociada

Este tipo está constituido por las empresas que mantienen lazos significativos de asociación financiera con otras empresas, sin que ninguna ejerza, directa o indirectamente, un control efectivo sobre la otra. Son asociadas las empresas que ni son autónomas ni están vinculadas entre sí.

La empresa solicitante es asociada de otra empresa si:

- posee una participación comprendida entre el 25 % ⁽³⁾ y el 50 % ⁽³⁾ de dicha empresa,
- o si dicha empresa posee una participación comprendida entre el 25 % ⁽³⁾ y el 50 % ⁽³⁾ de la empresa solicitante,
- y la empresa solicitante no elabora cuentas consolidadas que incluyan a dicha empresa por consolidación, ni está incluida por consolidación en las cuentas de dicha empresa ni en las de ninguna empresa vinculada a ella ⁽⁵⁾.

Tipo 3: empresa vinculada

Este tipo corresponde a la situación económica de las empresas que forman parte de un grupo que controla, directa o indirectamente, la mayoría de su capital o derechos de voto (aunque sea a través de acuerdos o de personas físicas accionistas), o que puede ejercer una influencia dominante sobre la empresa. Son casos menos habituales que en general se diferencian claramente de los dos tipos anteriores.

Para evitar dificultades de interpretación a las empresas, la Comisión Europea ha definido este tipo de empresas utilizando, cuando se adapten al objeto de la definición, las condiciones incluidas en el artículo 1 de la Directiva 83/349/CEE del Consejo, de 13 de junio de 1983, basada en la letra g) del apartado 3 del artículo 54 del Tratado, relativa a las cuentas consolidadas ⁽⁶⁾, que se aplica desde hace años.

Por lo tanto, una empresa sabe, por lo general, de forma inmediata si está vinculada, en tanto que ya está sujeta a la obligación de elaborar cuentas consolidadas en virtud de dicha Directiva o está incluida por consolidación en las cuentas de una empresa obligada a elaborar cuentas consolidadas.

Los dos únicos casos, aunque poco frecuentes, en los cuales una empresa puede considerarse vinculada sin estar obligada a elaborar cuentas consolidadas se describen en los dos primeros guiones de la nota nº 5 al final de la presente nota explicativa. En este caso, la empresa debe verificar si cumple alguna de las condiciones especificadas en el apartado 3 del artículo 3 de la Definición.

II. LOS EFECTIVOS Y UNIDADES DE TRABAJO ANUAL ⁽⁷⁾

Los efectivos de una empresa corresponden al número de unidades de trabajo anual (UTA).

¿Quiénes se incluyen en los efectivos?

- los asalariados de la empresa,
- las personas que trabajan para la empresa que mantengan una relación de subordinación con la misma y estén asimiladas a los asalariados con arreglo a la legislación nacional,
- los propietarios que dirigen su empresa,
- los socios que ejerzan una actividad regular en la empresa y disfruten de ventajas financieras por parte de la empresa.

Los aprendices o alumnos de formación profesional con contrato de aprendizaje o formación profesional no se contabilizarán dentro de los efectivos.

Modo de calcular los efectivos

Una UTA corresponde a una persona que haya trabajado en la empresa o por cuenta de la misma a jornada completa durante todo el año de que se trate. Los efectivos se contabilizan en UTA.

El trabajo de las personas que no hayan trabajado todo el año o lo hayan hecho a tiempo parcial, independientemente de su duración, así como el trabajo estacional, se contabiliza en fracciones de UTA.

No se contabiliza la duración de los permisos de maternidad o permisos parentales.

⁽¹⁾ En el presente texto, el término «definición» se refiere al anexo de la Recomendación 2003/361/CE de la Comisión, sobre la definición de pequeñas y medianas empresas.

⁽²⁾ Artículo 3 de la definición.

⁽³⁾ En términos de participación de capital o derechos de voto, se tendrá en cuenta el mayor de los dos porcentajes. A dicho porcentaje se añadirá el porcentaje de participación que cualquier otra empresa vinculada a la empresa accionista posea sobre la empresa en cuestión (apartado 2 del artículo 3 de la definición).

⁽⁴⁾ Una empresa puede seguir siendo considerada autónoma aunque se alcance o se supere este límite del 25 % cuando corresponda a alguno de los tipos de inversores que se indican a continuación (siempre que los inversores no sean empresas vinculadas a la empresa solicitante):

a) sociedades públicas de participación, sociedades de capital riesgo, personas físicas o grupos de personas físicas que realicen una actividad regular de inversión en capital riesgo (inversores providenciales o *business angels*) e inviertan fondos propios en empresas sin cotización bursátil, siempre y cuando la inversión de dichos *business angels* en la misma empresa no supere 1 250 000 euros;

b) universidades o centros de investigación sin fines lucrativos;

c) inversores institucionales, incluidos los fondos de desarrollo regional.

