



2026/720

24.3.2026

RECOMENDACIÓN (UE) 2026/720 DE LA COMISIÓN

de 18 de marzo de 2026

sobre la definición de empresas innovadoras, empresas emergentes innovadoras y empresas en expansión innovadoras

LA COMISIÓN EUROPEA,

Visto el Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea, y en particular su artículo 292,

Considerando lo siguiente:

- (1) La Comunicación de la Comisión titulada «Una Brújula para la Competitividad de la UE»⁽¹⁾ recuerda que la innovación es un motor clave de la competitividad y el crecimiento en la Unión.
- (2) Se necesita un nuevo modelo de competitividad basado en la productividad dirigida por la innovación para impulsar el crecimiento económico futuro. Las empresas innovadoras, las empresas emergentes innovadoras y las empresas en expansión innovadoras, en particular en el ámbito de la tecnología profunda, desempeñan un papel clave en el desarrollo y la comercialización de tecnologías innovadoras, situándolas en el centro de los modelos económicos basados en la innovación.
- (3) En su Comunicación «La Estrategia de la UE para las Empresas Emergentes y en Expansión»⁽²⁾, la Comisión anunció que propondría una definición de empresas innovadoras, empresas emergentes innovadoras y empresas en expansión innovadoras.
- (4) Las empresas de tecnología profunda, incluidas, entre otras, las de estrategias tecnológicas como la tecnología digital, la biotecnología y la tecnología limpia, son especialmente importantes para la innovación, ya que traducen los avances científicos y tecnológicos de vanguardia en productos e industrias escalables, generando a menudo soluciones transformadoras con un impacto económico y social significativo a largo plazo. Por lo tanto, las definiciones deben tener en cuenta las características particulares de las empresas de tecnología profunda, ya que sus ciclos de desarrollo suelen ser más largos y requieren más capital debido a la complejidad de las actividades de investigación y desarrollo (I+D), la validación reglamentaria y la maduración tecnológica.
- (5) Varios Estados miembros han adoptado diferentes definiciones jurídicas de empresas innovadoras, empresas emergentes innovadoras y empresas en expansión innovadoras, mientras que el Reglamento (UE) n.º 651/2014 de la Comisión⁽³⁾ y el Reglamento (UE) 2021/695 del Parlamento Europeo y del Consejo⁽⁴⁾ también establecen definiciones a escala de la Unión para sus respectivos fines.
- (6) Las medidas de la política de innovación están diseñadas a escala de los Estados miembros y de la Unión para apoyar a las empresas innovadoras, las empresas emergentes innovadoras o las empresas en expansión innovadoras. A falta de definiciones comunes, tales medidas pueden aplicarse de manera incoherente entre los Estados miembros y entre la Unión y los Estados miembros. Esto puede dar lugar a que las empresas clasificadas como empresas innovadoras, empresas emergentes innovadoras o empresas en expansión innovadoras en un Estado miembro no puedan optar a regímenes de apoyo comparables en otro Estado miembro, restringiendo así las actividades transfronterizas y la expansión en el mercado único. Esta inseguridad jurídica puede ser una de las muchas razones que disuaden a las empresas afectadas de operar o trasladarse de un Estado miembro a otro. Siguiendo la lógica de un mercado único de la UE sin fronteras interiores y garantizando que tanto las instituciones de la Unión como los Estados miembros puedan basarse en una referencia coherente, el uso de definiciones comunes de empresas innovadoras, empresas emergentes innovadoras y empresas en expansión innovadoras ayudaría a garantizar unas condiciones de competencia equitativas por lo que respecta al trato que se da a las empresas en toda la Unión.

⁽¹⁾ Comunicación de la Comisión al Parlamento Europeo, al Consejo, al Comité Económico y Social Europeo y al Comité de las Regiones titulada «Una Brújula para la Competitividad de la UE», COM(2025) 30 final, de 29 de enero de 2025.

⁽²⁾ Comunicación de la Comisión al Parlamento Europeo, al Consejo, al Comité Económico y Social Europeo y al Comité de las Regiones titulada «La Estrategia de la UE para las Empresas Emergentes y en Expansión», COM(2025) 270 final, de 28 de mayo de 2025.

