

JUAN LUIS DOMÍNGUEZ PÉREZ*Profesor Titular de Economía Financiera y Contabilidad (TU) de la
Universidad de Barcelona***1.º Premio Estudios Financieros 2001****Modalidad: Contabilidad y Administración de Empresas****Extracto:**

A pesar del importante volumen de operaciones, las escisiones son presentadas habitualmente como los «parientes pobres» de la fusión, de forma marginal, como el fenómeno opuesto a éstas, pero que se regula y se contabiliza de manera similar.

Este trabajo muestra cómo el número de empresas escindidas en España está próximo del de las sociedades fusionadas, lo que reafirma su protagonismo y su utilización empresarial. Asimismo se evidencia la imprecisa y cambiante definición jurídica de la escisión, no siempre se encuentra la lógica coincidencia entre las diferentes normas que la regulan, e incluso se emplean vocablos y expresiones equívocas en los diferentes ámbitos analizados (mercantil, fiscal y contable).

A la compleja exégesis del régimen fiscal de las escisiones –la cual va ganando luz mediante las consultas formuladas ante la Administración Tributaria–, se le une la variedad de soluciones posibles para la contabilización del correspondiente efecto impositivo. Respecto de esto último, y ante el vacío normativo en España, se argumentan distintas alternativas contables, todas susceptibles de debate.

La propuesta española para la contabilización de las escisiones de 1993, sigue en fase de borrador, por lo que se analizan los métodos internacionalmente más utilizados, estudiando el efecto que cada uno tiene sobre las cuentas anuales y sobre el posterior análisis de dicha información.

Se sostiene que un significativo número de escisiones en España no serían susceptibles de catalogación como combinaciones de negocios, por lo que contablemente pudieran ser reguladas al margen de las fusiones. Para los supuestos en que sí haya una unión o combinación de negocios, se afirma que el método de la compra podría ser de aplicación generalizada a tales escisiones.

Sumario:

Presentación del trabajo.

1. Enfoque económico-empresarial.
 - 1.1. La descentralización: el fenómeno opuesto.
 - 1.2. Operaciones afines a las escisiones.
 - 1.3. Motivos para la segregación empresarial.
2. Enfoque mercantil.
 - 2.1. Ámbito comunitario.
 - 2.2. Ámbito nacional.
 - 2.3. Información estadística.
3. Enfoque tributario.
 - 3.1. Antecedentes.
 - 3.2. Legislación vigente.
4. Contabilización del efecto impositivo.
 - 4.1. Implicaciones contables derivadas del régimen fiscal.
 - 4.2. Naturaleza de las diferencias temporales y/o permanentes nacidas en la escisión.
 - 4.3. Reflejo contable de las diferencias.
 - 4.4. Las bases imponibles negativas pendientes de compensación.
 - 4.5. El efecto impositivo de las combinaciones de empresas según el IASC.
5. Tratamiento contable de las escisiones de empresas: una visión internacional.
 - 5.1. Sobre las *Business Combinations*.
 - 5.2. Métodos contables de registro.
 - 5.3. Impacto de los métodos contables sobre el balance y la cuenta de resultados.
 - 5.4. Impacto sobre el análisis de la información contable.
 - 5.5. Normativa reciente.
 - 5.6. La propuesta española para la contabilización de la escisión.
6. A modo de corolario.
 - 6.1. Consideraciones de tipo general.
 - 6.2. Consideraciones de índole contable.

Bibliografía.

PRESENTACIÓN DEL TRABAJO

Doctrinalmente se viene prestando poca atención hacia los procesos de desintegración empresarial. La información económico-financiera ha estado refiriéndose durante la última década, casi de manera exclusiva a las concentraciones de sociedades, dando a entender que el crecimiento en tamaño de las empresas vía fusiones equivale siempre a una mejora en la eficiencia, a una mayor robustez del sistema productivo..., a un beneficio generalizado para toda la sociedad.

Por el contrario, la escisión de una entidad y el consiguiente «decrecimiento» empresarial, comúnmente soportan unas connotaciones más negativas. Lo que se espera de una empresa es que aumente, que crezca, pero no que se subdivida. Sin embargo, en el panorama empresarial español, simultáneamente con las fusiones, un número significativo de empresas han emprendido procesos de escisión, concretamente durante el año 2000 por cada dos empresas que se fusionaban aproximadamente había una que se escindía, tal como se puede apreciar en los datos que siguen, obtenidos del Registro Mercantil:

FUSIONES POR ABSORCIÓN				
	TOTAL	SA	SL	OTRAS
2000	1.728	870	814	44
1999	1.534	935	574	25
1998	1.242	813	402	27

FUSIONES POR UNIÓN				
	TOTAL	SA	SL	OTRAS
2000 ...	133	96	37	0
1999 ...	41	10	31	0
1998 ...	43	17	26	0

ESCISIONES TOTALES				
	TOTAL	SA	SL	OTRAS
2000	705	243	461	1
1999	577	251	320	6
1998	474	217	243	14

ESCISIONES PARCIALES				
	TOTAL	SA	SL	OTRAS
2000	317	163	151	3
1999	196	110	85	1
1998	121	74	45	2

Con el ánimo de indagar sobre esta realidad empresarial poco explorada, emprendimos el trabajo que ahora está en sus manos, en el que se analizan las escisiones, desde varios enfoques relacionados con la administración de las empresas. Se inicia este estudio con un encuadramiento de las escisiones dentro del actual panorama de los reagrupamientos empresariales, poniendo énfasis en las principales razones que impulsan las desintegraciones.

Seguidamente se aborda la compleja conceptualización jurídica de la operación de escisión, donde se apreciará que la definición de este concepto no es coincidente a nivel nacional y comunitario, e incluso se pueden observar diferencias entre la normativa española mercantil y tributaria. La imprecisa delimitación de la operación de escisión constituye un obstáculo importante para afrontar su estudio.

A continuación se indaga en la neutralidad fiscal vigente para las escisiones, lo que bien podría explicar el «boom» de las reestructuraciones empresariales en España. Este estudio tributario sirve de preámbulo para inquirir en la compleja contabilización del efecto impositivo derivado de las escisiones. Las soluciones apuntadas son diversas y susceptibles de controversia.

Concluye el estudio analizando el tratamiento contable de estas operaciones societarias. Se examinan los diversos métodos existentes para la contabilización de las escisiones, así como las implicaciones que se derivan en la lectura de las cuentas anuales post-escisión según la alternativa contable que se haya utilizado. Se abordan los recientes pronunciamientos habidos sobre la contabilización de las distintas modalidades de combinaciones de negocios y se arguye, ante el vacío normativo existente en España, favor de la adopción del método de la compra, al tiempo que se subraya que no toda escisión debe interpretarse como una combinación de empresas.

El autor, gustosamente recibirá y responderá a cuantos comentarios y sugerencias respecto al presente trabajo, le sean enviadas a [jldomin@emp.ub.es], con la confianza de que entre todos podremos aportar más luz sobre esta operación societaria, de interés para las empresas del país.

Gracias por anticipado

1. ENFOQUE ECONÓMICO-EMPRESARIAL

1.1. La descentralización: el fenómeno opuesto.

En la prensa de economía y de negocios, al comentar la reciente oleada de fusiones y de adquisiciones, se reitera constantemente las ventajas de los procesos de concentración empresarial: logro de economías de escala y de alcance, incremento en la cuota de mercado, mayor poder negociador, etc., pero curiosamente, en sincronía con lo precedente, se asiste al proceso inverso: la desagregación, la desintegración, la escisión de sociedades..., fenómenos en expansión en los postreros años.

Algunos autores se plantean si existe un límite al crecimiento, cuestionándose de esta manera las fusiones y las adquisiciones. Para HACKETT (1974: 17) existen tres desventajas en las expansiones, a saber:

- La incapacidad de conseguir la planificación y el control financiero adecuados.
- La dificultad de mantener un proceso de toma de decisiones que permita reacciones rápidas y oportunas.
- Una disminución de la capacidad para identificar el potencial creativo e innovador de los individuos en las grandes empresas.

En su opinión, la división de la empresa en varias independientes y más pequeñas puede resolver algunos de los problemas asociados con el crecimiento excesivo.

A finales de los ochenta y principios de los noventa, la industria del automóvil, junto con el sector textil y el de la electrónica, fueron escenarios de importantes procesos de desintegración de tipo vertical. Así, en el sector de automoción se advierte cómo la industria auxiliar proporciona los elementos básicos que posteriormente se ensamblan en la industria principal. En los subsectores del motor, del chasis y de la carrocería, las empresas automovilísticas son las que fijan el diseño, la calidad y el precio de compra de tales suministros ¹, mientras que en el subsector de los neumáticos ² y en el de electricidad –de un claro perfil oligopolista– la industria principal se encara con un fuerte poder negociador que diluye su posición favorecida. En opinión de HARRISON (1994: 31) durante la larga, lenta y desalentadoramente átona recuperación de la recesión de 1991, todas las empresas han seguido los pasos de los fabricantes de automóviles, reduciendo sus operaciones internas a las estrictamente esenciales, subcontratando el resto de trabajo a círculos de proveedores externos. Los especialistas lo describen como la transformación de la empresa en una organización con forma de red, consistente en un núcleo central y otros periféricos.

La desintegración empresarial está impulsada, en parte, por el vertiginoso desarrollo de la informática, que día a día proporciona mejores tecnologías y un avance sustancial en las comunicaciones, de modo que las economías de escala de la gran manufactura integrada se han trasladado al grupo de pequeñas empresas que colaboran entre sí, para maximizar el resultado conjunto del grupo o de la industria principal (HUERTA, 1989: 150). La fabricación informatizada y los sistemas de información de la gestión, permiten coordinar las actividades de la empresa y aumentar la flexibilidad para modificar los diseños de producción, controlar los rendimientos de

¹ Para un análisis más detallado del sector del automóvil puede consultarse BUENO, J. y RAMOS, A. (1986).

² El aprovisionamiento procede básicamente de tres grandes empresas: Michelin, Firestone y Pirelli.

los trabajadores, gestionar los inventarios, así como entrar y salir de los diferentes mercados ³. En opinión de ALVIN TOFFLER (1993: 29) la nuevas tecnologías hacen que la diversidad resulte tan barata como la uniformidad ⁴.

