

Concentraciones empresariales e información contable sobre grupos de empresas

La globalización económica obliga a las empresas a la racionalización de sus estructuras, intensificando las operaciones de concentración. Por ello, la descripción de la actividad desarrollada por las empresas involucradas en este tipo de procesos requiere un tratamiento específico. En este artículo se describe el enfoque contable con que se abordan las combinaciones de negocios, en general, y los grupos de empresas, en particular. En relación a estos últimos, se detalla el nuevo marco normativo que les resulta de aplicación en España tras el proceso de armonización contable derivado de la adaptación de la legislación mercantil a la normativa contable internacional adoptada por la Unión Europea.

Globalizazio ekonomikoa dela-eta, enpresek beren egiturak arrazionalizatu egin behar izan dituzte, eta kontzentrazio-eragiketak ugaritu. Horregatik, halako prozesuetan murgilduta dabilen enpresen jardura deskribatzeko, tratamendu berezia erabili behar da. Artikulu honetan deskribatzen da zer-nolako kontabilitate-ikuspegia erabiltzen den bai negozio-konbinazioak, orokorrean, eta bai enpresa-taldeak, zehazki, aztertzeko. Enpresa-taldeei buruz, hain justu, deskribatzen da gaur egun zein den Espainian aplikatu beharreko arau-esparrua, kontuan hartuta kontabilitate-harmonizazioko prozesua gauzatu dela Estatuan, merkataritza-legedia egokitu egin behar izan delako Europar Batasunak xedatutako nazioarteko kontabilitate-araudi berrira.

The economic globalization is making companies rationalize their structures, intensifying their concentrating operations. Therefore, the description of the activity developed by the companies involved in these kinds of processes requires a specific treatment. This paper describes the accountancy approach that companies use to tackle their business combinations, in general, and the group of companies, more precisely. In relation with the later, the paper details the new regulatory framework applicable in Spain after the accountancy harmonization process derived from the adjustment of the commercial legislation in the international accountancy regulation adopted by the European Union.

ÍNDICE

1. Introducción
 2. Globalización económica y respuestas organizativas de las empresas
 3. Las operaciones de concentración como objeto de estudio de la contabilidad
 4. Reflexión final
- Referencias bibliográficas

Palabras clave: grupos de empresas, indicadores de globalización, cuentas consolidadas.

Keywords: groups of enterprises, globalization indicators, consolidated accounts.

N.º de clasificación JEL: F23, G34, M41.

1. INTRODUCCIÓN

La información demandada sobre las concentraciones empresariales en general y sobre los grupos de empresas en particular ha aumentado paralelamente a su crecimiento cuantitativo en los últimos veinte años. Actualmente, los grupos de empresas constituyen unidades económicas sobre las que existe un gran interés informativo, centrando las discusiones y debates que se llevan a cabo con el objeto de adaptar los sistemas informativos de reflejo de la realidad económica y, en particular, del sistema contable.

En el epígrafe que sigue se describen las respuestas organizativas de las empresas ante el fenómeno de la globalización económica, sistematizando estas relaciones en dos niveles de integración empresarial: la cooperación y la concentración. El tercer epígrafe describe el tratamiento contable de las operaciones de concentración, con es-

pecial atención a las combinaciones de negocios y los grupos de empresas. Finalmente, en el último apartado se ofrecen algunas reflexiones en relación al proceso descrito en los epígrafes precedentes del trabajo.

2. GLOBALIZACIÓN ECONÓMICA Y RESPUESTAS ORGANIZATIVAS DE LAS EMPRESAS

Los cambios producidos en el entorno económico a partir de la segunda mitad de los años setenta del siglo XX han producido una notable evolución de la economía mundial. El desarrollo de las comunicaciones internacionales, de las tecnologías de la información y la liberalización creciente de los intercambios económicos y financieros han supuesto una creciente globalización de los mercados, que ha desembocado en modificaciones importantes en la dimensión de las empresas, para lograr una rápida y adecuada adaptación.

Entre el tamaño de las empresas y el del mercado en el que desarrollan su actividad existe naturalmente una cierta correlación, aunque con una cierta flexibilidad dentro de unos límites muy amplios, que permite la coexistencia de grandes, medianas y pequeñas empresas.

La creación de mercados más amplios o, más en concreto, la caída de las barreras que compartimentan los mercados ponen en tela de juicio la idoneidad de las empresas actuantes para ser eficaces y competitivas en las nuevas circunstancias. El fenómeno ha sido particularmente visible en el establecimiento de un Mercado Único Europeo. En este sentido, Yagüe Guillén (1998) considera que el principal factor de promoción del aumento producido en la adopción de estrategias de crecimiento externo por parte de las empresas europeas ha sido la creación del Mercado Único. Otros trabajos como el de Head y Mayer (2002) también observan que en el periodo 1978-1995 se produce una reducción del «efecto frontera» de los flujos comerciales en el interior de la UE en relación a Japón y los EE.UU.