(Segundo párrafo del apartado 2 del artículo 3 de la definición).

⁽⁵⁾ — Si el domicilio social de la empresa está ubicado en un Estado miembro que ha previsto una excepción a la obligación de elaborar dichas cuentas con arreglo a la séptima Directiva 83/349/CEE, la empresa debe verificar específicamente que no cumple ninguna de las condiciones establecidas en el apartado 3 del artículo 3 de la definición.

— En algunos casos poco frecuentes, una empresa puede estar vinculada a otra a través de una persona o un grupo de personas físicas que actúen de común acuerdo (apartado 3 del artículo 3 de la definición).

— A la inversa, puede darse el caso, muy poco habitual, de que una empresa elabore voluntariamente cuentas consolidadas sin estar sujeta a ello según la séptima Directiva. En este caso hipotético, la empresa no está necesariamente vinculada, y puede considerarse sólo asociada.

Para determinar si una empresa está vinculada o no, debe verificarse, para cada una de las tres situaciones mencionadas, si cumple alguna de las condiciones establecidas en el apartado 3 del artículo 3 de la definición, en su caso a través de una persona o grupo de personas físicas que actúen de común acuerdo.

⁽⁶⁾ DO L 193 de 18.7.1983, p. 1, cuya última modificación la constituye la Directiva 2001/65/CE del Parlamento Europeo y del Consejo (DO L 283 de 27.10.2001, p. 28).

⁽⁷⁾ Artículo 5 de la definición.

ANEXO DE LA DECLARACIÓN

CÁLCULO EN EL CASO DE UNA EMPRESA ASOCIADA O VINCULADA

Anexos que han de adjuntarse, según proceda

- Anexo A si la empresa tiene una o varias empresas asociadas (y, en su caso, fichas suplementarias).
- Anexo B si la empresa tiene una o varias empresas vinculadas (y, en su caso, fichas suplementarias).

Cálculo de los datos de una empresa vinculada o asociada ⁽¹⁾ (véase nota explicativa)Período de referencia ⁽²⁾:

	Efectivos (UTA)	Volumen de negocios ^(*)	Balance general ^(*)
1. Datos ⁽²⁾ de la empresa solicitante o bien de las cuentas consolidadas [datos del cuadro B(1) del anexo B ⁽³⁾]			
2. Datos ⁽²⁾ agregados proporcionalmente de todas las (posibles) empresas asociadas (datos del cuadro A del anexo A)			
3. Suma de los datos ⁽²⁾ de todas las (posibles) empresas vinculadas no incluidas por consolidación en la línea 1 [datos del cuadro B(2) del anexo B]			
Total			

^(*) En miles de euros.⁽¹⁾ Apartados 2 y 3 del artículo 6 de la definición.⁽²⁾ Todos los datos deberán corresponder al último ejercicio contable cerrado y se calcularán con carácter anual. En empresas de nueva creación que no han cerrado aún sus cuentas, se utilizarán datos basados en estimaciones fiables realizadas durante el ejercicio financiero (artículo 4 de la definición).⁽³⁾ Los datos de la empresa, incluidos los efectivos, se determinan con arreglo a las cuentas y demás datos de la empresa o, en su caso, de las cuentas consolidadas de la empresa o las cuentas consolidadas en las que esta está incluida por consolidación.

Los resultados de la línea «Total» han de trasladarse al cuadro destinado a los «datos para determinar la categoría de empresa» de la declaración.

ANEXO A

Empresa de tipo «asociada»

Para cada empresa para la que se cumplimente una «ficha de asociación» [una ficha para cada empresa asociada a la empresa solicitante y para las empresas asociadas a las posibles empresas vinculadas cuyos datos aún no se hayan recogido en las cuentas consolidadas ⁽¹⁾], los datos del «cuadro de asociación» de que se trate se trasladarán al cuadro recapitulativo siguiente:

Cuadro A

Empresa asociada (complétese con el nombre y la identificación)	Efectivos (UTA)	Volumen de negocios (*)	Balance general (*)
1.			
2.			
3.			
4.			
5.			
6.			
7.			
Total			

(*) En miles de euros.

(en caso necesario, añádanse páginas o amplíese el cuadro).