⁽³⁾ Reglamento (UE) n.º 651/2014 de la Comisión, de 17 de junio de 2014, por el que se declaran determinadas categorías de ayudas compatibles con el mercado interior en aplicación de los artículos 107 y 108 del Tratado (DO L 187 de 26.6.2014, p. 1, ELI: <http://data.europa.eu/eli/reg/2014/651/oj>).

⁽⁴⁾ Reglamento (UE) 2021/695 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 28 de abril de 2021, por el que se crea el Programa Marco de Investigación e Innovación «Horizonte Europa», se establecen sus normas de participación y difusión, y se derogan los Reglamentos (UE) n.º 1290/2013 y (UE) n.º 1291/2013 (DO L 170 de 12.5.2021, p. 1, ELI: <http://data.europa.eu/eli/reg/2021/695/oj>).

- (7) También son necesarias definiciones comunes habida cuenta de la amplia interacción entre las medidas nacionales y de la Unión que ayudan a las empresas innovadoras, las empresas emergentes innovadoras y las empresas en expansión innovadoras. Además, la aplicación de la misma definición por parte de la Comisión, los Estados miembros, el Banco Europeo de Inversiones (BEI) y el Fondo Europeo de Inversiones (FEI) mejoraría la armonización, la coherencia y la eficacia de las políticas dirigidas a las empresas innovadoras, las empresas emergentes innovadoras y las empresas en expansión innovadoras y, por tanto, limitaría el riesgo de distorsión de la competencia relacionado con la desigualdad en el acceso a las ayudas públicas ⁽⁵⁾.
- (8) La Comisión ya ha establecido definiciones que permiten clasificar a las empresas por tamaño, distinguiendo entre pequeñas y medianas empresas (pymes), pequeñas empresas de mediana capitalización y grandes empresas. Las definiciones de empresas innovadoras, empresas emergentes innovadoras y empresas en expansión innovadoras no deben cuestionar en modo alguno estas clasificaciones establecidas. Cuando proceda, las definiciones de empresas innovadoras, empresas emergentes innovadoras y empresas en expansión innovadoras deben basarse en los criterios establecidos para las pymes y las pequeñas empresas de mediana capitalización, incluidos los umbrales de tamaño y las características estructurales.
- (9) Para garantizar que sirvan a los fines previstos, dichas definiciones deben reflejar las características distintivas de una agrupación de empresas muy específica, a saber, las empresas innovadoras, las empresas emergentes innovadoras y las empresas en expansión innovadoras, y basarse en criterios y umbrales objetivos. Por lo tanto, es necesario basar estas definiciones en criterios fácilmente aplicables, como las inversiones en actividades de innovación, la edad, el tamaño o el crecimiento.
- (10) De conformidad con clasificaciones internacionales ampliamente utilizadas, «innovación» debe definirse como un producto, servicio o proceso nuevo o mejorado que difiere significativamente de las iteraciones anteriores y se pone a disposición de los usuarios potenciales.
- (11) Las actividades de innovación pueden demostrarse mediante los esfuerzos de I+D, que corresponden a actividades organizadas y deliberadas destinadas a generar nuevos conocimientos y desarrollar productos, servicios y procesos nuevos o mejorados. Las actividades de I+D deben definirse de conformidad con clasificaciones internacionales ampliamente utilizadas ⁽⁶⁾ y normas de la Unión. El compromiso estratégico de una empresa con las actividades de I+D puede demostrarse con los recursos invertidos en dichas actividades, ya sea como proporción de los costes de explotación o como proporción de los ingresos, lo que comúnmente se conoce como intensidad de la I+D.
- (12) Una empresa puede ser innovadora aunque no invierta en actividades de I+D. Por lo tanto, una empresa también debe considerarse innovadora si puede demostrar que, en los últimos tres años, ha desarrollado, está desarrollando o desarrollará en un futuro previsible productos, servicios o procesos empresariales con vistas a su comercialización que sean nuevos o hayan mejorado sustancialmente en comparación con el estado actual de la técnica en su sector y que conlleven un riesgo de fracaso tecnológico o industrial.
- (13) Las empresas emergentes innovadoras y las empresas en expansión innovadoras deben definirse como un subconjunto de empresas innovadoras, ya que la innovación es la característica distintiva principal que puede justificar un tratamiento político diferenciado, un apoyo público específico y una facilitación reglamentaria, separándolas de las empresas ordinarias nuevas o de rápido crecimiento que se expanden sin generar productos, servicios, tecnologías o modelos de negocio novedosos.
- (14) Las empresas emergentes innovadoras deben definirse utilizando criterios que reflejen su carácter innovador, combinados con límites de tamaño y edad. A fin de garantizar la mayor coherencia posible con la Recomendación 2003/361/CE de la Comisión ⁽⁷⁾, deben aplicarse a la definición de empresa emergente innovadora los criterios de balance general y volumen de negocios para las pequeñas empresas establecidos en dicha Recomendación. Sin embargo, en términos de número de personas empleadas, es más adecuado fijar su número máximo en noventa y nueve, ya que esto puede permitir a muchas empresas emergentes innovadoras, en particular en sectores de tecnología profunda e intensivos, crear equipos multidisciplinares más grandes durante su fase inicial de crecimiento. Un límite de edad de diez años para las empresas emergentes innovadoras resulta adecuado para incluir también a empresas emergentes, en particular empresas emergentes de tecnología profunda, que pueden requerir ciclos de I+D más largos, fases de desarrollo intensivas en capital, procesos de validación reglamentaria y retrasos en la generación de ingresos.