Asimismo, numerosas compañías han comenzado a operar a nivel mundial bajo la óptica de un mercado global. En cualquier caso, no se trata de un fenómeno reciente sino que más bien constituye uno de los aspectos de una transformación de la economía a nivel mundial, propiciada por variadas razones, entre las que se pueden mencionar:

- Las nuevas estrategias de implantación: los mercados han cambiado y se han abierto considerablemente; al mismo tiempo, han ido apareciendo nuevas actividades transversales (como por ejemplo, la logística) que son indiferentes a la localización. Esta

internacionalización de la economía ha obligado a las empresas a modificar sus estrategias de implantación, optimizando las deslocalizaciones por razones de índole fiscal o de coste de la mano de obra.

- Los nuevos procesos de decisión: las relaciones entre los directivos de las empresas y los accionistas también se han visto modificadas en los últimos años, de forma que éstos últimos han incrementado su influencia en las decisiones a tomar de los gestores. Los accionistas cada vez más imponen criterios de rentabilidad, que pueden llevar a los gestores de las sociedades a desarrollar políticas activas de reducción de costes y de concentración en las actividades más fructíferas.
- Las nuevas tecnologías de comunicación que posibilitan nuevas organizaciones: todos estos cambios han resultado favorecidos por la considerable evolución de los sistemas de información que, de entrada, han permitido reducir los costes de transferencia de información. Sin embargo, su efecto va mucho más allá ya que han permitido la existencia de redes de comunicación sin limitación geográfica que facilita el trabajo en común, lo que, en definitiva, ha logrado que se puedan plantear sistemas de organización del trabajo mucho más flexibles y adaptables.

También en este contexto, la naturaleza misma de las transacciones se ha modificado con el rápido desarrollo del comercio electrónico.

Por todo ello, la economía mundial está hoy más integrada de lo que lo ha estado

nunca, de forma que para las empresas y, en particular, para los grupos de empresas multinacionales, se han desarrollado indicadores de mundialización fundados sobre la dicotomía nacional/extranjero que, no obstante, no reflejan toda la complejidad de los modos de internacionalización de las sociedades.

El concepto «grado de mundialización» fue introducido por primera vez en 1995 por la Conferencia de las Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo (UNCTAD) y calculado para los cien mayores grupos de empresas mundiales. Este indicador se calculó como media aritmética de tres elementos: la parte de activos situados en el extranjero, la parte de empleos implantados en el extranjero y la parte de cifra de negocios realizada en el extranjero.

Posteriormente, diversos trabajos han propuesto otro tipo de índices. Entre ellos, Benaroya y Bourcieu (2003) elaboran diversos índices de concentración basándose en el

conjunto de los 750 mayores grupos de empresas mundiales en el año 1998, para tratar de cuantificar su grado de mundialización.

Uno de ellos se basa en la ponderación de los países por el producto interior bruto (PIB), tal y como se muestra a continuación:

$$\sum_{j=1}^n \left(\frac{X_{i,j}}{X_i} - \frac{PIB_j}{PIB} \right)^2$$

donde PIB_j es el PIB del país j ; PIB es el PIB mundial; $X_{i,j}$ son los trabajadores del grupo i en el país j ; X_i son los trabajadores totales del grupo i .

De esta forma, y tomando como base de datos la elaborada por Dun & Bradstreet, los distintos países se clasifican en función del grado de mundialización media de los grupos originarios de dichos países (cuadro n.º 1)

Esta realidad ocasiona un desfase entre el tamaño de las empresas y las dimensio-

Cuadro n.º 1

Clasificación de las economías según la mundialización media de los grupos

País de origen del grupo	Grado de mundialización (%)
Suecia	91
Países Bajos	76
EE. UU.	62
Suiza	59
Japón	55
Bélgica	54
Francia	47
Gran Bretaña	44
Alemania	42
Italia	37
España	34

Fuente: Benaroya y Bourcieu (2003).

nes, mucho mayores, del mercado en el que han de competir, que tiende a ser corregido mediante la obtención de unas empresas de mayor dimensión.

Ahora bien, la obtención de una mayor dimensión es una finalidad que se puede alcanzar empleando una pluralidad de técnicas o mecanismos. El mecanismo más sencillo y evidente es incrementar la capitalización de la empresa en cuestión, es decir, que el empresario invierta para aumentar el tamaño de su empresa. Este crecimiento «desde dentro» utiliza los recursos generados en el seno de la entidad o aportados por los socios.

Una segunda forma supone incrementar el tamaño de la empresa mediante la anexión de otras empresas en funcionamiento. Se trata, por tanto, de pasar de una pluralidad de pequeñas organizaciones empresariales a una unidad mayor, en la que las preexistentes aúnan esfuerzos y se benefician de economías de escala.

El modo concreto de llevar a cabo esta segunda vía también puede tomar distintas formas:

- procesos de fusión,
- toma directa de participaciones accionariales,
- existencia de convenios o agrupaciones contractuales,
- control de la producción de empresas subcontratadas,
- interconexiones financieras derivadas de la existencia o concesión de créditos y débitos recíprocos,
- cruce de participaciones accionariales de distintas formas indirectas o
- consejeros comunes.

A fin de sistematizar todas estas relaciones, se suelen distinguir dos niveles de integración empresarial:

- la cooperación entre empresas y
- la concentración en sentido estricto.

2.1. Cooperación

El reto de adaptación a un nuevo entorno que las empresas han de afrontar en todos los ámbitos de su actividad, no puede ser asumido generalmente de forma individual, lo que muchas veces se traduce en alianzas entre empresas para reaccionar de forma rápida ante los cambios.