En mercados con demanda inestable, difícil de predecir, la industria principal tiene dificultades para fijar la oferta idónea, y con el ánimo de evitar los excesos de producción o los costes de la subactividad, la gran empresa decide reconvertir en variables parte de sus costes de estructura. La estrategia seguida en muchos casos es la subcontratación, actividad de gran importancia en las naciones más desarrolladas ⁵. La actual subcontratación se refiere a la elaboración de piezas o de partes que posteriormente se ensamblan para construir el producto final que elabora el contratista, mientras que lo tradicional era subcontratar para traspasar el exceso de trabajo de la industria principal. Según HUERTAS (1989: 158), en España, la subcontratación de especialidad ha desplazado en importancia a la subcontratación de capacidad, de manera que la empresa subcontratista participa en la elaboración del producto y en su evolución técnica.

Retomando el sector de la automoción, se observa cómo grandes empresas, con un fuerte poder negociador, subcontratan con otras pequeñas. Éstas venden la mayor parte o la totalidad de su producción a la industria principal, en unas condiciones prefijadas, por lo que la dependencia es elevada, máxime si para ello se ha visto obligada a efectuar inversiones específicas para atender este pedido. Desde el enfoque productivo se aprecia una desintegración, pero esta impresión se ha de matizar en lo concerniente al proceso de toma de decisiones acerca del precio, de la cantidad y de las características del producto subcontratado, dada la escasa o nula independencia de la industria auxiliar.

Si se analiza este fenómeno desde una perspectiva jurídica se advierte que en algunos casos la empresa principal constituye nuevas filiales, que se especializan en componentes del producto, obteniendo nuevas ventajas, por ejemplo, reduce los costes laborales (áreas con salarios bajos, menor poder reivindicativo de los trabajadores), minora el coste de las materias primas (proximidad a zonas agrícolas, por ejemplo). Al mismo tiempo, conserva ventajas de su dimensión como grupo: acceso a tecnología punta y excelentes condiciones de financiación. En otros supuestos las empresas subcontratistas son totalmente independientes y mantienen una autonomía gerencial en los ámbitos tecnológicos y financieros. No obstante también se encuentran situaciones de independencia jurídica coexistiendo con fuertes vínculos respecto a la empresa contratista en cuestiones tales como:

- Aprovisionamiento de materias primas.
- Financiación de la inversión inicial.

³ Recientemente la prensa económica se ocupó del sistema de diseño, de fabricación y de distribución textil del grupo INDITEX; gracias a las nuevas tecnologías, y a pesar de la abultada dimensión empresarial, se puede permitir una respuesta ágil ante los cambios en la demanda de sus clientes y las nuevas modas, en pocos días puede servir el producto a sus tiendas.

⁴ Véase su obra: *Avances y premisas*, editada por Plaza & Janés.

⁵ Véase una panorámica interesante sobre estos cambios en JONHSTON, R. y LAWRENCE, P. (1988); y también en KUMPE y BOLWING (1988).

- Exclusividad en la venta.
- Localización , etc.

GARY LOVEMAN y WERNER SENGENBERGER, en un informe elaborado para *el International Institute for Labour Studies*, citado por HARRISON (1994) concluyen «que las grandes empresas con frecuencia tienen muchas filiales jurídicamente independientes. Si bien las filiales son de derecho independientes, de hecho forman parte de la gran empresa y éste es un dato a tener en cuenta». Asimismo, un anterior estudio alemán descubrió que las 32 mayores empresas de fabricación alemanas tenían más de 1.000 filiales jurídicamente independientes, cifra que había crecido en casi un 50% entre 1971 y 1983. Para HARRISON ello constituye una prueba más de cómo se puede descentralizar la producción, mientras que el poder, las finanzas, la distribución y el control continúan concentrados en las manos de las grandes empresas.

En el ámbito jurídico, además de la desintegración vía creación de filiales, también encontramos las escisiones. La escisión ⁶ se produce cuando una empresa divide su patrimonio en dos o más partes y posteriormente, todas o algunas de las fracciones de patrimonio se aportan a empresas preexistentes o son empleadas para constituir otras sociedades nuevas. La sociedad beneficiaria de la escisión retribuye el patrimonio recibido de la sociedad escindida, mediante acciones representativas de su capital, acciones que no quedan en el balance de la escindida, sino que se asignan entre los accionistas de la escindida en proporción a su participación en el capital social. Por ello, salvo que ya existieran vínculos accionariales previos a la escisión, la escindida y la beneficiaria serán independientes jurídicamente entre sí. No obstante es posible que formen grupo, conforme el artículo 42 del Código de Comercio, si el accionista mayoritario de la escindida es una sociedad que a su vez domina a la sociedad beneficiaria.

Las escisiones, en España, se clasifican en totales y parciales, atendiendo a si se transmite la globalidad o sólo una parte del patrimonio. La escisión total (*split-up*) en cualquier caso implica la disolución de la sociedad escindida, mientras que si la escisión es parcial, ésta prosigue con el patrimonio restante.

1.2. Operaciones afines a las escisiones.

Al margen de las escisiones, existen otras operaciones afines que logran resultados similares ⁷, a saber:

⁶ Esta operación mercantil aparece regulada en los artículos 252 a 259 del TRLSA. Recordamos que la Ley de Sociedades Anónimas de 1951 no regulaba esta figura, siendo incorporada posteriormente con claridad en la Ley 76/1980, sobre régimen fiscal de las fusiones. A nivel comunitario, la Sexta Directiva 82/981/CEE, de 17 de diciembre, es la que se ocupó de esta operación. La Sexta Directiva es tributaria o derivada de la Tercera, con una gran semejanza respecto de ésta.

⁷ El legislador español ha regulado la escisión como una segregación total o parcial del patrimonio de la propia sociedad, quedando al margen operaciones realizadas mediante filiales y operaciones de transmisión de participaciones, mediante las cuales se logran objetivos idénticos, pero al margen de esta figura legal.

- Cuando la casa matriz distribuye entre sus accionistas acciones de una filial (*pure spin-off*). El reparto se efectúa en proporción a su participación en el capital, instrumentado mediante una reducción del capital o un reparto de dividendos. En este supuesto la propiedad conjunta de ambas empresas no se altera, las acciones de la filial se desvinculan de la casa matriz y pasan a los socios.
- Cuando se distribuyen acciones de una filial exclusivamente a uno o varios socios de la matriz, los cuales en contrapartida ceden todas o parte de sus participaciones en el capital social de la matriz. (*split-off*)
- Cuando una sociedad aporta una rama de actividad al patrimonio de otra, recibiendo en contrapartida participaciones en el capital de ésta, participaciones que bien proceden de una ampliación de capital o de la fundación de una nueva entidad con los activos transferidos. Hasta aquí la única diferencia sustancial respecto a las escisiones es que las participaciones recibidas quedan en el balance de la sociedad aportante, mas basta con un reparto de los títulos entre los accionistas para alcanzar similares consecuencias ⁸.
- Cuando una sociedad realiza aportaciones patrimoniales a otras sociedades, nuevas o preexistentes, y a cambio los socios de la escindida reciben acciones de la beneficiaria pero conservando todas las acciones que ya poseía en la escindida. Para SÁNCHEZ (1998: 86) esta fórmula no tiene acogida en nuestro derecho ⁹.
- Cuando la sociedad beneficiaria de la escisión entrega en contrapartida a los accionistas de las escindidas acciones que figuraban en su balance, ya sea de alguna sociedad filial o de una tercera sociedad.

1.3. Motivos para la segregación empresarial.

Normalmente se defiende que el valor del conjunto es superior que el de la suma de las partes, y conceptos como el «Fondo de comercio» o «las sinergias positivas» justifican los sobrepresios en las adquisiciones de empresas y sirven de argumento en los procesos de concentración empresarial. Pero la doctrina también ha señalado las razones que avalan el comportamiento opuesto, la escisión empresarial, y fundamentalmente se citan las que siguen:

⁸ Puede ilustrar la poca claridad entre ambas operaciones las reiteradas Resoluciones de la Dirección General de Registros y del Notariado precisando la naturaleza de operaciones que el Notario interpreta como aportación no dineraria y el Registrador como una escisión parcial, o viceversa. Véase, BOE 15 julio de 1994, págs. 22.752; BOE 22 noviembre de 1994, pág. 35.764. Pero, según el profesor CERDÁ ALBERO (1995: 925): «Segregación de la SA y de la SRL». *Rev. Derecho Mercantil*, N.º 214; cabría diferenciar otra operación no contemplada en la legislación española: la segregación patrimonial. La entidad segregante continúa existiendo y recibe las acciones en contrapartida del patrimonio segregado, pero a diferencia de la aportación no dineraria, se trata de una transmisión a título universal, mientras en esta última la aportación es a título singular.

⁹ Salvo criterio mejor fundamentado, en nuestra opinión tal circunstancia puede acontecer si en una escisión parcial la minoración del neto patrimonial escindido se carga exclusivamente contra cuentas de reservas, sin alterar la cifra del capital social.

1. **Por motivos de gestión:** segmentar un proceso global entre diferentes empresas más especializadas, fijar centros de responsabilidad con autonomía gerencial, etc.

Para HARRISON (1994: 34) gracias al advenimiento de las nuevas y más flexibles tecnologías basadas en la informática, desde los lectores electrónicos de códigos de barras hasta los sistemas de producción flexible y de máquinas-herramienta controladas numéricamente que existe en los talleres o en los laboratorios de análisis de rendimiento, se dice que las economías internas de escala y de alcance están desapareciendo, dando origen, según PIRRE y SABLE, a las empresas «flexiblemente especializadas», capaces de reconvertirse rápidamente para satisfacer las demandas continuamente cambiantes en el mercado mundial

2. **Por motivos legales:** como por ejemplo acceder a ayudas destinadas a las pymes, diluir el poder de los representantes de los trabajadores, conseguir beneficios fiscales que antes no le correspondían ¹⁰, manipular más fácilmente el resultado mediante los precios de transferencia, escapar a los controles a que están sometidas las grandes empresas, ¹¹ etc.
3. La transmisión de activos hacia las empresas beneficiarias puede originar una **pérdida de riqueza de los acreedores a favor de los accionistas**, habida cuenta que los primeros pierden la garantía proveniente de los activos transferidos.
4. Resulta más sencillo **controlar la eficiencia** de las diferentes divisiones y, consiguientemente, las contrapartidas a trabajadores y directivos basadas en los resultados serán más justas. De esta manera se puede evitar la pérdida de estímulo en aquellas áreas más eficaces que ven cómo sus esfuerzos se diluyen y se compensan con los de otras áreas menos eficientes.
5. Asimismo también se argumenta que cuando una empresa se centra en un sector específico, resulta **más fácilmente valorable por los inversores y los analistas**. En cambio si opera en sectores muy diversificados, la mayor complejidad dificulta sus valoraciones y, en consecuencia, aplican una tasa de descuento mayor en sus estimaciones. Los mercados financieros de Estados Unidos académicamente son considerados como el arquetipo en transparencia informativa y en como las cotizaciones de los títulos muestran adecuadamente la información disponible sobre la sociedad cotizada. En estos mismos mercados se han realizado estudios sobre las escisiones que han verificado empíricamente como, por regla general, tras la escisión de una empresa se genera un aumento en la cotización de sus títulos. La buena acogida a la escisión es interpretado como un aprobado a la operación efectuada. Como el lector habrá advertido este argumento resulta en parte contrario al conocido aserto de que la diversificación implica una reducción del riesgo y, por tanto, una mayor seguridad-valor para las inversiones, es por ello que FERNÁNDEZ (1992: 135) considera como argumento falaz el que los mercados prefieran una empresa diversificada que varias no diversificadas, ya que el accionista por sí mismo puede diversificar su cartera si lo desea.

