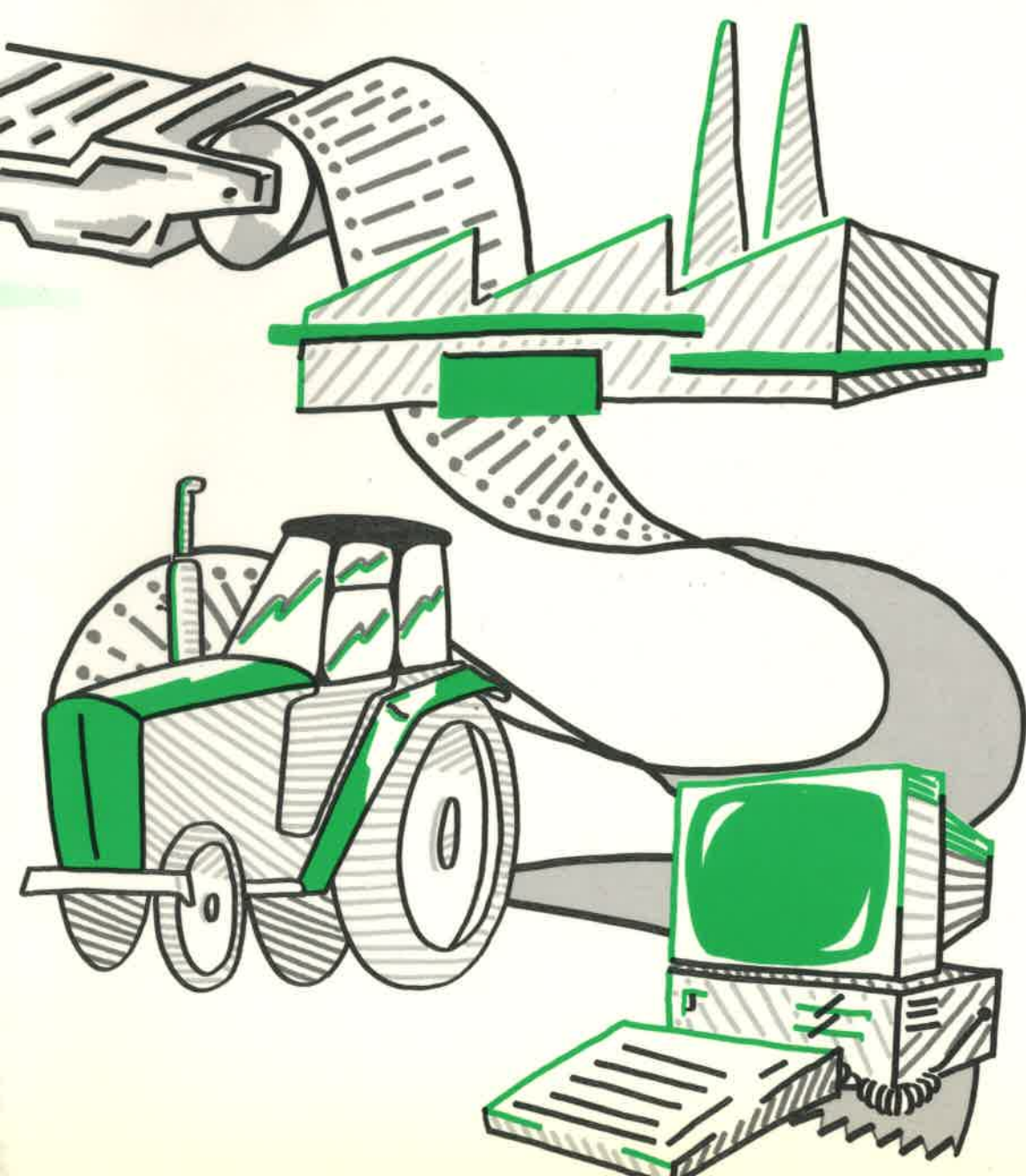


Aprobado el Nuevo Plan General de Contabilidad



boletín aeca

STAFF

Junta Directiva de AECA:

PRESIDENTE

José Barea Tejeiro

VICEPRESIDENTE 1.º

Leandro Cañibano Calvo

VICEPRESIDENTE 2.º

Rafael Muñoz Ramírez

SECRETARIO GENERAL

Eduardo Bueno Campos

VICESECRETARIO GENERAL

Jesús Lizcano Alvarez

TESORERO

Enrique Campos Pedraja

CONTADOR

Ramón Soler Amaro

BIBLIOTECARIO

Enrique Fernández Peña

CONSEJEROS

Ignacio Casanovas Parella

Carlos Cubillo Valverde

Carlos Egea Krauel

Augusto Gutiérrez Robles

Enrique Martín Arcos

Miguel Martín Fernández

José I. Martínez Churiaque

Ignacio Montaña Jiménez

Enrique Ribas Mirangels

Pedro Rivero Torre

Manuel Soto Serrano

Manuel Vela Pastor

José Antonio Yanes Estrada

Director Gerente de AECA:

José Luis Lizcano Alvarez

Maquetación:

Félix Ruiz

Composición e impresión:

Ediciones Gráficas Ortega

Avda. Valdelaparra, 35 - Tel. 653 44 73

28100 Alcobendas (Madrid)

Depósito legal: M. 17107-1987

Boletín 24

3.º Cuatrimestre de 1990

Cubierta: Pablo de Saracho



**ASOCIACION
ESPAÑOLA
DE CONTABILIDAD
Y ADMINISTRACION
DE EMPRESAS**

DECLARADA DE UTILIDAD PUBLICA

Alberto Aguilera, 31, 5.º

Teléfonos: (91) 247 44 65 - 559 12 27

Telefax: (91) 541 34 84

28015 Madrid

Apartado de Correos 8.109

28080 Madrid

Sumario

	<i>Págs.</i>
EDITORIAL	3
TRIBUNA DE OPINION	5
— El Registro Contable de las Agrupaciones de Empresas: Una Asignatura Pendiente, por Alfonso A. Rojo .	
EN PORTADA	9
— Aprobado el Nuevo Plan General de Contabilidad.	
CONGRESOS, ENCUENTROS, REUNIONES	13
— IV Encuentro AECA en Canarias.	
— Conferencias de AECA sobre el Nuevo Plan General de Contabilidad.	
— 14º Congreso Anual de la EAA.	
— 15º Congreso Anual de la EAA.	
— VI Congreso AECA en Vigo.	
— IV Encuentro de Profesores Universitarios de Contabilidad.	
— Día del Auditor.	
— Conferencia sobre Estrategias Financieras-1991.	
— Jornadas Nacionales de Estudio sobre «El Nuevo Plan General de Contabilidad (Aspectos Fiscales)».	
— XIX Conferencia Interamericana de Contabilidad.	
COMISIONES DE ESTUDIO	21
PUBLICACIONES	23
CONTEXTO	31
— CIMA.	
— Portugal, más cerca.	
NOTICIAS	34
— CIMA visita AECA.	
— Becas AECA.	
— Grupo de trabajo del ICAC.	
— Carné de Asociado.	
— Homologación como Formación Profesional.	
— Estudio monográfico sobre el Nuevo Plan General de Contabilidad.	
— Obras de reforma en la sede social de AECA.	
— V Encuentro AECA en Canarias.	
— Estudio sobre la Implantación de los Principios Contables de AECA.	
— Nombramiento.	
— Rueda de Prensa en AECA.	
NUEVOS ASOCIADOS	38

El Nuevo Plan General de Contabilidad

Comenzamos la década de los 90 con la renovación gráfica de nuestro Boletín. Con ello esperamos contribuir a hacer más rápida y amena su lectura y consulta, y hacemos patente nuestro más firme deseo de apoyar, en todas las manifestaciones públicas de la Asociación, una política de constante renovación y puesta al día que nos ayude a mantener un elevado nivel de calidad.

El Boletín es el principal medio de información y comunicación para el colectivo de AECA y está siempre abierto a nuevas ideas y sugerencias.

Invitamos a nuestros asociados a participar activamente en su elaboración, mediante el envío de noticias y/o artículos que se consideren de interés general en el campo de la Contabilidad y la Administración de Empresas.