La globalización de la demanda y de la competencia y los obstáculos derivados de decisiones políticas locales animan a las empresas a buscar la cooperación de los socios locales, que disponen de la experiencia y los contactos necesarios para adecuarse a las características de cada mercado.

Por todo ello, la cooperación se ha hecho cada vez más necesaria, tanto a escala local como internacional.

La cooperación supone una integración limitada cuyas características generales son:

- Las empresas que participan en el proyecto subsisten plenamente, conservando su personalidad jurídica y una parte sustancial de su actividad separada.
- La integración afecta tan sólo a uno o varios aspectos concretos de la actividad de las empresas que cooperan, no a la totalidad de las mismas.
- Se definen unos objetivos comunes, un reparto de tareas y las contribuciones a realizar por cada empresa.

Entre las formas de cooperación existentes, las *joint ventures* son una de las más intensivas debido a que implican, entre otras características, la cesión de capital, la participación en la dirección y, habitualmente, la transferencia de tecnología entre las empresas participantes.

2.2. Concentración

La concentración es un proceso más intenso de integración, en el que se ven afectados sustancialmente el propio contenido patrimonial y económico o la estructura de participaciones sociales de una o de todas las empresas participantes, llegando incluso, en algunas modalidades, a disolverse la personalidad de tales empresas en la persona jurídica resultante del proceso de concentración (el caso típico es la fusión). No obstante, hay modalidades que aparecen como figuras intermedias, es decir, que bien pueden ser consideradas como cooperación o como concentración, indistintamente¹.

La concentración de empresas constituye una realidad económica cuya noción se ha concretado atendiendo generalmente a dos criterios:

1. los instrumentos jurídicos que pueden emplear las empresas para llevar a cabo una integración económica: fusión, adquisición o intercambio de acciones, adquisición de activos, etc., y
2. los efectos económicos propios de la concentración de empresas, es decir, el control sobre otra empresa.

¹ Este es el caso de las uniones temporales de empresas (UTE) que para algunos autores constituyen un tipo de concentración de empresas (Farreras Noguer, 2001) y para otros se engloban dentro de los acuerdos de cooperación (García de las Hijas, 1999).

En este sentido, se puede decir que la evolución de las distintas definiciones del concepto de concentración de empresas que se han sucedido en el tiempo ha tendido hacia una noción de concentración ligada a los efectos que ésta produce. Si bien esto permite un mayor margen para la apreciación de la existencia o no de una operación de concentración, asimismo, implica una disminución de la certeza jurídica sobre el resultado de la calificación.

La elección de una estructura de concentración u otra depende básicamente de:

- los objetivos que se persigan con la unión,
- las circunstancias particulares que rodean a cada empresa y
- las condiciones del entorno en el que se desenvuelva la empresa.

Sin embargo, la elección del procedimiento para su consecución se ve también condicionada por factores tales como (Mascareñas, 1996):

- la rapidez con que se lleve a cabo el proceso,
- las ventajas o costes fiscales y
- las restricciones legales.

Para este autor, las distintas formas de llevar a cabo las uniones entre empresas se pueden clasificar en dos grandes categorías: concentraciones *de iure* y concentraciones *de facto*.

Dentro de las concentraciones *de iure* se engloban aquellas en que la entidad resultante de la concentración tiene una personalidad jurídica única y distinta, desde un punto de vista patrimonial, de la de las empresas que la han formado. El ejemplo más habitual es la fusión. Contablemente, una

vez alcanzada la unión, aparece un nuevo sujeto contable cuya identificación no plantea ninguna duda y cuyos registros no difieren de los de cualquier otra empresa por el hecho de haber experimentado un proceso de concentración.

Por otra parte, en las concentraciones *de facto* se incluyen las operaciones de compra de partes de empresa, así como la toma de control mediante la adquisición de paquetes significativos de acciones.

La importancia cuantitativa de este tipo de operaciones queda reflejada en los datos ofrecidos por el Banco de España en su Informe Anual correspondiente al ejercicio 2006 (Banco de España, 2006). En este año, las operaciones de adquisición de paquetes accionariales por parte de las empresas no financieras españolas mostraron un notable dinamismo, aproximándose el volumen de estas transacciones a los 95.000 millones de euros, frente a los 12.000 y 28.000 millones de euros registrados en 2004 y 2005, respectivamente. Otro rasgo destacable en relación a este tipo de operaciones es la importancia de las participaciones en compañías extranjeras, cuyo importe alcanzó en 2006 alrededor de la mitad del total de las adquisiciones. Además, una porción relevante de estas operaciones se produjo en actividades distintas a la de la compañía adquirente.

Según datos facilitados en el citado Informe Anual 2006, las operaciones de adquisición de activos financieros, que consistieron fundamentalmente en compras de acciones y otras participaciones ligadas a la toma de control de sociedades residentes y no residentes, supuso el 23% del PIB (6 puntos porcentuales por encima del dato de 2005).

Estas cifras ponen de manifiesto la importancia económica que las adquisiciones

de acciones con finalidad de control han alcanzado en España.