¹⁰ Podría ser el caso en España de empresas que desearan acceder a los incentivos fiscales para empresas de reducida dimensión, previstos en el Capítulo XII de la Ley 43/1995, Impuesto sobre Sociedades.

¹¹ Recordar aquí que el volumen total de activos, la cifra de negocios y el número de trabajadores, por ejemplo, son magnitudes que determinan la obligatoriedad o no de someter las cuentas anuales a la auditoría.

6. Los propios **procesos de concentración, generalmente desencadenan importantes desinversiones** posteriores. La empresa resultante del reagrupamiento tiende a focalizarse en la gestión de las áreas de actividad más características de cada empresa y se desprende de las restantes factorías.
7. En otras ocasiones la segregación patrimonial puede resultar de la necesidad de **devolver la deuda empleada** para financiar la adquisición previa. Estudios realizados en Estados Unidos ¹² reflejan que aproximadamente el 75% de los compradores de empresas vendieron partes de las mismas en el año siguiente a la adquisición.
8. ARMAND DERHY (1997: 47) analizó las operaciones de fusión y adquisición en Francia durante el período 1986-1992 y manifiesta que el mercado de las fusiones estuvo alimentado en buena medida **por las desinversiones**, realizadas básicamente por los motivos que siguen:
 - Durante los períodos de recesión las grandes empresas tienden a centrarse en su actividad base, lo tradicional, cediendo a las filiales aquellas áreas no consideradas estratégicas.
 - La cesión de filiales adquiridas previamente con fines especulativos.
 - La ausencia de la liquidez necesaria para financiar actividades en pleno crecimiento, concluía con la venta de otras actividades de la empresa.
 - La incapacidad de gestionar negocios previamente absorbidos y/o los adversos resultados obtenidos, también incitan a la desinversión.
9. La **producción «estilizada»**. Esta novedad en la gestión de empresas funciona, en palabras de HARRISON (1994: 32) como sigue: según un principio central de producción flexible conforme a las mejores prácticas, los directivos separan los trabajos permanentes («esenciales») de los eventuales («periféricos»). Luego, se reduce al mínimo el tamaño de lo esencial, lo cual, junto con la disminución de las existencias, explica que frecuentemente se diga que las empresas flexibles practican una producción estilizada. Estas actividades junto con los empleados que las llevan a cabo, se sitúan, en la medida de lo posible, en diferentes partes de la empresa o de la red, incluso con emplazamientos geográficos diferentes. El ejemplo cada vez más habitual es el de grandes empresas, bancos o compañías de seguros que trasladan parte de sus actividades a parques de oficinas suburbanos o rurales, alejados de la lujosa sede central de la entidad. La tecnología permite una comunicación instantánea entre la central y las empresas suministradoras o subcontratistas. Laboralmente los salarios de estos trabajadores periféricos resultan inferiores a los de los trabajadores esenciales, gozan de menores ventajas, padecen una mayor inseguridad en el empleo y están más desprotegidos sindicalmente.

¹² Véase GARCÍA-EGOECHAGA *et al.* (1988: 232).

En resumen, la convivencia de un movimiento de desagregación y una oleada de fusiones, parece relativizar la relevancia del tamaño empresarial como factor que inexorablemente conduce hacia la eficiencia, y si además se tiene presente el importante número de reagrupamientos a la postre no exitosos ¹³, se ha de actuar con cautela al manifestar las ventajas de las concentraciones ¹⁴.

A la par que se anuncian los reagrupamientos de grandes empresas, se publican las consecuencias normalmente dramáticas de tal concentración sobre la plantilla, y se levantan voces señalando las mermas en el nivel de competencia del mercado que se derivan de las fusiones, advirtiendo que si se generalizase en un sector concreto la tendencia a fusionarse, se llegaría a situaciones de capitalismo monopolista ¹⁵. El nivel de bienestar de las personas depende de la competitividad de las empresas, pero no siempre lo que es bueno para éstas lo será para los ciudadanos.

El frenesí de las fusiones y las adquisiciones parece haber entrado en una vía de ralentización durante el último año ¹⁶, se presenta un cambio de tendencia en ese crecimiento galopante de las concentraciones, pero a juicio de los expertos no hay que temer una caída brusca.

Para JEAN-MARIE DOUBLET (2000: 2) dos son las razones fundamentales de este cambio, a saber:

1. La época de la gran desregulación parece haber concluido. Por ejemplo, la Comisión Europea ha rechazado diversas operaciones de fusión por abuso de posición dominante (las empresas suecas Volvo y Scania, la francesa Pechiney con la canadiense Alcan y la suiza Algroup, etc.). En España, hemos visto cómo el Gobierno limitó las pretensiones expansivas de Endesa e Iberdrola, de manera que la fusión proyectada no alcanzó su culminación. El caso Microsoft en EE.UU., y otros más Ello parece indicar que el mercado es una instancia económica de primer orden pero aun así es menester que haya un orden superior que establezca límites a determinados comportamientos del mercado que a la larga resultarían contraproducentes para el mismo.

¹³ Así, por ejemplo, VÁZQUEZ ORDAS (1992: 117) señala que más de un 60% de los proyectos de diversificación seguidos por empresas norteamericanas mediante la fusión con otras empresas, hubieran generado mayores rendimientos si la empresa hubiese adquirido certificados de depósito de un banco comercial. En DERHY (1997: 39) se citan diversos estudios que muestran el escaso éxito (una de cada tres, una de cada dos, etc.) de las concentraciones; para ARROYO y PRAT (1996: 413) el no éxito es de dos de cada cinco.

¹⁴ Puede resultar ilustrativo lo publicado por el semanario británico *The Economist* (22-07-2000): «How mergers go wrong»; subrayaba que el número de fusiones con fracaso era claramente superior al número de fracasos en las relaciones amorosas entre las estrellas de Hollywood. La tasa de éxito, según *The Economist*, variaba según los diferentes gabinetes consultados, pero no superaría el 50% en el mejor de los casos posibles.

¹⁵ Así, por ejemplo, el Gobierno de Canadá rechazó en 1998 el proyecto de fusión de dos grandes bancos, por considerar que no se realizaba por interés de los ciudadanos canadienses y que además supondría un nivel de concentración inaceptable para el mercado.

¹⁶ Así se comenta por ejemplo en *Le Monde*, 6 juillet 2000.

2. La situación de los mercados financieros. La caída en la cotización de los valores bursátiles ha provocado que los inversores se comporten con desconfianza hacia esos intercambios de títulos, las acciones no ofrecen la solidez de años atrás, el socio de la empresa objetivo ante la incertidumbre prefiere soluciones *cash*.

2. ENFOQUE MERCANTIL

De gran interés resulta el análisis jurídico de estas operaciones empresariales, habida cuenta que con frecuencia se utiliza el término «escisión» para referirse a operaciones de índole diversa (segregación de establecimientos, desdoblamiento patrimonial, filialización, aportación patrimonial, canjes y permutas, etc.), y es que las acepciones habituales de dicho vocablo no siempre son coincidentes con el enfoque mercantil.

La importancia del concepto jurídico es trascendental, toda vez que sólo existirá una escisión cuando la Ley regule tal operación, y en la medida y con las características previstas en el precepto legal. De este modo, operaciones que económicamente suponen idénticos efectos y consecuencias, pero que no encajan en la definición establecida en la Ley, quedarán al margen de los requisitos e implicaciones contempladas en la normativa.

Esta noción jurídica presenta el inconveniente de que varía en el espacio y en el tiempo ¹⁷, de modo que supuestos que otras legislaciones foráneas encuadran entre las operaciones de escisión, por ejemplo, una retribución complementaria en metálico del 11%, ya no reunirían los requisitos establecidos en el TRLSA ¹⁸. Empero, el concepto jurídico presenta la ventaja de que permite centrar, precisar y homogeneizar el significado que se ha de otorgar a este concepto, aportando la claridad necesaria para emprender un estudio profundo de un concepto puntual y delimitado en la legislación.

¹⁷ Incluso en la legislación vigente en España podemos encontrar diferencias, algunas de matices y otras de concepto, véase por ejemplo el nuevo supuesto de escisión reconocido por la legislación tributaria (art. 97 c) Ley 43/1995).

Y para mayor abundamiento, la DGT, consulta N.º 999 de abril de 2000, en la contestación dada explícitamente manifiesta que «aunque la normativa mercantil ampare un concepto amplio de escisión parcial, el régimen fiscal establecido en la LIS sólo se aplica a aquellas escisiones parciales en las que el patrimonio segregado constituya una "rama de actividad"».

El comentario precedente parece dar a entender que cabría la posibilidad de que operaciones mercantilmente válidas, no fuesen aceptadas a nivel fiscal. Contrasta el comentario con la realidad, de que ha sido en la LIS dónde se añadió, mediante la Ley 50/1998, la denominada escisión financiera (art. 97.2, c), concepto con un encaje por lo menos complejo y avieso, en la tradicional definición mercantil de la escisión.

¹⁸ Sirva de ejemplo la propia Directiva 78/855/CEE, sobre fusiones, donde se prevé la extensión del régimen previsto para las fusiones a otras operaciones que, sin responder estrictamente a la definición y a los caracteres reconocidos legalmente para la fusión, han de considerarse asimiladas a ella. Así en los artículos 30 y 31 de la Directiva se permite la aplicación de la citada regulación a supuestos, en los que se haya previsto un porcentaje de compensación en especie superior al 10%, o incluso cuando alguna de las sociedades transmitentes no tenga que dejar de existir, lo que de hecho coincidiría con una escisión.

2.1. **Ámbito comunitario.**

La Sexta Directiva 82/891/CEE del Consejo, de 17 de diciembre de 1982, basada en la letra g) del apartado 3 del artículo 54 del Tratado, regula la escisión de sociedades anónimas situadas en un mismo Estado miembro.