Al cumplirse casi un año de la difusión del Borrador del Nuevo Plan General de Contabilidad elaborado por el Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas del Ministerio de Economía y Hacienda, se ha promulgado finalmente el texto definitivo en el «Boletín Oficial del Estado» del 27 de diciembre de 1990. Este nuevo texto supone el desarrollo técnico de los criterios contables básicos contenidos en la Ley de Reforma de la Legislación Mercantil, a través de la que fueron modificados el Código de Comercio, la Ley de Sociedades Anónimas y la Ley de Sociedades de Responsabilidad Limitada.

Para el colectivo de socios de AECA no puede decirse que resulten extraños ni intrínsecamente novedosos la mayoría de los criterios contenidos en el Nuevo Plan, ya que éste no hace sino otorgar respaldo legal a aquellas normas que los profesionales reunidos en AECA habían venido emitiendo desde hace diez años. Baste citar a este respecto la inclusión como primera parte del Plan de la dedicada a Principios Contables, el reconocimiento como pasivo contable de las operaciones de leasing como activo y como pasivo, el reconocimiento a través de la dotación de provisiones de las obligaciones contraídas por las empresas en materia de pensiones, la actualización de los saldos a cobrar o a pagar en moneda extranjera y el correspondiente reconocimiento de las diferencias de cambio positivas o negativas, etc.

AECA se siente satisfecha de la tarea que viene realizando, no por un vano sentido de autocomplacencia, sino porque sus criterios, inicialmente reconocidos por los profesionales de la Contabilidad y la Auditoría a través de sus corporaciones respectivas, como generalmente aceptados en España, han sido ahora incorporados en buena medida al nuevo texto del Plan General de Contabilidad, lo que les convierte en normas de obligado cumplimiento. Pero, lógicamente, su tarea no puede considerarse ni mucho menos como completada, porque el Plan General de Contabilidad que ahora ve la luz no es sino un compendio de carácter general, estando necesitado por lo tanto de matizaciones y desarrollos que si hasta la fecha nuestra Asociación no había abordado, se encuentra dispuesta para hacerlo a partir de este momento con la misma ilusión con que comenzó su tarea hace poco más de diez años, o quizá con algunas ilusiones más, pues la llegada de un creciente número de asociados permite encarar el futuro con la altura de miras que proporciona el convencimiento de estar prestando un servicio de utilidad a la sociedad. ►

En la tarea de elaboración del Plan han participado activamente algunos de los miembros de la Comisión de Principios y Normas de Contabilidad de AECA, ya invitados por el ICAC para formar parte del grupo de trabajo que elaboró en su día el Borrador del texto finalmente promulgado, ya a través de los sucesivos informes elaborados por AECA proponiendo mejoras, matizaciones o cambios en algunos de los puntos tratados por el Plan. Debemos dejar constancia que la acogida dispensada a nuestros puntos de vista por el Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas ha sido en todo caso muy positiva. Las pequeñas cuestiones que el entorno circundante dejó por el camino seguramente encontrarán acomodo en un futuro que, estamos convencidos, está muy próximo, porque cuando los puntos de vista defendidos se encuentran contrastados por los hechos, la realidad antes o después acaba imponiéndolos.

Nuestras autoridades se han inclinado por incardinar en la Administración pública el proceso de normalización contable dirigido al ámbito empresarial, pero seguimos opinando que esta clase de normas si se quiere que realmente cumplan la función hacia la que van dirigidas deben ser fruto de un proceso ampliamente participativo, en el que deben encontrar cabida profesores universitarios, directivos empresariales, auditores profesionales y funcionarios especializados; por ello entendemos que ha sido importante la tarea realizada por AECA hasta este momento, porque ha reunido en su seno a todos estos colectivos, consiguiendo un respaldo a su tarea sin otro aval que su buen hacer. Démosle continuidad a este proceso para que quienes deban asumir la responsabilidad legal de dictar normas obligatorias puedan apoyarse sobre bases firmes.

Esta es la política de AECA, diseñada por su Junta Directiva, apoyada en sus Comisiones de Estudio y respaldada por el conjunto de sus asociados.