Recuerde: Estos datos son el resultado de un cálculo proporcional efectuado en la «ficha de asociación» cumplimentada para cada empresa asociada directa o indirecta.

Los datos indicados en la línea «Total» del cuadro anterior deberán trasladarse a la línea 2 (relativa a las empresas asociadas) del cuadro del anexo de la declaración.

⁽¹⁾ Si los datos relativos a una empresa se recogen en las cuentas consolidadas en un porcentaje inferior al determinado en el apartado 2 del artículo 6, es conveniente, no obstante, aplicar el porcentaje que se determina en dicho artículo (segundo párrafo del apartado 3 del artículo 6 de la definición).

FICHA DE ASOCIACIÓN

1. Identificación precisa de la empresa asociada

Nombre o razón social:

Domicilio social:

Nº de registro o del IVA (1):

Nombre y cargo del/de los principales directivos (2):

2. Datos brutos de dicha empresa asociada

Período de referencia:

	Efectivos (UTA)	Volumen de negocios (*)	Balance general (*)
Datos brutos			

(*) En miles de euros.

Recuerde: Estos datos brutos son el resultado de las cuentas y demás datos de la empresa asociada, en su caso consolidados, a los que se añade el 100 % de los datos de las empresas vinculadas a la misma, salvo si los datos de dichas empresas ya están incluidos por consolidación en la contabilidad de la empresa asociada (3). Si resulta necesario, añádanse «fichas de vinculación» para las empresas vinculadas no incluidas por consolidación.

3. Cálculo proporcional

- a) Indíquese exactamente el porcentaje de participación (4) que posee la empresa declarante (o la empresa vinculada a través de la que se establece la relación con la empresa asociada) en la empresa asociada objeto de la presente ficha:

.....

Indíquese el porcentaje de participación que posee la empresa asociada objeto de la presente ficha en la empresa declarante (o en la empresa vinculada):

.....

- b) Seleccíonese el mayor de ambos porcentajes y aplíquese a los datos brutos indicados en el cuadro anterior. Trasládense los resultados de dicho cálculo proporcional al cuadro siguiente:

«Cuadro de asociación»

Porcentaje: ...	Efectivos (UTA)	Volumen de negocios (*)	Balance general (*)
Resultados proporcionales			

(*) En miles de euros.

Estos datos deberán trasladarse al cuadro A del anexo A.

(1) Lo determinarán los Estados miembros según sus necesidades.

(2) Presidente, director general o equivalente.

(3) Primer párrafo del apartado 3 del artículo 6 de la definición.

(4) Por lo que respecta a participación en el capital o derechos de voto, se tendrá en cuenta el mayor de los dos porcentajes. A dicho porcentaje debe añadirse el porcentaje de participación que cualquier empresa vinculada posea de la empresa en cuestión (primer párrafo del apartado 2 del artículo 3 de la definición).

ANEXO B

Empresas vinculadas**A. Determinar el caso en el que se encuentra la empresa solicitante**

- ☐ **Caso 1:** La empresa solicitante elabora cuentas consolidadas o está incluida en las cuentas consolidadas de otra empresa vinculada [cuadro B(1)].
- ☐ **Caso 2:** La empresa solicitante o una o varias empresas vinculadas no elaboran cuentas consolidadas o no se incluyen por consolidación [cuadro B(2)].

Nota importante: Los datos de las empresas vinculadas a la empresa solicitante son el resultado de sus cuentas y demás datos, en su caso consolidados. A estos datos se agregan proporcionalmente los datos de las posibles empresas asociadas a dichas empresas vinculadas, situadas en una posición inmediatamente anterior o posterior a la de la empresa solicitante, en caso de que no estén ya incluidas por consolidación ⁽¹⁾.

B. Métodos de cálculo para cada caso

En el caso 1: Las cuentas consolidadas sirven de base de cálculo. Cumplímense a continuación el cuadro B(1).

Cuadro B(1)

	Efectivos (UTA) (*)	Volumen de negocios (**)	Balance general (**)
Total			

(*) Cuando en las cuentas consolidadas no figuren los efectivos, el cálculo del mismo se realizará mediante la suma de los efectivos de todas las empresas a las que esté vinculada.

(**) En miles de euros.

Los datos indicados en la línea «Total» del cuadro anterior deberán trasladarse a la línea 1 del cuadro del anexo de la declaración.

Identificación de las empresas incluidas por consolidación			
Empresa vinculada (nombre/identificación)	Domicilio social	Nº de registro o del IVA (*)	Nombre y cargo del/de los principales directivos (**)
A.			
B.			
C.			
D.			
E.			