La directiva distingue básicamente dos tipos de operaciones de escisión, a saber:

1. La escisión por absorción.
2. La escisión por constitución.

Se define la **escisión por absorción**, como la operación mediante la cual una sociedad, como consecuencia de su disolución sin liquidación, transfiere a varias sociedades el conjunto de su patrimonio. A los accionistas de la sociedad que se escinde se les atribuyen acciones de las sociedades beneficiarias de las aportaciones resultantes de la escisión.

Se considera como **escisión por constitución** de nuevas sociedades aquella operación mediante la cual una sociedad, como consecuencia de una disolución sin liquidación, transfiere a varias sociedades de nueva creación el conjunto de su patrimonio. A los accionistas de la sociedad que se escinde se les atribuyen acciones de las sociedades beneficiarias.

La Directiva recoge también el caso de una **escisión bajo control de la autoridad judicial**: es una operación de escisión que está sujeta al control de una autoridad judicial con facultad de convocar a la junta general de accionistas de la sociedad escindida para que se pronuncie sobre la escisión, de convocar a cualquier junta de acreedores de cada una de las sociedades y de resolver sobre la escisión. Cuando la autoridad judicial compruebe que no puede haber perjuicio alguno para los accionistas y acreedores, puede eximir a las sociedades que participan en la escisión del cumplimiento de determinadas normas previstas para las escisiones por absorción y por constitución de nuevas sociedades ¹⁹.

Subrayar como para el legislador comunitario, taxonómicamente, el elemento diferenciador es la sociedad beneficiaria de la escisión; en el primer caso se trata de una sociedad preexistente que absorbe el patrimonio escindido, mientras que en el segundo supuesto la sociedad beneficiaria es de nueva creación. Aunque no se menciona expresamente, resulta evidente que también habría escisiones mixtas, es decir, que una parte de lo escindido sea absorbido y que otra parte se utilice para crear nuevas sociedades.

¹⁹ Estos supuestos guardan similitudes con lo previsto en el artículo 251 LSA y artículo 94 LSRL, cuando se plantea la necesaria autorización judicial para aquellas sociedades en liquidación que desearan participar en una operación de fusión o escisión.

Advertir también, que inicialmente la Sexta Directiva, únicamente contempla la transferencia total del patrimonio, es decir, no prevé la escisión de una parte y la subsistencia empresarial de la escindida con los elementos restantes. Es preciso acudir al artículo 25 donde se admite la posibilidad de que los Estados miembros permitan escisiones en las que la escindida no deje de existir. El origen de esta postura tal vez provenga de Francia, pionera en el reconocimiento de esta institución jurídica, donde una parte significativa de la doctrina solamente considera como escisión propiamente a la escisión total, lo que pudiera haber influido en la redacción de la Sexta Directiva.

Anticipándonos a lo que sigue, apuntar aquí que el legislador nacional ha clasificado las fusiones desde la perspectiva de la sociedad escindida, diferenciando las escisiones totales y las parciales. Veámoslo con más detalle a continuación.

2.2. **Ámbito nacional.**

Si se acude a las normas mercantiles españolas, (art. 252 a 259 del TRLSA), encontramos la definición de la escisión como:

- a) *La extinción de una sociedad anónima, con división de todo su patrimonio en dos o más partes, cada una de las cuales se traspasa en bloque a una sociedad de nueva creación o es absorbida por una sociedad ya existente. (Es la denominada escisión total o escisión propia).*
- b) *La segregación de una o varias partes del patrimonio de una sociedad anónima sin extinguirse, traspasando en bloque lo segregado a una o varias sociedades de nueva creación o ya existentes. (Sería el caso de las escisiones parciales o escisiones impropias ²⁰).*

Además, el legislador ha establecido que deben cumplirse los requisitos siguientes ²¹:

1. Las acciones o participaciones sociales de las sociedades beneficiarias de la escisión deberán ser atribuidas en contraprestación a los accionistas de la sociedad que escinde ²², los cua-

²⁰ Advertir una posible confusión terminológica por cuanto que si parte de la doctrina mercantil emplea la expresión de escisión impropia para referirse a las escisiones parciales (sirva de ejemplo la clasificación que efectúa el propio Registro Mercantil Central), a nivel contable, en el proyecto de norma para contabilización de fusiones y escisiones, el Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas (ICAC) denomina escisiones impropias a aquellas en las que intervienen sociedades vinculadas.

²¹ Observar que no se ha previsto de manera expresa en el TRLSA la posibilidad de que haya compensaciones monetarias para equilibrar la ecuación de canje, tal como sí se contempla para las fusiones. Igualmente subrayar que tampoco se menciona expresamente la necesidad de elaborar el balance de escisión, aunque hubiera sido más deseable si es que este documento ha de tener alguna relevancia, que la propia norma reconociese la obligatoriedad de elaborar tantos balances de escisión como partes escindidas, lo que facilitaría la pretendida función formativa.

²² En la definición de escisión parcial que figura en el artículo 15.1 b), de la derogada Ley 76/1980, se establecía que «las acciones recibidas podrán mantenerlas en su activo las sociedades escindidas, o entregarlas a sus socios partícipes, en cuyo caso reducirá en capital en la cuantía necesaria». La reducción de capital era obligatoria sólo si las acciones se repartían entre los socios, esto último resultaba opcional, lo que hoy equivale a una aportación de activos.

les recibirán un número de aquéllas proporcional a sus respectivas participaciones, reduciendo la sociedad, en su caso y simultáneamente, el capital social en la cuantía necesaria ²³.

En los casos en que existan dos o más sociedades beneficiarias, la atribución a los accionistas de la sociedad que se escinde de acciones o participaciones de una sola de ellas requiere el consentimiento individual de los afectados.

2. Sólo podrá acordarse la escisión si las acciones de la sociedad que se escinde se encuentran íntegramente desembolsadas.
3. En el caso de escisión parcial, la parte del patrimonio social que se divida o segregue deberá formar una unidad económica ²⁴.

Las sociedades beneficiarias de la escisión pueden tener forma mercantil diferente a la de la sociedad que se escinde.

En líneas generales, se puede afirmar que el régimen mercantil de la escisión es similar a las normas establecidas para la fusión, de modo que el legislador remite a éste, entendiendo que las referencias a la sociedad absorbente o a la nueva sociedad resultante de la fusión equivalen a referencias a las sociedades beneficiarias de la escisión.

- I) Respecto del **proyecto de escisión**, además de las menciones enumeradas para el proyecto de fusión, se deben incluir las siguientes:
 - a) La designación y el reparto precisos de los elementos del activo y del pasivo que han de transmitirse a cada una de las sociedades beneficiarias.
 - b) El reparto entre los accionistas de la sociedad escindida de las acciones o participaciones que les correspondan en el capital de las sociedades beneficiarias, así como el criterio en que se funda ese reparto.

²³ Dos comentarios respecto a estos requisitos generales:

- En primer lugar, consideramos que, en ocasiones, la contrapartida contable al patrimonio segregado en las escisiones parciales puede estar constituido únicamente por cuentas de reservas. Consiguientemente, la sociedad escindida no tendría que reducir la cifra de su capital social.
- En segundo lugar, excepcionalmente cabe la posibilidad de que los socios de la escindida no reciban ninguna participación de la beneficiaria, esto es, que ésta no amplíe el capital social como contrapartida del patrimonio recibido, sino que se abone todo en cuenta de reservas. Así puede acontecer cuando los socios de la escindida son los mismos de la beneficiaria, con idénticos porcentajes de participación. Los socios habrán trasladado una determinada rama de actividad de una empresa a otra de su propiedad. (Véase por ejemplo, la consulta vinculante a la Dirección General de Tributos (DGT, de 13-12-2000).

²⁴ Destacar la vidriosa interpretación de la expresión «unidad económica», toda vez que no figura definida en el TRLSA, y la doctrina mercantil tampoco ofrece un criterio único (véanse los comentarios de diferentes autores recogidos por BESTEIRO [1995: 24-26]). Apuntar aquí nuevamente otra divergencia entre el ámbito mercantil (para quien lo escindido debe formar una **unidad económica**) y el ámbito tributario (donde lo aportado en las escisiones parciales deberá constituir una **rama de actividad**).

En los casos de escisión total, cuando un elemento del activo no se ha atribuido a alguna sociedad beneficiaria en el proyecto de escisión y la interpretación de ésta no permita decidir sobre el reparto, se distribuirá ese elemento o su contravalor entre todas las sociedades beneficiarias de manera proporcional al activo atribuido a cada una de ellas en el proyecto de escisión.

Del mismo modo, en los casos de escisión total, cuando un elemento del pasivo no sea atribuido a alguna sociedad beneficiaria en el proyecto de escisión y la interpretación de éste no permita decidir sobre su reparto, responderán solidariamente de él todas las sociedades beneficiarias.

- II) En lo que atañe al **Informe de expertos independientes**, es menester que las sociedades beneficiarias de la escisión sometan el patrimonio no dinerario procedente de la sociedad que se escinde al informe de uno o varios expertos independientes designados por el registrador mercantil del domicilio de esta última sociedad.

No obstante lo anterior, los administradores de todas las sociedades que participan en la escisión podrán solicitar al registrador mercantil del domicilio de cualquiera de ellas que designe uno o varios expertos para la elaboración de un único informe sobre el patrimonio no dinerario que se escinde y sobre el proyecto de escisión.

Destacar aquí, que la Ley 2/1995 de Sociedades de Responsabilidad Limitada, en el artículo 94.2, establece que – para el caso de escisiones en las SRL – sólo será necesario el informe de los expertos independientes si la sociedad beneficiaria de la escisión reviste la forma de SA o de Comanditaria por acciones. Según CABANAS y CALAVIA (1995:629), el artículo 94 está eximiendo del informe de los expertos independientes tanto el proyecto de escisión en sí, como la valoración de los patrimonios intervinientes en la operación.

De este modo, cuando la escindida y la beneficiaria, ambas son SRL, el proceso de escisión resultará más sencillo y menos costoso, aunque puede quedar al margen de la verificación por parte de expertos independientes; todo ello en opinión de algunos profesionales ha fomentado una mayor intervención de las SRL en los procesos de escisión.

- III) Al igual que en las fusiones, también será necesaria la confección de **un Informe de los administradores** sobre el proyecto de escisión.

- IV) En el supuesto de **importantes modificaciones patrimoniales** posteriores al proyecto de escisión, los administradores de la sociedad escindida están obligados a informar a su Junta general sobre cualquier modificación importante del patrimonio activo y pasivo acaecida entre la fecha de elaboración de proyecto de escisión y la fecha de la reunión de la Junta general ²⁵.

La misma información deberán proporcionar, en los casos de escisión por absorción, a los administradores de las sociedades beneficiarias y éstos a aquéllos, para que, a su vez, informen a sus Juntas generales.