⁽⁵⁾ Esto se entiende sin perjuicio de cualquier requisito adicional o diferente que pueda imponerse para cumplir los objetivos de las iniciativas políticas futuras.

⁽⁶⁾ Por ejemplo, OCDE, Manual de Frascati 2015, Guía para la recopilación y presentación de información sobre la investigación y el desarrollo experimental.

⁽⁷⁾ Recomendación 2003/361/EC de la Comisión, de 6 de mayo de 2003, sobre la definición de microempresas, pequeñas y medianas empresas (DO L 124 de 20.5.2003, p. 36, ELI: <http://data.europa.eu/eli/reco/2003/361/oj>).

- (15) Las empresas en expansión innovadoras deben definirse utilizando criterios que reflejen su naturaleza innovadora, combinados con su tamaño y dinámica de crecimiento, sobre la base de la lógica subyacente a la definición cuantitativa de empresas en expansión de la OCDE establecida en clasificaciones ampliamente utilizadas. Para distinguir las empresas en expansión innovadoras de las empresas más establecidas, conviene especificar un tamaño máximo para las sociedades cotizadas, sobre la base del umbral establecido para las pequeñas empresas de mediana capitalización en la Recomendación (UE) 2025/1099 de la Comisión ⁽⁸⁾. Además, para garantizar que la definición de empresas en expansión innovadoras abarque a empresas con suficiente madurez y no se solape con la definición de empresas emergentes innovadoras, es necesario aplicar un volumen de negocios o un balance general mínimos basados en los umbrales pertinentes establecidos para las medianas empresas en la Recomendación 2003/361/CE.

RECOMIENDA:

1. La presente recomendación se refiere a la definición de «empresas innovadoras, empresas emergentes innovadoras y empresas en expansión innovadoras» utilizada en las políticas de la Unión que se aplican dentro de la esta 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) utilizar las definiciones establecidas en el anexo al adoptar medidas legislativas, políticas o de apoyo financiero o al ejecutar programas dirigidos a empresas innovadoras, empresas emergentes innovadoras y empresas en expansión innovadoras;
 - b) utilizar las definiciones establecidas en el anexo a efectos de la recogida de datos sobre empresas innovadoras, empresas emergentes innovadoras y empresas en expansión innovadoras.
3. Los destinatarios de la presente Recomendación son los Estados miembros, el BEI y el FEI.
4. Se invita a los Estados miembros, al BEI y al FEI a que informen a la Comisión acerca de las medidas que hayan adoptado para dar efecto a la presente Recomendación.