(*) Lo determinarán los Estados miembros según sus necesidades.

(**) Presidente, director general o equivalente.

Nota importante: Las empresas asociadas a una empresa vinculada de este tipo que no estén ya incluidas por consolidación se tratarán como socios directos de la empresa solicitante. Por consiguiente, en el anexo A deberán añadirse sus datos y una «ficha de asociación».

En el caso 2: Rellénese una «ficha de vinculación» por cada empresa vinculada (incluidas las vinculaciones a través de otras empresas vinculadas) y procédase mediante simple suma de las cuentas de todas las empresas vinculadas cumplimentando el cuadro B(2) siguiente.

⁽¹⁾ Segundo párrafo del apartado 2 del artículo 6 de la definición.

Cuadro B(2)

Empresa n°:	Efectivos (UTA)	Volumen de negocios (**)	Balance general (**)
1. (*)			
2. (*)			
3. (*)			
4. (*)			
5. (*)			
Total			

(*) Añádase una «ficha de vinculación» por empresa.

(**) En miles de euros.

Los datos indicados en la línea «Total» del cuadro anterior deberán trasladarse a la línea 3 (relativa a las empresas vinculadas) del cuadro del anexo de la declaración.

FICHA DE VINCULACIÓN

(solamente para cada empresa vinculada no incluida por consolidación)

1. Identificación precisa de la empresa

Nombre o razón social:

Domicilio social:

Nº de registro o del IVA ⁽¹⁾:Nombre y cargo del/de los principales directivos ⁽²⁾:

2. Datos relativos a esta empresa

Período de referencia:

	Efectivos (UTA)	Volumen de negocios (*)	Balance general (*)
Total			

(*) En miles de euros.

Estos datos deberán trasladarse al cuadro B(2) del anexo B.

Nota importante: Los datos de las empresas vinculadas a la empresa solicitante son el resultado de sus cuentas y demás datos, en su caso consolidados. A estos datos se agregan proporcionalmente los datos de las posibles empresas asociadas a dichas empresas vinculadas, situadas en una posición inmediatamente anterior o posterior a la de la empresa solicitante, en caso de que no estén ya incluidas en las cuentas consolidadas ⁽³⁾.

Las empresas asociadas de este tipo deberán tratarse como socios directos de la empresa solicitante. Por consiguiente, en el anexo A deberán añadirse sus datos y una «ficha de asociación».

⁽¹⁾ Lo determinarán los Estados miembros según sus necesidades.

⁽²⁾ Presidente, director general o equivalente.

⁽³⁾ Si los datos relativos a una empresa se recogen en las cuentas consolidadas en un porcentaje inferior al determinado en el apartado 2 del artículo 6, es conveniente no obstante aplicar el porcentaje que se determina en dicho artículo (segundo párrafo del apartado 3 del artículo 6 de la definición).

Ponerse en contacto con la Unión Europea

En persona

En la Unión Europea existen cientos de centros de información Europe Direct. Puede encontrar la dirección del centro más cercano en: https://europa.eu/european-union/contact_es

Por teléfono o por correo electrónico

Europe Direct es un servicio que responde a sus preguntas sobre la Unión Europea. Puede acceder a este servicio:

- marcando el número de teléfono gratuito: 00 800 6 7 8 9 10 11 (algunos operadores pueden cobrar por las llamadas);
- marcando el siguiente número de teléfono: +32 22999696; o
- por correo electrónico: https://europa.eu/european-union/contact_es

Buscar información sobre la Unión Europea

En línea

Puede encontrar información sobre la Unión Europea en todas las lenguas oficiales de la Unión en el sitio web Europa: https://europa.eu/european-union/index_es

Publicaciones de la Unión Europea

Puede descargar o solicitar publicaciones gratuitas y de pago de la Unión Europea en: <https://op.europa.eu/ES/publications>

Si desea obtener varios ejemplares de las publicaciones gratuitas, póngase en contacto con Europe Direct o su centro de información local (https://europa.eu/european-union/contact_es).

Derecho de la Unión y documentos conexos

Para acceder a la información jurídica de la Unión Europea, incluido todo el Derecho de la Unión desde 1952 en todas las versiones lingüísticas oficiales, puede consultar el sitio web EUR-Lex: <http://eur-lex.europa.eu>

Datos abiertos de la Unión Europea

El portal de datos abiertos de la Unión Europea (<http://data.europa.eu/euodp/es>) permite acceder a conjuntos de datos de la Unión. Los datos pueden descargarse y reutilizarse gratuitamente con fines comerciales o no comerciales.