²⁵ Sobre los distintos problemas que pueden surgir durante el período intercalario, consúltense DOMÍNGUEZ (1999).

2.3. Información estadística.

Con los datos obtenidos del Registro Mercantil Central, hemos elaborado estos dos cuadros que muestran el número de actos inscritos en España durante el período 1990-2000, son los siguientes:

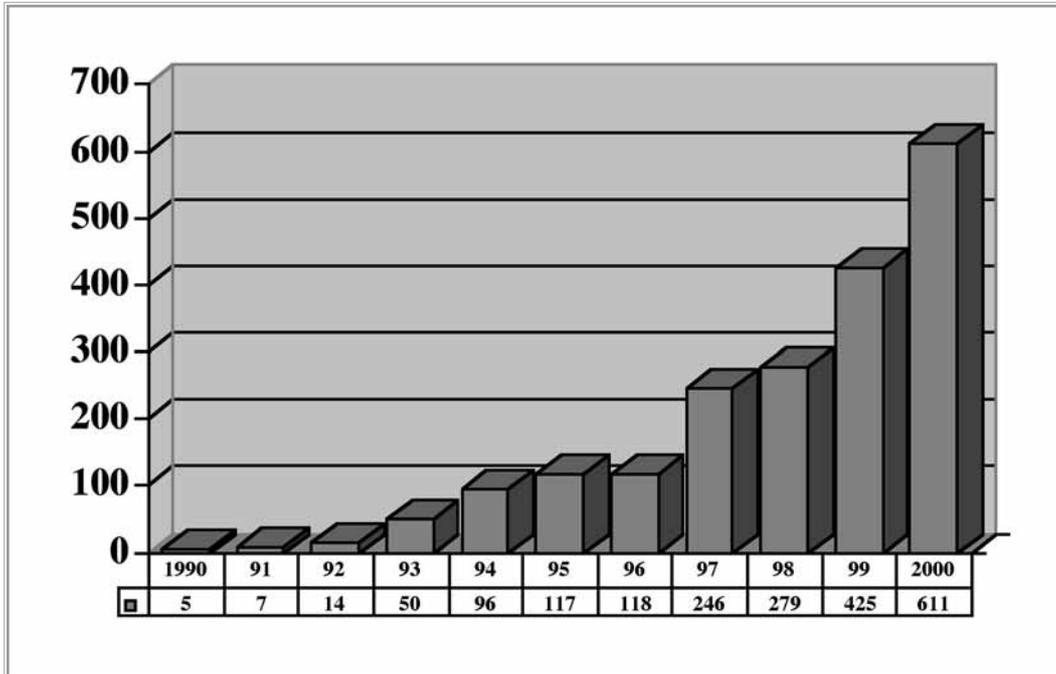
CUADROS 1 y 2

ESCISIONES PROPIAS= 1.194				ESCISIONES IMPROPIAS = 852			
	S A	S R L	OTRAS		S A	S R L	OTRAS
1990	0	0	0	1990	4	1	0
1991	1	0	0	1991	5	1	0
1992	2	0	0	1992	9	3	0
1993	13	0	1	1993	33	2	1
1994	29	10	0	1994	49	7	1
1995	44	24	0	1995	40	9	0
1996	51	18	1	1996	33	15	0
1997	98	64	2	1997	50	30	2
1998	97	131	7	1998	86	45	1
1999	119	146	9	1999	91	59	1
2000	99	231	7	2000	144	128	2
TOTAL	553	614	27	TOTAL	544	300	8

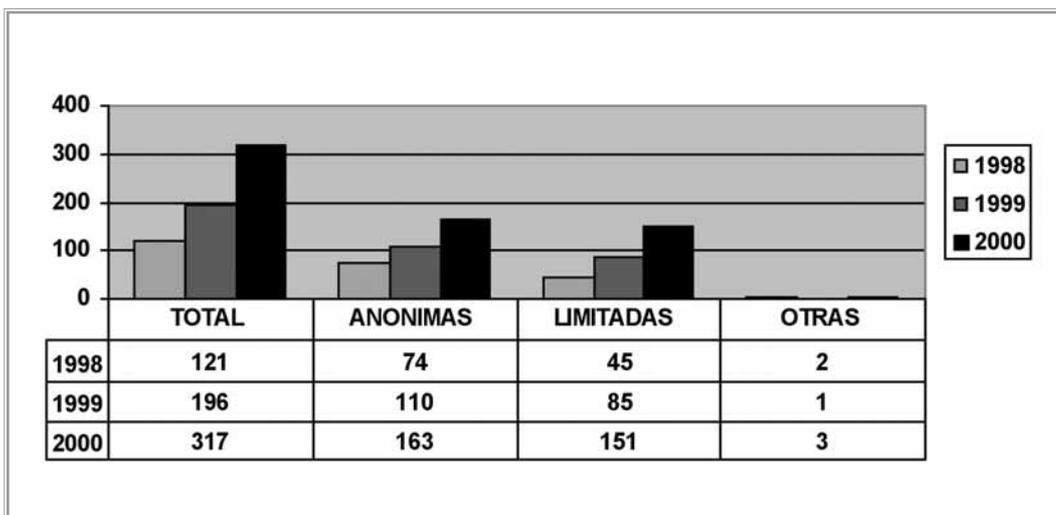
Observar cómo, en el ámbito jurídico, suele diferenciarse entre las escisiones propias y las impropias, considerando como propias a las totales e impropias a las parciales.

Vistos los datos de manera agregada, se puede apreciar más claramente la evolución habida, en progresión constante. De los datos que siguen se puede apreciar cómo el número de escisiones totales supera a las parciales, siendo dos comunidades, Madrid y Cataluña, donde se celebran aproximadamente el 60% del total de operaciones de escisión habidas en España.

CUADRO 3. NÚMERO DE OPERACIONES DE ESCISIÓN INSCRITAS



CUADRO 4. NÚMERO DE EMPRESAS PARTICIPANTES EN ESCISIONES PARCIALES



CUADRO 5. SOCIEDADES ESCINDIDAS PARCIALMENTE AÑO 2000

	TOTAL	ANÓNIMAS	LIMITADAS	OTRAS
ANDALUCÍA	23	11	12	0
ARAGÓN	11	4	7	0
ASTURIAS	2	1	1	0
BALEARES	11	5	6	0
CANARIAS	3	2	1	0
CANTABRIA	2	1	1	0
CASTILLA-LEÓN	8	5	3	0
CASTILLA-LA MANCHA	7	4	3	0
CATALUÑA	78	43	34	1
CEUTA Y MELILLA	0	0	0	0
COMUNIDAD VALENCIANA	24	12	11	1
EXTREMADURA	1	0	1	0
GALICIA	13	3	10	0
MADRID	94	50	43	1
MURCIA	8	6	2	0
NAVARRA	0	0	0	0
PAÍS VASCO	29	14	15	0
LA RIOJA	3	2	1	0
TOTALES	317	163	151	3

CUADRO 6

TIPO SOCIAL SOCIEDADES ESCINDIDAS PARCIALMENTE AÑO 2000		
ANÓNIMAS	51%	LIMITADAS
		48%
		OTRAS
		1%

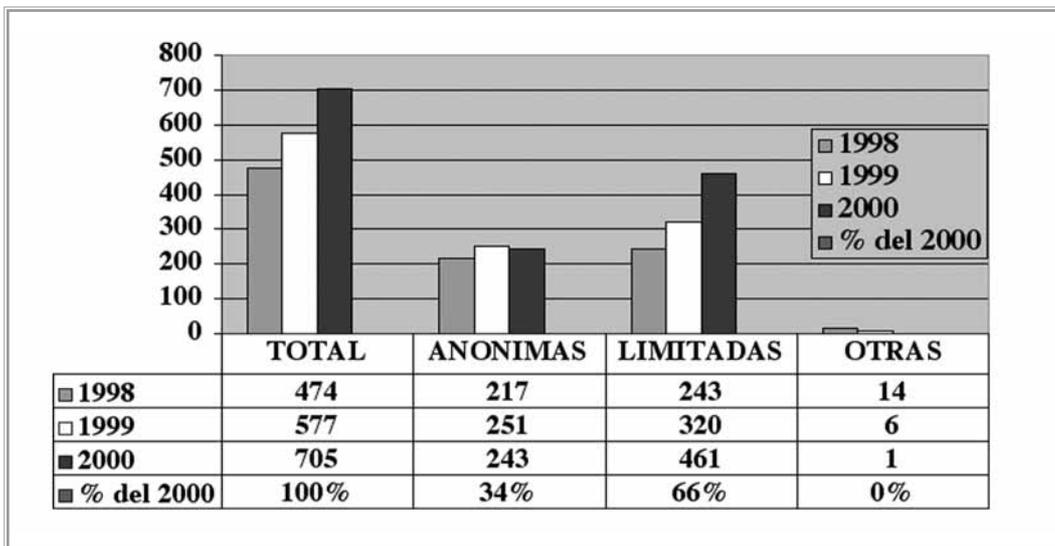
CUADRO 7. S.A. ESCINDIDAS PARCIALMENTE, SEGÚN CIFRA DE CAPITAL SOCIAL

10 MILLONES	10-20 M	20-50 M	50-100 M	100-300 M	300-500 M	>500 M
17%	19%	19%	10%	10%	1%	24%

CUADRO 8. S.L. ESCINDIDAS PARCIALMENTE, SEGÚN CIFRA DE CAPITAL SOCIAL

500 mil.	0,5-2 M	2-5 M	5-10 M	10-50 M	50-100 M	>100 M
8%	34%	8%	13%	18%	8%	11%

CUADRO 9. NÚMERO DE EMPRESAS PARTICIPANTES EN ESCISIONES TOTALES



CUADRO 10. S.A. ESCINDIDAS TOTALMENTE, SEGÚN CIFRA DE CAPITAL SOCIAL

10 Millones	10-20 M	20-50 M	50-100 M	100-300 M	300-500 M	>500 M
9%	10%	32%	14%	14%	7%	14%

CUADRO 11. S.L. ESCINDIDAS TOTALMENTE, SEGÚN CIFRA DE CAPITAL SOCIAL

500 mil.	0,5-2 M	2-5 M	5-10 M	10-50 M	50-100 M	>100 M
5%	27%	13%	13%	22%	5%	15%

CUADRO 12. SOCIEDADES ESCINDIDAS TOTALMENTE AÑO 2000

	TOTAL	ANÓNIMAS	LIMITADAS	OTRAS
ANDALUCÍA	23	9	14	0
ARAGÓN	17	9	8	0
ASTURIAS	1	0	1	0
BALEARES	37	2	35	0
CANARIAS	16	4	12	0
CANTABRIA	2	1	1	0
CASTILLA-LEÓN	18	2	16	0
CASTILLA-LA MANCHA	0	0	0	0
CATALUÑA	104	25	78	1
CEUTA Y MELILLA	0	0	0	0
COMUNIDAD VALENCIANA	55	11	44	0
EXTREMADURA	2	0	2	0
GALICIA	5	5	0	0
MADRID	301	105	196	0
MURCIA	8	0	8	0
NAVARRA	0	0	0	0
PAÍS VASCO	106	62	44	0
LA RIOJA	10	8	2	0
TOTALES	705	243	461	1