La toma de control de una empresa en otra constituye una operación sustancialmente diferente a la fusión, puesto que en el primer caso tanto la sociedad participada como la participante continúan manteniendo su personalidad jurídica independiente. Se produce una concentración de empresas, pero conservando cada una de ellas su independencia como persona jurídica. El grupo de empresas que surge en estas situaciones permite combinar las ventajas de una estructura flexible (el grupo engloba un conjunto de unidades jurídicamente independientes), con las derivadas de centralizar algunas funciones importantes.

Esta peculiaridad ha derivado en la necesidad de informar adecuadamente acerca del conjunto formado por estas empresas. Ahora bien, la información demandada sobre las concentraciones empresariales en general y sobre los grupos de empresas, en particular, varía en función de la disciplina desde la que se aborde su estudio.

A continuación estudiaremos la orientación con la que la normativa contable vigente aborda la problemática de las operaciones de concentración, diferenciando entre las combinaciones de negocios y los grupos de empresas.

3. LAS OPERACIONES DE CONCENTRACIÓN COMO OBJETO DE ESTUDIO DE LA CONTABILIDAD

3.1. Combinaciones de negocios

El tratamiento contable de las combinaciones de empresas ha suscitado tradicionalmente gran controversia. En España, por ejemplo, hasta la aprobación del Nuevo

Plan General de Contabilidad (NPGC)² no existía regulación contable de aplicación obligatoria sobre las combinaciones de negocios. El Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas (ICAC) elaboró en 1993 un borrador de normas de contabilidad aplicables a las fusiones y escisiones que, finalmente, no llegó a ser aprobado.

El proceso internacional de armonización contable en el que nos hallamos inmersos ha propiciado un cierto consenso en cuanto al tratamiento a dar a este tipo de operaciones. El *International Accounting Standards Board* (IASB) abordó la regulación contable sobre combinaciones de negocios a través de la Norma Internacional de Información Financiera 3 (NIIF 3)³. De acuerdo con ella, para que una reestructuración empresarial pueda considerarse una combinación de negocios, una entidad debe obtener el control de uno o más negocios, entendiendo por control «el poder de dirigir las políticas financieras y operativas de otra entidad, con el objeto de obtener beneficios de sus actividades» (IASB, 2008 (a)).

En particular, se entiende que una entidad ha adquirido el control de otra cuando se cumple alguna de las siguientes circunstancias (IASB, 2008 (b)):

- posee, directa o indirectamente el poder sobre más de la mitad de los derechos de voto de esa otra entidad, salvo que, excepcionalmente, pueda demostrar que dicha participación no otorga el control;

— no posee más de la mitad del poder de voto de esa otra entidad, pero como consecuencia de la combinación dispone:

- de poder sobre más de la mitad de los derechos de voto, en virtud de un acuerdo con otros inversores;
- del poder para dirigir las políticas financieras y de explotación de la entidad, por algún tipo de acuerdo;
- del poder para nombrar o revocar a la mayoría de los miembros del consejo de administración u órgano de gobierno equivalente, o
- del poder para emitir la mayoría de los votos en las reuniones del consejo de administración u órgano de gobierno equivalente.

Los derechos de voto computables a los efectos anteriores son tanto los derechos de voto directos, e indirectos que se posean a través de sociedades filiales⁴, como los derechos de voto potenciales. En este segundo caso, se computan aquellos derechos de voto provenientes de opciones sobre acciones, obligaciones convertibles, *warrants* sobre acciones, etc, siempre que sean ejercitables o convertibles en la fecha del análisis.

Cumplidas las circunstancias anteriores, la contabilización de la combinación debe efectuarse según el método de adquisición (compra), lo que implica la aplicación de una serie de criterios relativos a:

- a) La identificación de la empresa adquirente.

² El NPGC (Real Decreto 1514/2007) fue aprobado el 16 de noviembre de 2007.

³ En enero de 2008, el IASB publicó una versión revisada de la NIIF 3. Combinaciones de negocios, así como algunas enmiendas a la Norma Internacional de Contabilidad (NIC) 27. Estados financieros consolidados y separados, que todavía, a la fecha de publicación de este trabajo, no ha sido aceptada por la UE, aunque previsiblemente lo será en plazo breve.

⁴ Los derechos de voto poseídos a través de entidades asociadas y multigrupo no deben considerarse para determinar si la adquirente posee el control de la adquirida, ya que no confieren a la adquirente el poder de decisión sobre las políticas de decisión de dichas asociadas o multigrupo.

- b) La determinación de la fecha de adquisición.
- c) El reconocimiento y valoración de los activos identificables adquiridos, de los pasivos asumidos, así como de los intereses minoritarios, o no, en los patrimonios ajenos a la entidad controlante.
- d) El reconocimiento y valoración del fondo de comercio o del beneficio surgido en la adquisición.

La valoración de los activos adquiridos y pasivos asumidos de la entidad adquirida se efectúa por su valor razonable, de manera que comparado éste con el coste de la combinación, se determinará el valor del fondo de comercio de la empresa adquirida (realmente de la parte del fondo de comercio que corresponde al porcentaje de adquisición). Este valor, tras el reconocimiento inicial, se mantendrá, salvo que se produzca un quebranto.