El Registro Contable de las Agrupaciones de Empresas: Una Asignatura Pendiente

por Alfonso A. Rojo *

Las operaciones de agrupación de empresas (adquisiciones y fusiones en términos generales) son un referente obligado en la actualidad por la importancia que tienen, tanto para la empresa como para la propia economía, constituyendo un interesante elemento de reestructuración empresarial.

Dentro de los trascendentales aspectos que una operación de esta naturaleza conlleva, la mayor parte de las veces, los encargados de implementarla olvidan el importante tema de la información a suministrar, sin darse cuenta que ésta constituye un elemento esencial de la imagen que se ofrece de la empresa al exterior.

Esta sección tiene por objeto reproducir artículos de interés para el colectivo integrado en AECA. Las colaboraciones que se incluyen en ella van firmadas por los autores y no corresponden necesariamente con las opiniones de la Asociación, que tan sólo pretende ofrecer un espacio para plantear y debatir temas de actualidad para el mundo profesional y académico relacionado con la Contabilidad y la Administración de empresas.

No es preciso argumentar excesivamente para justificar la importancia que una operación de adquisición o fusión de empresas tiene en el futuro, no sólo para las propias empresas que intervienen en la operación, también en el sector del que forman parte e incluso en la propia economía de un país, sobre todo cuando estas operaciones se producen de forma concatenada o con cierta asiduidad, tal es el caso que estamos viviendo en nuestro país, disminuido en los últimos meses debido, posiblemente, a la crisis del petróleo y a unas expectativas de la economía no tan buenas como las de períodos precedentes.

“La agrupación empresarial (fusión o adquisición) se ha convertido, sobre todo en los últimos años, en uno de los objetivos de múltiples empresas”

Sin duda, la agrupación empresarial (fusión o adquisición) se ha convertido, sobre todo en los últimos años, en uno de los objetivos de múltiples empresas que encuentran en él, principalmente, un mecanismo de crecimiento y expansión bastante asequible por tres motivos principales:

1. Permite acceder de forma rápida y flexible a los distintos mercados, facilitando un crecimiento relativamente rápido.
2. Permite evitar una gran competencia al no ampliar la capacidad de producción y, por tanto, la oferta de productos; y
3. Generalmente conlleva ahorros significativos de costes, sobre todo en el caso de agrupaciones verticales.

Claro que, aún siendo importantes estos motivos, para que tales operaciones se lleven a cabo han de verse favorecidos por un contexto adecuado. Es por ello que a los mismos hay que añadir la perspectiva de un mercado interior europeo que ha puesto a España en el punto de mira de numerosas empresas foráneas, tanto de países ajenos a la Comunidad Económica Europea, como de ésta, apoyados por las grandes facilidades (vía subvenciones, ayudas, etc.) administrativas, por una economía en expansión y por un mercado de empresas en reestructuración que

favorecían y aún hoy lo posibilitan en gran medida, tales procesos, hasta el punto de que suele decirse en la jerga que *España está en venta*.

Este proceso de concentración económica no es exclusivo de nuestro país; es más, éste se ve afectado tan intensivamente por estas operaciones como una proyección de lo que ocurre en países más desarrollados económica y financieramente, y no cabe duda que la existencia del mercado interior europeo está afectando profunda y profusamente a todos los países de la Europa denominada occidental, que también vive esta euforia de la concentración económica, hasta el punto de desbordar las medidas de política de la competencia vigentes en la CEE.

Pero las operaciones de adquisición y fusión no siempre responden a una lógica económica eficiente. La evolución de la economía en general hacia actuaciones más financieras (más especulativas) ha dado lugar al surgimiento de operaciones de esta naturaleza basadas más en las plusvalías potenciales, en definitiva, en la especulación, que en el deseo de actuar económicamente sobre el mercado.

Se podría elucubrar considerablemente sobre las razones (económicas o financieras) que asisten a tales empresas, sobre las cuales acabamos de hablar, y, más aún, sobre si tales procesos son ventajosos o no, pero resulta indiscutible que se producen con bastante asiduidad, y para ello deben de existir poderosas razones, confesables o no, pues no cabe duda que los gestores de las empresas no actúan, por lo general, de forma inconsciente e ilógica.