Si comparamos las cifras anteriores con las que obtuvo BESTEIRO (1995: 145) en su estudio sobre las escisiones habidas entre 1982 y 1992 (sólo las que gozaron de los beneficios fiscales entonces vigentes), se puede apreciar el importante crecimiento habido en la década de los noventa:

CUADROS 13 y 14

	TIPO DE ESCISIÓN		TOTAL SOCIEDADES ESCINDIDAS
	TOTAL	PARCIAL	
1982-1992	6	52	58

	SOCIEDADES BENEFICIARIAS		TOTAL SOCIEDADES BENEFICIARIAS
	NUEVA CREACIÓN	EN FUNCIONAMIENTO	
1982-1992	57	17	74

Como se habrá advertido, la clasificación de las operaciones de escisión a nivel jurídico no es homogénea, toda vez que las escisiones se podrían agrupar atendiendo a otros criterios, distintos de la extinción o no de la sociedad escindida, o de la preexistencia o no de la sociedad beneficiaria, y así, atendiendo al grado de complejidad podríamos apreciar:

1. Escisión de una sola sociedad.

- Escisiones parciales (por absorción y por constitución).
- Escisiones totales (por absorción y por constitución).

2. Escisiones múltiples.

- Escisión-fusión cruzada: sean dos sociedades A y B, que se escinden totalmente en dos partes cada una, creándose dos nuevas sociedades que reciben una parte de cada una de las sociedades A y B.
- Escisión-absorción cruzada: sean dos sociedades A y B, que se escinden parcialmente, de manera que la parte escindida de A se integra en B, y la parte escindida de B se integra en A ²⁶.
- Escisiones cruzadas combinadas: sean dos sociedades A y B, A se escinde totalmente en dos, mientras que B se escinde sólo de modo parcial. Una parte escindida de A se integra en B, y con la parte escindida de B más la otra parte de A se crea una nueva sociedad.
- Escisiones complejas combinadas: piénsese en la intervención de más de dos sociedades escindidas, mezclando las diferentes posibilidades ya apuntadas.

3. Otras operaciones combinadas de escisión y fusión.

3. ENFOQUE TRIBUTARIO

3.1. Antecedentes.

Durante la década de los ochenta las operaciones de concentración empresarial estuvieron promocionadas mediante los beneficios fiscales contenidos en la Ley 76/1980, de 26 de diciembre, sobre régimen fiscal de las fusiones de empresas ²⁷. Tal normativa se caracterizaba por las interesantes

²⁶ Advertir que si los patrimonios intercambiados tuviesen idéntica valoración podría no ser necesaria la reducción de capital, bastaría con una reordenación del accionariado.

²⁷ «Los beneficios fiscales a las fusiones, un despilfarro», de esta guisa, el diario *Cinco Días* de 16-07-1993 recogía las opiniones vertidas en una jornada de Fiscalidad y Empresa, las cifras son suficientemente ilustrativas: los beneficios fiscales por fusiones fueron en los tres últimos años:

bonificaciones tributarias a favor de las entidades intervinientes. De modo resumido, se permitían revalorizaciones sin apenas coste fiscal alguno, toda vez que se concedían bonificaciones de hasta el 99% en el Impuesto sobre Sociedades, en el Impuesto de Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados y en el Impuesto Municipal sobre Incremento en el Valor de los Terrenos. Sin duda que el mayor atractivo lo constituyeron las actualizaciones de valor, ya que además de una tributación nimia, posteriormente las superiores amortizaciones y las menores plusvalías por la enajenación de tales elementos, suponían un doble ahorro fiscal ²⁸.

Tan ventajosas condiciones sin duda que, a la par que mermaban las arcas públicas, estimulaban las operaciones de fusión y escisión, mas para ello se requería el beneplácito de las autoridades tributarias. La discrecionalidad con que el Ministerio de Economía otorgaba tales bonificaciones sembraba de incertidumbre a las operaciones de fusión y escisión. Resulta común a la mayoría de las operaciones habidas en este período el observar en el proyecto de fusión o de escisión una cláusula suspensiva, según la cual, las sociedades intervinientes supeditaban la realización de la operación a la obtención de los correspondientes beneficios fiscales. Es decir, si no había ventajas fiscales no se realizaba la operación. Evidentemente que, en un número importante de las fusiones/escisiones habidas, el objetivo fiscal primaba sobre otros de naturaleza económica, esto es, en opinión de gran parte de los autores el objetivo de una mayor eficiencia empresarial estaba pospuesto al disfrute de un ahorro tributario.

La regulación vigente en España hasta el 1 de enero de 1992, divergía de las líneas maestras plasmadas en la entonces reciente Directiva del Consejo 90/434 CEE, de 23 de julio de 1990, relativa al régimen fiscal común aplicable a las fusiones, escisiones, canje de acciones y aportaciones de activos realizados entre sociedades de los Estados miembros ²⁹. El régimen tributario propuesto por las autoridades comunitarias descansaba en la neutralidad fiscal, las operaciones anteriores no deberían someterse a tributación, por entender que la fiscalidad ni debe estimular ni obstaculizar dichas operaciones. Pero como novedad, los valores fiscales de los activos transmitidos no sufrirían modificación alguna, esto es, las amortizaciones, las provisiones y los incrementos de patrimonio se calcularían sobre el coste de adquisición que lucía en los libros de la entidad transmitente. El objetivo perseguido por la Directiva 90/434, era eliminar las barreras fiscales que obstaculizaban o impedían la creación de grandes empresas europeas, a fin de estar en condiciones de competir con las multinacionales foráneas.

1989. 68.850 millones de ptas.
1990. 141.895 millones de ptas.
1991. 160.894 millones de ptas.

De estas bonificaciones, aproximadamente un 98% son importes que se dejaron de recaudar en el Impuesto sobre Sociedades

²⁸ Del estudio efectuado por BESTEIRO (1995) hemos deducido que, en promedio, los elementos patrimoniales escindidos fueron revalorizados en un 47% sobre la base del valor contable previo.

²⁹ La *Fédération des experts comptables européens* publicó un estudio en julio de 1994 «Review on the mergers and divisions directive», donde analiza el grado de implementación de la Directiva 90/434/CEE, en los diferentes Estados miembros.

3.2. Legislación vigente.

3.2.1. Régimen fiscal especial.

La transposición de la Directiva comunitaria al Derecho nacional se produjo mediante la aprobación de la Ley 29/1991, de 16 de diciembre, de adecuación de determinados conceptos impositivos a las Directrices y Reglamentos de las Comunidades Europeas³⁰. Cuatro años más tarde, con la aprobación de la nueva Ley del Impuesto sobre Sociedades (LIS), Ley 43/1995, se trasladó la regulación fiscal sobre fusiones contenida en la Ley 29/1991, al Capítulo VIII del Título VIII de la LIS, artículos 97 a 110. Las líneas maestras no se modificaron pero sí hubo ligeros retoques que aclararon dudas y corrigieron carencias, como, por ejemplo:

- Se permite la renuncia parcial al régimen especial.
- Se autoriza la transmisión del derecho a compensar bases imponibles negativas.
- Se acepta a nivel fiscal la retroactividad contable pactada³¹.
- Y se puede deducir un posible fondo de comercio fiscal nacido por la eliminación de la participación de la adquirente en la adquirida.

En el artículo 97 LIS se definen las operaciones de escisión, con una descripción más clara y amplia que la contemplada en TRLSA, a saber:

Artículo 97. 2.1 *Tendrá la consideración de escisión la operación por la cual:*

- a) Una entidad divide en dos o más partes la totalidad de su patrimonio social y los transmite en bloque a dos o más entidades ya existentes o nuevas, como consecuencia de su disolución sin liquidación, mediante la atribución a sus socios, con arreglo a una norma proporcional, de valores representativos del capital social de las entidades adquirentes de la aportación y, en su caso, de una compensación en dinero que no exceda del 10% del valor nominal o, a falta de valor nominal, de un valor equivalente al nominal de dichos valores deducido de su contabilidad.*
- b) Una entidad segrega una o varias partes de su patrimonio social que formen ramas de actividad y las transmite en bloque a una o varias entidades de nueva creación o ya existentes, recibiendo a cambio valores representativos del capital social de estas*

³⁰ Consúltense por ejemplo, el estudio de DOMÍNGUEZ (1994) y los trabajos allí referenciados.

³¹ Sobre la problemática inherente a la retrodatación contable puede leerse DOMÍNGUEZ (1999: 28).

últimas, que deberá atribuir a sus socios en proporción a sus respectivas participaciones, reduciendo el capital social y las reservas en la cuantía necesaria, y, en su caso, una compensación en dinero en los términos de la letra anterior.

c) Una entidad segrega una parte de su patrimonio social, constituida por participaciones en el capital de otras entidades que confieran la mayoría del capital social en las mismas, y la transmite a otra entidad, de nueva creación o ya existente, recibiendo a cambio valores representativos del capital de la entidad adquirente, que deberá atribuir a sus socios en proporción a sus respectivas participaciones, reduciendo el capital social y las reservas en la cuantía necesaria y, en su caso, una compensación en dinero en los términos de la letra a) anterior.

3.2.1.1. Comentarios a los conceptos tributarios.

Se puede advertir cómo el legislador tributario retoma la clasificación mercantil, y recoge con precisión la escisión total, la escisión parcial y agrega otra figura novedosa (no presente en la redacción inicial de la Ley 43/1995, la escisión regulada en la letra c), se añadió con la Ley 50/1998), la escisión no de una unidad patrimonial susceptible de catalogarse como unidad económica autónoma, sino el traspaso de una cartera de control, lo que se ha dado en denominar escisión financiera.

Al referirse a la posible compensación monetaria establece que «no excederá del 10% del valor nominal, o a falta de nominal, de un valor equivalente... deducido de su contabilidad». Observamos que no explícita sobre qué valor nominal se ha de calcular el 10%, estimamos que será el mismo previsto en TRLSA, esto es, sobre el valor nominal de los títulos atribuidos (art. 247). Pero va más allá al prever la posible existencia de títulos sin valor nominal, circunstancia no contemplada en nuestra legislación sobre SA ni en la Ley de SRL. Respecto al montante sobre el que ha de calcularse el 10%, los autores interpretan que debe estimarse para cada accionista, en función del número de acciones que se le atribuyan, y no sobre el valor nominal del total acciones entregadas (SÁNCHEZ, 1998:47).