Para comprobar este último extremo, al menos una vez al año se comprobará si existe deterioro, en cuyo caso, se reconocerán de forma inmediata en el resultado del ejercicio las pérdidas que le sean imputables. Si, excepcionalmente, por el contrario, se pone de manifiesto un exceso del valor razonable de la adquirida sobre el coste de la combinación, se reconoce un resultado positivo en la cuenta de pérdidas y ganancias.

En cualquier caso, el concepto de combinación de negocios incluye diversas operaciones de concentración económica entre las que cabe citar:

- Fusiones y escisiones de empresas.
- Adquisiciones de todos los elementos patrimoniales de una empresa, o de una parte que constituya uno o más negocios.

— Adquisición de acciones o participaciones en el capital de otras sociedades.

— Otras operaciones o sucesos por las que se adquiere el control de otra entidad sin realizar una inversión.

Desde el punto de vista de la información contable, las dos primeras clases afectan únicamente a las cuentas individuales de la entidad adquirente, mientras que las dos segundas afectan tanto a las cuentas individuales como a las consolidadas, puesto que dan lugar a la aparición de los grupos empresariales, cuya «explicación» contable sólo tiene una respuesta adecuada en las llamadas cuentas consolidadas.

De estas formas de combinaciones empresariales son de las que nos vamos a ocupar a continuación.

3.2. Grupo de empresas

Concepto de grupo

En la definición de grupo de empresas desde un punto de vista normativo, la tendencia tradicional había sido la de determinar los casos en los que existía obligación de formular cuentas consolidadas del grupo, delimitado según criterios puramente formales; sin embargo, se hacía necesario ofrecer una definición de grupo que facilitara su reconocimiento y evitara las dudas e incertidumbres planteadas, tanto por la inexistencia misma de una definición, como por la ambigüedad con la que figuraba en algunas normativas.

En este sentido, la normativa española ha experimentado una evolución importante que ha llevado de la utilización de unos criterios basados en aspectos puramente formales, a una regulación basada en aspectos sustantivos, donde se prioriza el fondo económico

del vínculo intersocietario frente a la forma jurídica utilizada en éste; evolución que está en consonancia con la evolución de la propia normativa contable internacional.

Para el IASB, un grupo de sociedades «es el conjunto formado por una dominante y todas sus dependientes» (IASB, 2008 (b)), considerando que una dominante es una entidad que tiene el poder de dirigir las políticas financiera y de explotación de otra entidad (dependiente) con el fin de obtener beneficios de sus actividades.

La adaptación del ordenamiento contable español en materia de grupos de empresas ha seguido la normativa emanada del IASB, por lo que la Ley 16/2007⁵, modifica la redacción del artículo 42 del Código de Comercio (CC) y reconoce que «existe grupo cuando una sociedad ostente o pueda ostentar, directa o indirectamente, el control de otra u otras».

Como complemento a la definición en la que se establece que lo sustancial es la existencia de control y no la forma en que éste se obtiene, el CC recoge una serie de indicios que presumen la existencia de control:

- a) poseer la mayoría de los derechos de voto;
- b) tener la facultad de nombrar o destituir a la mayoría de los miembros del órgano de administración;
- c) disponer, en virtud de acuerdos celebrados con terceros, de la mayoría de los derechos de voto ó
- d) haber designado con sus votos a la mayoría de los miembros del órgano

de administración, que desempeñen su cargo en el momento en que deban formularse las cuentas consolidadas y durante los dos ejercicios inmediatamente anteriores. En particular, se presume esta circunstancia cuando la mayoría de los miembros del órgano de administración de la sociedad dominada sean miembros del órgano de administración o altos directivos de la sociedad dominante o de otra dominada por ésta.

Información contable sobre grupos de empresas

Las cuentas anuales consolidadas elaboradas por los grupos de empresas constituyen el principal instrumento contable para comunicar la información acerca de la situación patrimonial y de resultados de estas unidades. En ellas se incluyen todos los recursos económicos y financieros gestionados por la sociedad dominante, independientemente de su ubicación en las empresas dependientes e independientemente del porcentaje de participación que la sociedad dominante posea en dichas dependientes. El objetivo es que los estados financieros de esta realidad económica recojan todos los recursos del negocio, cualquiera que sea la forma de organizar éste.

Este método se conoce como «integración global» y su utilización se justifica por la existencia de control sobre las empresas vinculadas.

Las cuentas consolidadas permiten, por consiguiente, obtener información acerca de políticas estratégicas de grupo, resultados y solvencia financiera, facilitando que las mediciones a nivel consolidado e individual puedan ser comparadas.

⁵ Ley 16/2007, de 4 de julio, de reforma y adaptación de la legislación mercantil en materia contable para su armonización internacional con base en la normativa de la UE.

Estudiando las diferencias, se puede obtener tanto información relativa a la estrategia de grupo como a las sinergias positivas desarrolladas en las diversas filiales gracias a su pertenencia al grupo.

Por otra parte, la eliminación de las transacciones recíprocas permite la medición del beneficio y la estructura económico-financiera global.

Generalmente, las políticas de negocios adoptadas a nivel de grupo afectan a todas las empresas miembros, aunque la ejecución es tarea única para cada una de ellas. El esfuerzo investigador real o el crecimiento potencial, por ejemplo, únicamente pueden ser estudiados desde un punto de vista conjunto utilizando cuentas consolidadas.