“Las operaciones de adquisición y fusión no siempre responden a una lógica económica eficiente”

Nuestro planteamiento sobre la cuestión no va a centrarse, aunque lo pudiera haber parecido, en una disquisición sobre estos aspectos de las operaciones que venimos comentando, las cuales quedan justificadas por sí mismas, o cuando menos son un hecho cierto y cada vez más habitual, sino que, dada la naturaleza de la publicación para la que está pensado este breve artículo, haremos referencia a la incidencia que puede tener el registro contable en la información suministrada a terceros.

Desafortunadamente, cada vez que tenemos la suerte de encontrar algún manual (sobre todo en español) sobre este tipo de operaciones, nos encontramos con que los distintos capítulos o artículos (la mayor parte de los trabajos consisten en una recopilación de conferencias o artículos) se limitan a dar una visión sobre los porqués del crecimiento y las operaciones de compraventa de empresas; sobre el papel que juega el intermediario o asesor en la operación; sobre la elección de candidatos por parte del adquirente; sobre los problemas de la valoración y sobre los problemas tras la adquisición, legales e incluso fiscales; pero, sin embargo, olvidan el trascendental aspecto de la información ofrecida de la operación y tras ésta.

Esta afirmación no es vanal, ya que, a la hora de la verdad, resulta de gran importancia por la imagen que

se puede conferir del grupo formado y por la incidencia que para el usuario de la información supone. Es más, la experiencia suele poner de manifiesto esta circunstancia en muchos casos, dando lugar a disensiones entre los emisores de la información y quienes tienen la responsabilidad de asegurar que tales datos responden a la realidad, o sea los auditores.

“La empresa debe plantearse, en primer lugar, si la operación que ha realizado es una compra o una unión de intereses”

Pues bien, en la práctica, la empresa que se encuentra en la necesidad de informar sobre una adquisición o fusión debe plantearse, en primer lugar, si la operación que ha realizado es una compra o una unión de intereses.

Se ha de entender que una operación de esta naturaleza es una compra, siempre que, sea cual sea el proceso seguido (fusión por creación, absorción, compra de un paquete de acciones, adquisición de toda o parte de los activos y pasivos de otra empresa, etc.), existe una imposición de una de las empresas sobre la otra, de manera que el poder de decisión sobre el conjunto formado queda a favor de una de las empresas en liza.

Cuando, por el contrario, la operación supone la integración de los socios y los consejos de administración de las empresas de forma tal que la empresa resultante, sea cual sea el proceso seguido, parece una continuación de las empresas preexistentes, pero unidas, podemos decir que se ha producido una unión de intereses.

Esta distinción es trascendental, pues en base a la misma podemos aplicar uno u otro de los procedimientos contables factibles para informar sobre la operación, surgiendo así los denominados *Método de Compra y Método de Fusión o de Unión de Intereses*.

El *Método de Compra* es el método por excelencia, pues cabe pensar que toda operación de esta naturaleza supone alguna forma de imposición de una de las empresas sobre otra. Es por ello el método generalmente admitido y sobre el cual nunca pondremos resistencia los auditores.

Bajo tal procedimiento se presupone la existencia de una empresa adquirida y otra adquirente, debiendo esta última recoger la primera en su contabilidad por su coste de adquisición, como si de un activo normal se tratara.

Esto significa que el valor de la inversión (paquete de acciones o activos y pasivos adquiridos) será lo pagado más todos los costes asociados a la operación hasta que ésta se materializa legalmente. A partir de aquí todo depende del tipo de operación:

- 1) si se trata de la adquisición de las acciones de una empresa (cotizada o no), la adquirente se limitará a registrar el valor de la inversión dentro de sus activos, pasando a consolidar al cierre del ejercicio, si el porcentaje de control así lo requiere;

2) si se trata de una fusión, absorción o compra de activos y pasivos organizados, la empresa adquirente tendrá que incorporar los activos y pasivos adquiridos a sus recursos o patrimonio.