También se ha de subrayar que al referirse a la escisión parcial dispone que se hará «reduciendo el capital y las reservas en la cuantía necesaria», mientras que en el TRLSA se preceptúa que se hará «reduciendo la Sociedad, en su caso y simultáneamente, el capital en la cuantía necesaria». El matiz es importante, dado que mercantilmente no se menciona la reducción de las reservas como un acto parejo al de la reducción de capital, ni obligatorio ³²; y cuando se refiere –mercantilmente–

³² La hipotética reducción de las reservas debería tener presente la disponibilidad o no de su saldo, así como posibles restricciones administrativas. Sirva de ejemplo la consulta formulada a la DGT (Dirección General de Tributos) de fecha 5 de julio de 1999, donde ésta manifiesta que la Reserva Revalorización RDL 7/1996 debe permanecer en los fondos propios de la entidad que la haya dotado con independencia de que se transmitan los elementos que se actualizaron –caso de aportación no dineraria–. En aquellos supuestos en los que la sociedad se disuelva por absorción o escisión total, las reservas de actualización, las reservas para inversiones en Canarias, reservas por inversiones acogidas a incentivos fiscales ... existentes en la empresa que desaparece, se transforman en reservas de fusión/escisión o en prima de emisión en la sociedad adquirente.

a la reducción de capital se dispone «en su caso», lo que puede interpretarse como que en determinados supuestos no tiene porqué ser forzosamente necesario proceder a tal reducción ³³.

En cuanto al ámbito subjetivo al que afecta este régimen tributario especial, abarca a todas las sociedades que sean sujetos pasivos del IS, aunque no tengan la forma jurídica de sociedad mercantil (Disp. adic. 1.ª) ³⁴. La LIS utiliza las expresiones de «entidad adquirente» y «entidad transmitente», para referirse, respectivamente, a la cesionaria y a la cedente de los elementos patrimoniales. Advertir que contablemente, conforme el Anteproyecto del ICAC las expresiones «sociedad adquirida» y «sociedad adquirente» no resultan coincidentes con las que ha empleado el legislador fiscal, así, por ejemplo, la sociedad fiscalmente considerada como adquirente puede ser contablemente, la sociedad adquirida (fusiones y escisiones de adquisición a la inversa).

En las operaciones de escisión parcial, a partir de 1999 se produjo un cambio sustancial en la definición fiscal de rama de actividad (art. 97.4 LIS). Con anterioridad se requería que los elementos patrimoniales aportados constituyesen *ex ante* una unidad económica. La Ley 50/1998 modificó tal concepto, de manera que se entenderá por rama de actividad el conjunto de elementos patrimoniales **que sean susceptibles** de constituir una unidad económica...

De esta manera lo que era un requisito previo pasa a ser una exigencia *ex post*.

3.2.1.2. Neutralidad tributaria y continuidad valorativa.

El régimen fiscal especial del Capítulo VIII, para las rentas generadas en las fusiones y escisiones, se basa en la neutralidad y en el mantenimiento de los valores fiscales previos a la operación ³⁵.

³³ La confusión sobre la exégesis de este precepto queda manifiesta en los manuales habituales para el estudio de la Contabilidad de Sociedades. Así para BESTEIRO y SÁNCHEZ (1991: 334) «la reducción de capital sólo se practicará cuando se hayan agotado las reservas sociales» (en este punto sería menester especificar qué reservas son susceptibles de minoración y cuáles no, pues entendemos que las que son indisponibles por naturaleza, tampoco podrían ser empleadas); para LORING (1991: 375) se debe reducir el capital, las reservas y los activos ficticios de manera proporcional, en base al porcentaje que el patrimonio contable escindido a valor histórico, representa sobre el total patrimonio contable previo (también en este supuesto consideramos que de ser ésta la interpretación acertada, la proporcionalidad no debería extraerse del cociente entre los valores históricos sino en base a las valoraciones actuales); para RIVERO (1991: 587) la merma patrimonial derivada de la escisión parcial tendría por contrapartida única la cuenta de capital social. Igualmente, en algunos casos de escisión total, podría no ser necesaria la relación de canje, así, por ejemplo, cuando una sociedad se escinde totalmente en dos partes que son atribuidas proporcionalmente entre los dos únicos socios, pudiera en estos supuestos no ser necesario proceder a una ampliación de capital ni emisión de nuevas acciones, ya que si los dos accionistas lo convienen no habría canje de acciones, el patrimonio de la escindida se habría repartido de modo justo y proporcional.

³⁴ Afecta pues, a las Cajas de Ahorro, las fundaciones, las asociaciones sin ánimo de lucro, las mutuas, los colegios profesionales... (art. 133 LIS).

³⁵ Dado que el objetivo de este estudio no es abordar la casuística tributaria de las operaciones de escisión, en los párrafos que siguen detallaremos los trazos básicos de tal regulación, con el ánimo de posteriormente adentrarse con facilidad en el apartado de la contabilización del efecto impositivo resultante de estas operaciones.

Mas si la sociedad lo desea puede renunciar a este régimen especial ³⁶ y acudir a las normas generales previstas en el artículo 15.2 , d) LIS, en cuyo caso deberá incluir en la base imponible del período en que se produzca la operación la diferencia entre el valor contable de dichos bienes y el valor de mercado.

La renuncia puede ser total o parcial ³⁷, de modo que puede resultar de interés someter a tributación las minusvalías manifestadas en la escisión y simultáneamente acogerse a la neutralidad fiscal para las plusvalías. Subrayar que en el supuesto de renuncia, el valor fiscal de los elementos patrimoniales sí se ve alterado, y se deberá corregir el valor fiscal previo en el importe de las rentas que se hayan sometido a tributación ³⁸. Cuando no se aplique el régimen especial, el nuevo valor fiscal de los bienes será el valor convenido entre las partes, con el límite del valor normal de mercado.

Como antes se indicó, bajo el régimen de neutralidad tributaria ampliamente aplicado por las empresas, el valor fiscal previo en la entidad transmitente se conserva como valor fiscal en la entidad adquirente, salvo que se renuncie a la neutralidad fiscal. El mantenimiento de la valoración fiscal supone que las posibles plusvalías contables afloradas en las negociaciones para el establecimiento de la relación de canje, no tributan, pero las subsiguientes amortizaciones contables resultarán inferiores a las fiscalmente deducibles y en caso de enajenación, la plusvalía fiscal será superior a la contable ³⁹. Advertir que la valoración fiscal de los elementos patrimoniales no se vincula a su

³⁶ Destacar que la aplicación del régimen de neutralidad fiscal no es automático.

El ejercicio de la opción por el régimen especial ha sido modificado por la Ley 14/2000, de 29 de diciembre. A partir del 2001, la opción elegida deberá incluirse en el proyecto y en los acuerdos sociales de escisión o fusión, de manera que antes bastaba con una mera comunicación y ahora, además, la opción ha devenido en un elemento constitutivo de la operación societaria, sobre la que deben convenir las partes.

Igualmente, se requiere que los administradores, con carácter previo, comuniquen al Ministerio de Economía y Hacienda la realización de la escisión, a fin de que éste si lo desea, pueda comprobar si se da fraude o evasión fiscal (cláusula anti-fraude art. 110.2 LIS). Pero la eficacia de la operación es independiente de si se realiza o no tal comprobación administrativa. Para DÍAZ YANES *et al.* (1996: 822) si la sociedad no comunicase al Ministerio la opción elegida, esta ausencia no debería eliminar la alternativa aplicada por la sociedad, sino que se debería tratar como el incumplimiento de una obligación tributaria (art. 78 LGT).

³⁷ Con la anterior Ley 29/1991, sólo se contemplaba la renuncia total.

³⁸ En consecuencia, apartándose del criterio general previsto en el artículo 15 LIS en la escisión y en la fusión se presenta la posibilidad de actualizar fiscalmente las valoraciones, eso sí, sometiéndose al correspondiente gravamen.

³⁹ Subrayar que la LIS expresamente recoge una cláusula anti-fraude, en el artículo 110.2, se contempla la posible pérdida del régimen especial si la Administración comprueba que la escisión se realizó principalmente con fines de fraude o evasión fiscal. A este respecto, además de las dificultades para demostrar lo anterior, el adjetivo «principalmente» sin duda que será génesis de desacuerdos entre la Administración Tributaria y las empresas intervinientes. El tenor literal del antedicho precepto es el siguiente:

«No se aplicará el régimen establecido en el presente capítulo cuando la operación realizada tenga como principal objetivo el fraude o la evasión fiscal. En particular, el régimen no se aplicará cuando la operación no se efectúe por motivos económicos válidos, tales como la reestructuración o la racionalización de las actividades de las entidades que participan en la operación, sino con la mera finalidad de conseguir una ventaja fiscal.

En los términos previstos en el artículo 107 de la Ley 230/1963, de 28 de diciembre, General Tributaria, los interesados podrán formular consultas a la Administración tributaria sobre la aplicación y cumplimiento de este requisito en operaciones concretas, cuya contestación tendrá carácter vinculante para la aplicación del régimen especial del presente capítulo en éste y cualesquiera otros tributos».

Serán los tribunales los que definitivamente aquilaten el alcance del precepto mencionado.

valor contable. El hecho de que la empresa haya o no revalorizado contablemente, no generará el devengo de impuesto alguno. Así, puede acontecer que la sociedad haya revalorizado fiscalmente pero no a nivel contable, o viceversa. Asimismo, puede seguir el mismo criterio de actualizar o no actualizar, simultáneamente en los dos ámbitos.

No obstante, en el artículo 103 LIS se contemplan unas particulares excepciones, de no fácil interpretación, como puede observarse seguidamente. Se trata de posibles rentas que afloran al eliminarse las inversiones financieras entre las empresas escindidas, participaciones de la beneficiaria en el capital de la escindida, y viceversa. Afecta pues a los supuestos de escisión-fusión, cuando la beneficiaria es previa a la escisión.

- a) Resulta que en el supuesto de que la adquirente participe en el capital de la transmitente en el 5% o más (art. 103.1), la renta, positiva o negativa, derivada de la anulación de la participación, no ha de someterse a gravamen siempre que corresponda con reservas de la transmitente.

Según consulta a la DGT (27/12/1999), por reservas de la entidad transmitente deben entenderse tanto las expresas reflejadas en contabilidad, como las tácitas que correspondan a la existencia de un fondo de comercio o de un mayor valor de sus elementos patrimoniales.