Las cuentas consolidadas constituyen, en definitiva, la principal herramienta contable disponible para el reconocimiento de los grupos de empresas.

Llegados a este punto conviene hacer una aclaración para precisar el concepto de «cuentas consolidadas». En ocasiones, las empresas establecen vínculos con otras que sin llegar a otorgarles el control, resultan lo suficientemente relevantes como para informar sobre ellos de forma particular.

Aparece así el concepto de «perímetro de consolidación» que incluye, por un lado a las empresas del grupo y, por otro a las denominadas empresas asociadas y multigrupo.

Empresas asociadas son aquellas sobre las que se ejerce una influencia significativa, pero no son ni una empresa dependiente ni un negocio conjunto; en este contexto, la influencia significativa representa el poder de intervenir en las decisiones de política financiera y de explotación de la empresa participada, sin llegar a tener el control sobre la misma (IASB, 2000 (a)). En esta situación se

utiliza un método de consolidación, conocido como «puesta en equivalencia», mediante el cual se trata de recoger en las cuentas consolidadas el efecto en los resultados y el patrimonio del grupo por la parte porcentual en los resultados obtenidos por estas empresas, en las que se tiene una cierta influencia. No resulta aplicable la integración global puesto que no se tiene el control de los recursos, pero sí permite medir mejor los resultados obtenidos, más allá de los reflejados en las cuentas de la sociedad dominante, consecuencia de los dividendos repartidos.

Por otra parte, las empresas multigrupo son una forma de negocio conjunto que se organiza en forma de sociedad con personalidad jurídica. Un negocio conjunto es un acuerdo contractual en virtud del cual dos o más partícipes emprenden una actividad económica que se somete a control conjunto (IASB, 2000 (b)). Por tanto, no se tiene el control (no puede aplicarse el método de integración global) si bien se tiene capacidad de decidir, pero en forma compartida. Bajo estos parámetros, la forma de reflejar el efecto en el patrimonio del grupo es mediante el método de puesta en equivalencia (igual que en el caso de las sociedades asociadas) o bien mediante la integración proporcional, lo que supone agregar los activos, pasivos, gastos e ingresos por el porcentaje correspondiente a la participación mantenida en la sociedad multigrupo.

Así pues, las cuentas consolidadas son el resultado de aplicar los diferentes métodos de consolidación antes comentados a las diferentes sociedades en las que la sociedad dominante posee algún tipo de influencia: total (empresas del grupo), compartida (empresas multigrupo) o significativa (empresas asociadas). Se configura así lo que denominábamos «perímetro de consolidación» tal como se recoge en el cuadro n.º 2.

Cuadro n.º 2

Perímetro de consolidación

Componentes	Método de consolidación aplicable
Empresas del grupo	Integración global
Empresas multigrupo	Integración proporcional/Puesta en equivalencia
Empresas asociadas	Puesta en equivalencia

Fuente: Elaboración propia.

Las cuentas consolidadas como base para el cálculo del número de grupos

Delimitado el grupo de empresas a efectos contables, las cuentas consolidadas tienen como finalidad la elaboración de información financiera que se presente al grupo de empresas como una única entidad económica. Por tanto, estas cuentas pueden servir de indicador del número de grupos existente en un área económica determinada, si bien con alguna matización.

Por un lado, el número de cuentas consolidadas publicado muestra sólo aquellos grupos obligados a publicar cuentas consolidadas y aquellos otros casos, menos frecuentes, en que voluntariamente cualquier empresario (persona física o jurídica) formule y publique cuentas consolidadas (gráfico n.º 1).

Por otro lado, hay que considerar que todas las normativas prevén exenciones a la obligación de consolidar que, en principio, disminuyen el número de grupos que puede ser detectado por esta vía.

En el caso de la legislación española, el artículo 43 del Código de Comercio, en redacción dada por la Ley 16/2007, considera dos situaciones en las que las so-

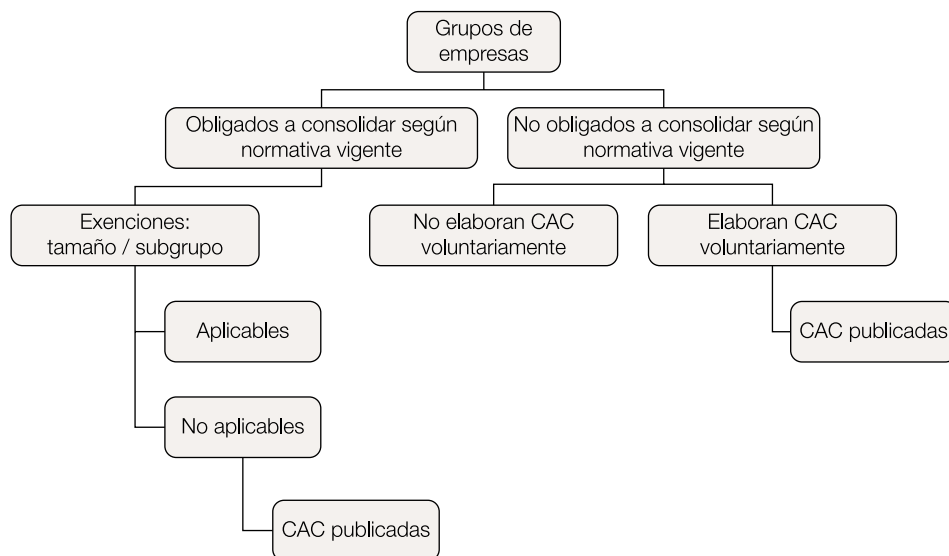
ciedades no están obligadas a efectuar consolidación:

- a) «cuando en la fecha de cierre del ejercicio de la sociedad obligada a consolidar el conjunto de las sociedades no sobrepase, en sus últimas cuentas anuales, dos de los límites señalados en la Ley de Sociedades Anónimas para la formulación de la cuenta de pérdidas y ganancias abreviada, salvo que alguna de las sociedades del grupo haya emitido valores admitidos a negociación en un mercado regulado de cualquier Estado miembro de la Unión Europea» y
- b) «cuando la sociedad obligada a consolidar sometida a la legislación española sea al mismo tiempo dependiente de otra que se rija por dicha legislación o por la de otro Estado miembro de la UE, si ésta última posee el 50% o más de las participaciones sociales de aquéllas y, los accionistas o socios que posean, al menos, el 10% no hayan solicitado la formulación de cuentas consolidadas seis meses antes del cierre del ejercicio»⁶.

⁶ En todo caso, es preciso que cumplan otros requisitos relacionados con incluir las cuentas en un grupo

Gráfico n.º 1

Procedencia de las cuentas anuales consolidadas publicadas



Fuente: Elaboración propia.

Sin embargo, la información acerca de la pertenencia a un grupo que podría perderse al resultar aplicables las exenciones a la obligación de consolidar, sí deberá figurar en la memoria de las cuentas individuales ya que, de acuerdo con la nueva redacción del art. 200 del texto refundido de la ley de sociedades anónimas⁷, se debe indicar «el grupo al que, en su caso, pertenezca la sociedad y el Registro Mercantil donde están depositadas las cuentas anuales consolidadas».

Por otra parte, la aparición de vínculos de naturaleza personal derivados de cruces

accionariales entre dos o más empresas o la existencia de consejeros comunes (la mitad o más), pueden desembocar en la creación de una única entidad económica, por coordinación entre las empresas implicadas, y dar lugar a la existencia de grupos horizontales o de coordinación. Se englobarían por ejemplo aquí distintas entidades legales que no están asociadas a través de una compañía, sino a través de una persona que actúa como una compañía *holding* «virtual».

A este respecto, la normativa española se vio sustancialmente modificada por la Ley 62/2003⁸ (art. 106. Dos) que modifi-

mayor, que se indique la exención en las cuentas individuales, que las cuentas consolidadas se depositen en el Registro Mercantil de la sociedad dispensada y que ésta última no haya emitido valores admitidos a negociación en un mercado secundario de la UE.

⁷ Ley 16/2007, de 4 de julio, apartado 10.

⁸ Ley 62/2003, de 30 de diciembre, de medidas fiscales, administrativas y del orden social.

có la redacción del art. 42 del CC, haciendo referencia al concepto de unidad de decisión como determinante de la obligación de consolidar. Esta modificación, que suponía la inclusión de los grupos horizontales a efectos de formulación de cuentas consolidadas, ocasionó serias dudas tanto en su aplicación como en su coherencia con el planteamiento contenido en las Normas Internacionales de Contabilidad.

Finalmente, este concepto amplio de grupo ha permanecido poco tiempo en la legislación mercantil española ya que en la Ley 16/2007 (que modifica de nuevo la redacción del art. 42 del CC) no se hace referencia a la unidad de decisión para la delimitación del grupo a efectos de consolidación.

A pesar de ello, el legislador es consciente de que la información acerca de la existencia de los grupos de coordinación, así como de sus principales datos contables es útil a los usuarios de los estados financieros⁹. Por ello, aunque no obliga a la consolidación de cuentas, sí opta por exigir a la sociedad de mayor activo del conjunto de sociedades domiciliadas en España que estén sometidas a una misma unidad de decisión¹⁰ (art. 200 del Texto refundido de la ley de sociedades anónimas, en redacción dada por la Ley 16/2007):

— que incluya una descripción de estas sociedades y

⁹ En el 31% de las sociedades cotizadas en 2004 alguna persona física o jurídica poseía la mayoría del capital o ejercía el control. Igualmente se constataba la existencia de importantes cruces accionariales entre las sociedades cotizadas (García Suárez, 2006).

¹⁰ Los motivos que se citan como presunciones de la existencia de esa unidad de decisión son:

- control por personas físicas o jurídicas no obligadas a consolidar o
- existencia de acuerdos o cláusulas estatutarias que impliquen dirección única.

— que informe acerca del importe agregado de los activos, pasivos, patrimonio neto, cifra de negocios y resultado del conjunto de sociedades

Además, el resto de sociedades sometidas a una unidad de decisión también deben indicar en la memoria la unidad a la que pertenecen y el Registro Mercantil en que se hallan depositadas las cuentas anuales de la sociedad de mayor activo del conjunto.

Todas estas medidas permiten un mejor conocimiento de las relaciones interempresariales en aquellos casos en que la legislación no obliga a la consolidación de cuentas.