En estos casos, dado que el valor asignado a la empresa adquirida estará de acuerdo con el valor de mercado (por razones obvias), la empresa adquirente reconocerá activos y pasivos de la adquirida a su justo valor (de mercado) y si existen diferencias entre el valor contable así ajustado con el precio pagado se considerará como un Fondo de comercio (positivo o negativo) que recibirá el tratamiento contable adecuado según las normas vigentes.

El Método de Fusión o de Unión de Intereses constituye un procedimiento sólo aplicable cuando se puede demostrar que existe una integración de igual a igual, o sea, cuando se produce la unión de intereses comunes entre las dos empresas (1). Es por ello que este procedimiento excluye a las operaciones de adquisición de acciones o de activos y pasivos organizados (partes de empresa), dado que en tales casos siempre existe un deseo de pasar a disponer económicamente del control de los bienes afectos a la actividad.

“El Método de Compra es el método por excelencia. El Método de Fusión o de Unión de Intereses constituye un procedimiento sólo aplicable cuando se puede demostrar que existe una integración de igual a igual”

Bajo este método, dado que se supone la continuidad de cada una de las empresas en la resultante, los elementos integrados no requieren de la aplicación de normas contables distintas de las que venían utilizándose en las empresas separadas antes de la operación, salvo en lo estrictamente preciso para homogeneizar la información.

Ello significa, en la práctica, que el coste de la adquisición de cualquiera de las empresas no puede afectar a los distintos activos y pasivos que se transmitirán a la entidad resultante o absorbente, que pasarán por su valor contable (o contable revalorizado).

Esto no significa que el precio pactado para cada una de las empresas intervinientes sea el valor contable de su patrimonio, ya que la contribución de cada parte al conjunto formado puede ser distinta en función de las expectativas de generación de beneficios futuros. Es por ello que el precio no puede ser otro que el valor real de mercado (pactado entre las partes).

¿Qué hacer, pues, con las potenciales diferencias entre el precio real de cada empresa y el valor contable asignado a la misma?

Todo consiste en una especie de artificio contable basado en la idea de continuidad precedentemente indicada:

Puesto que los elementos activos y pasivos se traspasan a su valor contable, el patrimonio total resultante debe ser igual a la suma de los patrimonios individualmente considerados, antes de la operación. Cuando la contribución de una empresa sea mayor que la de otra (lo que supondrá un precio de mercado mayor), tal circunstancia habrá de reflejarse en el número de acciones del conjunto formado poseídas por sus socios.

Para que este proceder sea factible en la práctica desde el punto de vista contable, requiere de un ajuste en el patrimonio a favor de una u otra empresa.

En definitiva, se trata de efectuar un reajuste interno en el patrimonio neto contable agregado, de manera que se puedan reconocer las ventajas asociadas a una mayor contribución real de una empresa en particular sobre el conjunto formado.

Sin duda que así expresado puede resultarle al lector un poco confuso y, de hecho, algo lo es, debido a que se trata, como indiqué, de un artificio contable. No obstante, un breve ejemplo creo que contribuirá a su aclaración.

Supóngase que dos sociedades A y B deciden fusionarse para constituir una nueva sociedad C, siendo el valor patrimonial de cada una el siguiente:

	Sdad. A	Sdad. B
Capital social	100.000	80.000
Reservas	250.000	140.000
Beneficio	50.000	80.000
TOTAL	400.000	300.000

Las sociedades acuerdan que el valor asignable a cada empresa será el que se desprende de valoración independiente, siendo éste de 500.000 u.m. para cada una de las sociedades.

Según esto, la nueva sociedad que se crea habrá de emitir acciones a repartir entre los socios de las dos sociedades al 50 %, ya que la contribución de cada empresa, al margen del patrimonio contable, es exactamente la misma.