Hecho en Bruselas, el 18 de marzo de 2026.

Por la Comisión
Ekaterina ZAHARIEVA
Miembro de la Comisión

⁽⁸⁾ Recomendación (UE) 2025/1099 de la Comisión, de 21 de mayo de 2025, relativa a la definición de «pequeña empresa de mediana capitalización» (DO L, 2025/1099, 28.5.2025, ELI: <http://data.europa.eu/eli/reco/2025/1099/oj>).

ANEXO

DEFINICIÓN DE EMPRESAS INNOVADORAS, EMPRESAS EMERGENTES INNOVADORAS Y EMPRESAS EN EXPANSIÓN INNOVADORAS**1. Introducción**

A los efectos de la presente Recomendación se entenderá por:

- a) «costes de explotación»: los costes soportados por la empresa en el curso de sus operaciones comerciales normales, incluidos todos los costes necesarios para la producción de bienes y la prestación de servicios durante el ejercicio contable, incluidos costes como los relativos al personal, los materiales, los servicios contratados, las comunicaciones, la energía, el mantenimiento, los alquileres y la administración, pero excluidas las partidas financieras y fiscales;
- b) «ventas netas»: el importe resultante de la venta de productos y de la prestación de servicios, hecha la deducción de las reducciones sobre ventas, así como del impuesto sobre el valor añadido y otros impuestos directamente ligados al volumen de negocios;
- c) «investigación y desarrollo»: toda labor que entre en la categoría de investigación fundamental, investigación industrial o desarrollo experimental, con arreglo a las definiciones, respectivamente, de los puntos 84, 85 y 86 del artículo 2 del Reglamento (UE) n.º 651/2014;
- d) «empresa»: toda entidad dedicada a una actividad económica, independientemente de su forma jurídica, incluidas las sociedades o asociaciones que desempeñen regularmente una actividad económica.

2. Empresa innovadora

2.1. Una «empresa innovadora» es una empresa que cumple, como mínimo, uno de los siguientes criterios:

- a) en al menos uno de los tres ejercicios financieros anteriores, ha efectuado costes de investigación y desarrollo que representan, como mínimo, el 10 % del total de sus costes de explotación o, al menos, el 5 % del total de sus ventas netas;
- b) con el objetivo de su comercialización, en los tres últimos ejercicios financieros ha desarrollado, está desarrollando o va a desarrollar, en un futuro previsible, productos, servicios o procesos empresariales que sean nuevos o hayan mejorado sustancialmente en comparación con el estado actual de la técnica en su sector y que conlleven un riesgo de fracaso tecnológico o industrial.

2.2. A efectos de determinar el importe de los costes de investigación y desarrollo a que se refiere el punto 2.1, letra a), los costes de investigación y desarrollo deben tener en cuenta los siguientes costes:

- a) costes de personal, incluidos los costes relacionados con los investigadores, técnicos y demás personal auxiliar, en la medida en que estén dedicados a proyectos de investigación y desarrollo;
- b) costes de instrumental y material, en la medida y durante el período en que se utilicen para proyectos de investigación y desarrollo; en caso de que el instrumental y el material no se utilicen en toda su vida útil para los proyectos, únicamente deben considerarse subvencionables los costes de amortización correspondientes a la duración de los proyectos, calculados de acuerdo con los principios contables generalmente aceptados;
- c) costes de edificios y terrenos, en la medida y durante el período en que se utilicen para proyectos de investigación y desarrollo; en el caso de los edificios, únicamente se considerarán subvencionables los costes de amortización correspondientes a la duración de los proyectos, calculados con arreglo a los principios contables generalmente aceptados; en cuanto a los terrenos, los costes de transferencia comercial o los costes de capital realmente soportados;
- d) costes de investigación contractual, conocimientos y patentes adquiridos u obtenidos por licencia de fuentes externas en condiciones de plena competencia, así como los costes de consultoría y servicios equivalentes destinados de manera exclusiva a proyectos de investigación y desarrollo;
- e) gastos generales y otros gastos de explotación adicionales, incluidos los costes de material, suministros y productos similares, que se deriven directamente de proyectos de investigación y desarrollo.