Dentro de la UE, los datos publicados acerca de la evolución en el número de grupos muestran una tendencia al crecimiento, tanto por la existencia de un número creciente de pequeños grupos como por el aumento del número de filiales de los grandes grupos (Chabanas, 2002). No obstante, la complejidad de este fenómeno y de su medición se pone de manifiesto si se analizan los datos por sectores de actividad, ya que la mayor concentración en algunos sectores puede llevar a obtener resultados opuestos, mostrando un menor número de grupos que hace diez o veinte años (en estos casos se trata generalmente de grupos de gran tamaño, diversificados e internacionalizados que han estado sometidos a procesos de reorganización de sus estructuras internas).

En cualquier caso, considerando datos globales, resulta evidente que las grandes unidades económicas están cada vez más dispersas, adquiriendo un carácter transfronterizo, lo que conlleva una mayor dificultad para su adecuado conocimiento y registro.

4. REFLEXIÓN FINAL

La aparición de los grupos de empresas no es desde luego un fenómeno reciente, pero sí lo suficientemente trascendente como para que en los últimos años haya sido objeto de preocupación y análisis desde diversos campos de estudio.

La búsqueda de sinergias, del tamaño óptimo en función del mercado al que se orientan, la diversificación de productos, etc., ha llevado a las empresas a organizarse bajo estrategias de grupo, resultando cada vez más complicado describir las actividades que realizan.

Frente a la multiplicación y el incremento de la complejidad de los grupos, los observadores de las actividades económicas y financieras deben disponer de información suficiente para describir y analizar este tipo de organizaciones.

Así, la persistencia y extensión del fenómeno ha hecho que, desde el punto de vista de la economía general, se detectara la necesidad de contar con datos fiables que

permitieran conocer más y mejor este tipo de unidades.

Igualmente, es conocido el interés que desde el punto de vista contable han suscitado los grupos de empresas. En el proceso de adecuación de la normativa de referencia, la reforma del ordenamiento contable en el ámbito de la UE ha redefinido: el tratamiento contable aplicable a las combinaciones de negocios en general; la definición de grupo de empresas obligado a presentar cuentas consolidadas; así como los criterios contables en base a los que elaborar dichas cuentas del grupo.

Todo ello redundará en una mayor armonización de los procedimientos y, en consecuencia, de los datos disponibles acerca de los grupos, lo que permitirá a los usuarios, en general, y a los contables y analistas financieros, en particular, conocer y comparar mejor la situación de los grupos. En este contexto, las cuentas consolidadas se convierten en el referente óptimo para el análisis de la situación de los grupos de empresas.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- BANCO DE ESPAÑA (2006): *Informe anual*. Disponible en <http://www.bde.es>
- BENAROYA, F. Y BOURCIEU, E. (2003): «Mondialisation de grands groupes: de nouveaux indicateurs». *Économie et statistique*, 363, 364 y 365 : 145-160.
- CHABANAS, N. (2002): «Les entreprises françaises des groupes vues à travers les enquêtes «liaisons financières» de 1980 à 1999» *Document de Travail de l'INSEE*, E2002/04.
- FARRERAS NOGUER, M.A. (2001): «Aplicación de la consolidación contable en las uniones temporales de empresas». *II Jornada de Trabajo sobre Consolidación Contable*, ASEPU, Girona.
- GARCIA DE LAS HIJAS, J. (1999): «Concentraciones empresariales: contabilidad según la doctrina del ICAC». *Partida Doble*, 98: 36-45.
- GARCIA SUAREZ, P. (2006): «El gobierno corporativo de entidades emisoras de valores cotizados en mercados oficiales. Un resumen del informe anual del ejercicio 2004». *Revista de Estabilidad Financiera*, 10, mayo: 129-148.
- HEAD, K. Y MAYER, T. (2002): «Effet frontière, intégration économique et <Forteresse Europe>». *Économie et prévision*, 152-153: 71-92.
- INTERNATIONAL ACCOUNTING STANDARDS BOARD (IASB) (2000 (a)): *IFRS 28. Investments in Associates*. London
- 2000 (b): *IFRS 31. Interests in Joint ventures*. London
- 2008 (a): *IFRS 3. Business Combinations*. London
- 2008 (b): *IFRS 27. Consolidated and Separate Financial Statements*. London
- LEY 30/2003, de 30 de diciembre, de medidas fiscales, administrativas y del orden social.
- LEY 16/2007, de 4 de julio, de reforma y adaptación de la legislación mercantil en materia contable para su armonización internacional con base en la normativa de la Unión Europea.
- MASCAREÑAS PÉREZ IÑIGO, J. (1996): *Manual de fusiones y adquisiciones de empresas*. McGraw-Hill, Madrid.
- REAL DECRETO 1815/1991, de 20 de diciembre, por el que se aprueban las normas para la elaboración de las cuentas anuales consolidadas.
- REAL DECRETO 1514/2007, de 16 de noviembre, por el que se aprueba el Plan General de Contabilidad.
- YAGÜE GUILLEN, M. J. (1998): «La cooperación interempresarial: fusiones, concentraciones y alianzas estratégicas». *Economía Industrial*, 320: 65-75.