Supongamos que C emite 500 acciones de 500 u.m. cada una. Según hemos indicado, 250 corresponderán a los socios de A y 250 a los de B, y el patrimonio del conjunto será:

	Sdad. A	Sdad. B	Sdad. C
Capital social	100.000	80.000	250.000
Reservas	250.000	140.000	320.000
Beneficio	50.000	80.000	130.000
TOTAL	400.000	300.000	700.000

Donde el lector observará que para mantener el patrimonio idéntico hemos tenido que reducir las reservas, ya que una mayor asignación de acciones a

(1) *El porqué de tener que demostrar tal circunstancia se debe a que la contabilización por este procedimiento tiende a dar una imagen de la empresa bastante más favorable que por el método precedente, tal y como comentaremos más adelante.*

los socios de B se produce a costa de un trasvase de reservas de A, cuya aportación real al conjunto es menor que lo que figura en términos relativos de patrimonio.

Si la operación se registrase por el método de compra, la emisión de las 500 acciones supondría que a éstas se le asigna un valor de 1.400 u.m. y el patrimonio quedaría:

	Sdad. A	Sdad. B	Sdad. C
Capital social	100.000	80.000	250.000
Reservas	250.000	140.000	450.000
Beneficio	50.000	80.000	—
TOTAL	400.000	300.000	700.000

siendo las 450.000 u.m. la Prima de emisión de las acciones (900 u.m./acc. · 500 acc.).

En el método de compra el patrimonio de las entidades fusionadas no se tiene en cuenta para nada; es más, el beneficio que por el método de fusión se sigue haciendo figurar en el conjunto resultante, por aquél se considera incluido en el precio asignado a cada empresa y por tanto no puede hacerse figurar en contabilidad.

Las necesarias restricciones de esta Tribuna no permiten entrar en un análisis de cómo se puede demostrar la existencia de la unión de intereses, pero sí podemos decir que ésta comienza a presuponerse cuando la operación se produce con intercambio de la totalidad de las acciones y el consejo de administración del nuevo conjunto formado se estructura para dar cabida, en forma proporcional a la contribución de cada empresa en el conjunto, a los socios de cada sociedad.

Pero, como indicamos, la utilización de uno y otro procedimiento tiene consecuencias distintas en la información ofrecida al exterior. Ello supone que la aplicación del método por parte de las empresas intervinientes en la operación puede estar mediatizado por el objetivo de imagen que se persiga, lo que hay que evitar a toda costa y entender que la aplicación de uno u otro estará en consonancia con la realidad de la operación.

Pero ¿cuáles son las diferencias en que tanto énfasis estamos haciendo?

A nivel patrimonial, no cabe duda que por el método de compra éste figurará a valores más actualizados, ya que el método de fusión sigue reflejando los elementos activos y pasivos a valores contables, o lo que es lo mismo, a valores históricos. Además el método de compra hace surgir un Fondo de comercio que no se pone de manifiesto por el método de fusión.

Esto supone que las garantías de terceros aparecen contablemente reforzadas por el método de compra. Esta ventaja se trastoca en desventaja comparativa cuando la empresa desea mostrar una magnitud tan importante como es la rentabilidad económica o financiera de la empresa.

Efectivamente, dado que el resultado contable por el método de fusión figura como agregado de los existentes en las empresas antes de llevar a cabo la operación, será mayor que por el método de compra, que sólo podrá hacer figurar el de la empresa adquirente y, en consecuencia, la rentabilidad (beneficio/inversión) será mucho mayor por el método de fusión que por el de compra, al ser el numerador mayor y menor el denominador.

Además, el resultado futuro por el método de compra tiende a ser menor; también, que por el método de fusión, ya que a mayor volumen de inversión más imputación por amortización (existen otras consideraciones que evaluamos aquí), por lo que tal situación puede mantenerse en ejercicios futuros.

Ahora creo que se entenderá el porqué (además de otras consideraciones que no son de menor envergadura) hay que ser cauteloso con la aplicación del método de fusión.

Qué duda cabe que la cuestión aquí abordada tiene otros muchos perfiles que requieren de un adecuado estudio para su mejor comprensión y para dar unas pautas de comportamiento a los profesionales que, cada día más, se ven inmersos en procesos de esta naturaleza.

Por ello, qué mejor lugar que estas páginas para llamar la atención de AECA sobre la necesidad de elaborar un documento que trate estas y otras cuestiones conexas. ■



* **Alfonso A. Rojo Ramírez**
es profesor titular
de Economía Financiera
y Contabilidad
de la Universidad Autónoma
de Madrid.