3. Empresa emergente innovadora

Una «empresa emergente innovadora» es una empresa que cumple todos los siguientes criterios:

- a) es una empresa innovadora en el sentido del punto 2;
- b) es una empresa autónoma en el sentido del punto 5.1;

- c) es una empresa que cuenta con menos de cien empleados y cuyo volumen de negocios anual o balance general anual, o ambos, no excede de 10 millones EUR;
- d) lleva menos de diez años en funcionamiento desde su registro.

4. Empresa en expansión innovadora

Una «empresa en expansión innovadora» es una empresa que cumple todos los siguientes criterios:

- a) es una empresa innovadora en el sentido del punto 2;
- b) es una empresa autónoma en el sentido del punto 5.1;
- c) es una empresa cuyo volumen de negocios anual o balance general anual, o ambos, es superior a 10 millones EUR;
- d) es una empresa cuyo aumento medio anualizado del número de asalariados o de los ingresos supera el 20 % respecto a los dos años anteriores;
- e) cumple, como mínimo, uno de los dos siguientes criterios:
 - i) es una empresa que cuenta con menos de 750 empleados;
 - ii) no cotiza en bolsa.

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

- 5.1. Es una «empresa autónoma» la que no puede calificarse ni como empresa asociada a efectos del punto 5.2, ni como empresa vinculada a efectos del punto 5.5.
- 5.2. Son «empresas asociadas» todas las empresas a las que no se puede calificar como empresas vinculadas en el sentido del punto 5.4 y los casos de empresas (empresas situadas en posición anterior) que poseen, por sí solas o conjuntamente con una o más empresas vinculadas en el sentido del apartado 5.5, el 25 % o más del capital o de los derechos de voto de otra empresa (empresa participada).
- 5.3. A excepción de los casos citados en el punto 5.4, una empresa no se considera empresa emergente innovadora ni empresa en expansión innovadora 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.
- 5.4. Como excepción a lo dispuesto en el punto 5.2, una empresa puede recibir la calificación de autónoma, sin empresas asociadas, aunque el 25 % o más de su capital o de los derechos de voto estén en manos de las categorías de inversores siguientes, y a condición de que entre estos, individual o conjuntamente, y la empresa en cuestión no existan los vínculos descritos en el punto 5.5:
 - a) sociedades públicas de participación, sociedades de capital riesgo o fondos de capital inversión, 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 inversores providenciales en la misma empresa sea inferior a 5 000 000 EUR;
 - 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 EUR y una población inferior a 5 000 habitantes.
- 5.5. 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 la 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 la 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, que es accionista o partícipe de otra, controla sola, en virtud de un acuerdo celebrado con otros accionistas o partícipes de la segunda empresa, la mayoría de los derechos de voto de sus accionistas o partícipes.

Hay presunción de que no existe influencia dominante, cuando los inversores enunciados en el punto 5.4 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.

5.5.1. Las empresas que mantengan cualquiera de las relaciones contempladas en el punto 5.5 a través de otra u otras empresas, o con los inversores enumerados en el punto 5.4, se considerarán también vinculadas.

5.5.2. Se considerarán también empresas vinculadas las que mantengan alguna de las relaciones que se mencionan en el punto 5.5 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 ella en el mismo mercado de referencia o en mercados contiguos. A efectos del presente punto, se entenderá por «mercado contiguo» el mercado de un producto o servicio situado en posición directamente anterior o posterior a la del mercado en cuestión.

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 los puntos 2, 3 y 4.

5.5.3. Cuando un fondo de inversión alternativo, tal como se define en el artículo 4, apartado 1, letra a), de la Directiva 2011/61/UE del Parlamento Europeo y del Consejo ⁽¹⁾, ha invertido en una empresa, no se considerarán «empresas vinculadas» a efectos del punto 5.5 del presente anexo:

- a) dicha empresa y el fondo de inversión alternativo;
- b) dicha empresa y el gestor del fondo de inversión alternativo;
- c) dicha empresa y otra empresa en la que haya invertido el fondo de inversión alternativo.

El párrafo primero del presente punto será aplicable siempre que se cumplan todas las condiciones siguientes:

- a) que el fondo de inversión alternativo, su gestor y las empresas en cuestión mantengan registros contables separados;
- b) que el fondo de inversión alternativo y su gestor tengan una estrategia de inversión predefinida para salir de la empresa o empresas en cuestión, incluso materializando su valor mediante la venta de las empresas u otros medios.

Podrá efectuarse esta declaración aunque el capital esté distribuido de tal forma que no se pueda determinar con precisión quién lo posee, en cuyo caso la empresa podrá declarar de buena fe que puede presumir legítimamente que no está participada en más de un 25 % por otra empresa u otras empresas vinculadas entre sí. Tales declaraciones no eximen de los controles y verificaciones previstos por las normativas nacionales o de la Unión.

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

6.1. 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.

⁽¹⁾ Directiva 2011/61/UE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 8 de junio de 2011, relativa a los gestores de fondos de inversión alternativos y por la que se modifican las Directivas 2003/41/CE y 2009/65/CE y los Reglamentos (CE) n.º 1060/2009 y (UE) n.º 1095/2010 (DO L 174, 1.7.2011, pp. 1, ELI: <http://data.europa.eu/eli/dir/2011/61/oj>).

- 6.2. Cuando una empresa constata, en la fecha de cierre de las cuentas, que ha 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 punto 2, solo adquirirá o perderá la calidad de empresa innovadora si este rebasamiento se produce en dos ejercicios consecutivos.
- 6.3. En empresas de nueva creación que no han cerrado aún sus cuentas, se utilizarán datos basados en estimaciones fiables realizadas durante el ejercicio financiero.

7. Efectivos

- 7.1. Los efectivos corresponden 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 («unidades de trabajo anual»). El trabajo de las personas que no ejercen su actividad todo el año, o la ejercen a tiempo parcial, independientemente de la duración de su trabajo, o el trabajo estacional, se cuentan como fracciones de unidades de trabajo anual. 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 ejercen una actividad regular en la empresa y disfrutan de ventajas financieras por parte de la empresa.
- 7.2. 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.

8. Determinación de los datos de la empresa

- 8.1. En el caso de las empresas autónomas, los datos, incluidos los efectivos, se determinarán únicamente sobre la base de las cuentas de estas empresas.
- 8.2. Los datos, incluidos los relativos a los efectivos, de empresas con otras empresas asociadas o vinculadas, tal como se definen en el punto 5, se determinarán sobre la base de las cuentas y demás datos de las empresas, o bien, si existen, sobre la base de las cuentas consolidadas de las empresas, o de las cuentas consolidadas en las que estén incluidas las empresas por consolidación.

A los datos contemplados en el párrafo primero del presente punto deben agregarse los datos de las posibles empresas asociadas con una empresa determinada que estén situadas en posición inmediatamente anterior o posterior a esta. 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 los párrafos primero y segundo del presente punto 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 incluidos en las cuentas por consolidación.

- 8.3. Para aplicar el apartado 8.2, los datos de las empresas asociadas con la empresa en cuestión deben proceder de las cuentas, consolidadas si existen, y de los demás datos, a los cuales deberá añadirse 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 el apartado 8.2, los datos de las empresas vinculadas a la empresa en cuestión deben proceder de sus cuentas, consolidadas si existen, y de los demás datos. A esos datos deberán agregarse proporcionalmente los datos de las empresas que puedan estar asociadas a estas empresas vinculadas, situadas en posición inmediatamente anterior o posterior a estas, salvo si se hubieran incluido ya en las cuentas consolidadas en una proporción por lo menos equivalente al porcentaje definido en el punto 8.2, párrafo segundo.

- 8.4. Cuando en las cuentas consolidadas no consten los efectivos de una empresa dada, se calcularán 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.
-