- b) Por el contrario, si la participación antedicha es inferior al 5%, la renta que se genere al anular esta inversión financiera debe tributar, por la diferencia que existe entre el valor normal de mercado de los elementos patrimoniales recibidos proporcionalmente atribuibles a dicha participación, y el valor contable de dicha participación ⁴⁰.

- c) La norma fiscal (art. 103.3 LIS), dispone que si la participación es de al menos el 5%, entonces, el importe de la diferencia entre el precio de adquisición de la participación y su valor teórico (¿cuál?, ¿en qué fecha?, ¿con o sin plusvalías?) se imputará a los bienes y derechos adquiridos ⁴¹, de conformidad con las normas contables de valoración ⁴²; y la parte de aque-

⁴⁰ Dado que cuando la participación no excede del 5% (art. 103.2) sí hay obligación de integrar la renta en la base imponible, parece lógico que el valor fiscal de los elementos patrimoniales se corrija en el importe que haya tributado efectivamente. El problema será asignar fiscalmente este montante entre los diferentes elementos. Respecto al sometimiento a gravamen de esta renta, DÍAZ YANES *et al.* (1996, pág.799) entienden que con este proceder se equipara esta renta de la fusión/escisión con la que nace en caso de percibir la cuota de liquidación asociada a tal participación.

⁴¹ El legislador pudiera haber cometido un desliz al referirse solamente a bienes y derechos, olvidándose de los pasivos, los cuales también pueden ser fuente de divergencias valorativas (cuantificación de determinadas provisiones, valor actual de las deudas, etc.). Más acertado hubiera sido emplear la expresión «elementos patrimoniales», que englobaría tanto a los bienes y derechos como a las obligaciones con terceros.

⁴² A este confuso precepto se le agrega una incertidumbre más, al no especificar con precisión cuáles son las normas contables de imputación en las que ha pensado el legislador. Tal vez quisiera referirse a la norma quinta, fondo de comercio, de la Resolución del ICAC de 21 de enero de 1992, sobre inmovilizado inmaterial (los activos por su valor de mercado y los pasivos por su valor actual), o quizá tuviera presente el artículo 23.4. Diferencia de consolidación positiva, del Real Decreto 1815/1991, de Normas para la formulación de las cuentas anuales consolidadas. Aun así, ninguna de las dos normas antedichas presenta la claridad deseada para su implementación.

La diferencia que de acuerdo con la valoración citada no hubiera sido imputada, será fiscalmente deducible con el límite anual máximo de la décima parte de su importe (siempre que se cumplan determinados requisitos), de manera similar a como si de un fondo de comercio se tratase ⁴³.

Igualmente resulta de interés el criterio de la Administración Tributaria respecto a la amortización fiscal de los activos recibidos vía escisión o fusión. Atendiendo a una consulta formulada el 30/07/1996, la DGT manifiesta que deberá continuarse aplicando para cada elemento patrimonial el mismo régimen de amortización a que estaba sujeto anteriormente, sin perjuicio de la posible formulación de un plan especial de amortización. En cualquier caso, a los elementos patrimoniales adquiridos nuevos en su día, entiende la Administración Tributaria que no les será de aplicación un régimen de bienes usados, por cuanto que la continuidad de la actividad empresarial garantiza que no se vean alteradas las condiciones de su utilización física.

El detalle de las rentas que podrán beneficiarse de la no tributación figura en el artículo 98 LIS que resumimos a continuación. No se integrarán en la base imponible las rentas derivadas de operaciones en las que:

- La transmitente y la adquirente son españolas, sin importar la ubicación de los elementos patrimoniales.
- La transmitente es española, la adquirente es extranjera, pero los bienes están y quedan afectados a un establecimiento permanente situado en territorio nacional.
- La transmitente no es residente, los bienes están y quedan en territorio nacional y la adquirente es española, o bien siendo extranjera los bienes continúan afectos a un establecimiento permanente en España.
- La transmitente es española, los bienes están en territorio de la Unión Europea, y la adquirente reside en la Unión Europea, estando sujeta y no exenta en su país al Impuesto sobre Sociedades o similar.
- Como excepción, la transmisión de buques y aeronaves siempre estará sujeta a gravamen, excepto que la entidad adquirente sea también española.

⁴³ Llamamos la atención sobre la extraña situación que se genera con esta disposición, en lo que atañe a las relaciones contabilidad-fiscalidad. Resultará que la plusvalía (o minusvalía) de cartera derivada de la eliminación de las inversiones financieras, se ha de imputar al valor de los elementos patrimoniales recibidos según los criterios contables (?), pero ello no supone una modificación del valor fiscal de adquisición (*Rev. Gaceta Fiscal*, consulta N.º 28, marzo 1997), ni obviamente la empresa tampoco está obligada a contabilizarla. Además, acontece que la diferencia que no haya podido imputarse supondrá la afloración de un fondo de comercio fiscal, posteriormente deducible. Observar que a nivel contable estas operaciones resultan marginales, toda vez que no son obligatorias tales revalorizaciones, y ni mucho menos el reflejo de un fondo de comercio de naturaleza fiscal.

No obstante, para DÍAZ YANES *et al.* (1996: 806-7) la imputación de la citada diferencia a los activos recibidos adquiere validez fiscal, y afirman que «se imputará como gasto fiscal en la entidad adquirente a través de la amortización de los elementos recibidos a los que se hubiese imputado aquella, o bien en décimas partes tratándose de un fondo de comercio.»

En general, se aprecia cómo la transmitente no tributará siempre y cuando la Hacienda Pública española sea competente para gravar en la adquirente las ulteriores enajenaciones, en otras palabras, que pueda gravar las rentas y percibir el tributo que ahora se difiere.

Como un caso particular de renta nacida en las operaciones de escisión o de fusión, que ni estará sometido al régimen de neutralidad ni a la posibilidad de renuncia, figuran en el artículo 103 LIS los resultados derivados de la anulación de las participaciones en el capital de la entidad transmitente y de la entidad adquirente. Veamos las dos relaciones posibles:

1. Participación de la adquirente en la transmitente: las rentas que pudieran manifestarse con la eliminación de las inversiones financieras, no se integran en la base imponible siempre que se corresponda con reservas de la transmitente⁴⁴. La excepción viene dada en el supuesto de que la adquirente participe en la transmitente en un porcentaje inferior⁴⁵ al 5%. Entonces, se genera un renta que sí tributa por el importe de la diferencia entre el valor contable de la participación y la proporción que le corresponde de los valores de mercado de los elementos que recibe de la transmitente.

La fijación de este porcentaje del 5% pudiera resultar un tanto inoperante si no se indica ningún período mínimo de tenencia, pues bastará con una adquisición previa a fin de superar el 5% y así obviar esta posible tributación de una renta positiva. En cambio, si la renta previsible es negativa y la sociedad adquirente posee un 5% o más, en principio no podría incorporar esta pérdida a su base imponible, mas basta con una venta de la participación para quedar debajo del 5% y así se aprovecharía de la deducibilidad de la pérdida.

Igualmente, tal como indica DOMÍNGUEZ (1994)⁴⁶, si la fusión o escisión es por creación de una nueva sociedad, consideramos que la sociedad adquirente, la recién constituida, no tendrá participación en las transmitentes, habida cuenta que dichas participaciones cruzadas o bien se eliminan en sede de las sociedades transmitentes (no son activos traspasables

⁴⁴ La renta que se puede generar será la diferencia entre el valor teórico de la participación (entendemos que valor teórico fiscal derivado del último balance de la sociedad transmitente, incluyendo las plusvalías que afloran en la escisión, pues en el artículo 103.2 al referirse a esta misma diferencia se compara el valor contable o precio de adquisición con el valor normal de mercado del patrimonio recibido) y su valor de adquisición. Para tal caso se dispone la no tributación si la diferencia corresponde con reservas de la transmitente. Es decir, si se trata de beneficios que ya tributaron en la transmitente, ahora no se someten a tributación de nuevo, de forma similar a la deducción por doble imposición interna (100%) cuando la participación alcanza el 5% o más. Según la opinión de BLESÁ *et al.* (1996: 240), la Ley al referirse a reservas incluiría tanto las reservas expresas, como las tácitas e incluso las capitalizadas. Las reservas tácitas se interpreta que también estarán afectadas, dado que el régimen general del Capítulo VIII del Título VIII de la LIS, consiste en el diferimiento de la tributación de las plusvalías tácitas manifestadas en las operaciones de fusión. Similar opinión se vierte en la respuesta a la consulta N.º 27 formulada a la DGT y publicada en *Rev. Gaceta Fiscal*, marzo 1997.

⁴⁵ Con la Ley 29/1991, el porcentaje era del 25% en lugar del 5% actual.

⁴⁶ Véase *Actualidad Financiera*, N.º 13, pág. T-98, la conclusión séptima.

a otra entidad ⁴⁷), o bien se reciben juntamente con los restantes elementos patrimoniales. Si se pretendiese identificar como adquirente a una de las entidades escindidas o absorbidas el problema subsistiría, por ejemplo, será harto difícil precisar la entidad adquirente cuando nace una nueva sociedad recibiendo los patrimonios escindidos o absorbidos de tres, cuatro,.. entidades diferentes y con participaciones cruzadas entre sí.

2. Las rentas derivadas de la eliminación de la participación de la transmitente en el capital de la adquirente, en ningún caso se integrarán en la base imponible ⁴⁸.

3.2.1.3. Transmisión de las bases imponibles negativas.

En el artículo 104.3 LIS se modificó el criterio anterior de la Ley 29/1991, que vedaba la transmisión de **las bases imponibles negativas pendientes de compensación**. La nueva LIS autoriza la subrogación en tan importante crédito tributario, pero establece una limitación para evitar abusos y un posible doble aprovechamiento de un mismo beneficio fiscal. Resulta que si la entidad adquirente participa en el capital de la transmitente o bien ambas forman parte de un grupo de sociedades (art. 42 C. de Com.), el importe de la base imponible susceptible de compensación se deberá reducir «por la diferencia positiva entre el valor de las aportaciones de los socios, realizadas por cualquier título, correspondientes a dicha participación o a las participaciones que las entidades del grupo tengan sobre la entidad transmitente, y su valor contable».

Ciertamente que la redacción de este precepto carece de la claridad que sería deseable ⁴⁹, (¿qué aportaciones? ¿de qué socios, los primeros o el último?) ⁵⁰.

Otra cuestión igualmente polémica es si la transmisión de este derecho sólo se puede ejercer en el supuesto de escisiones totales por extinguirse la sociedad, o también en las escisiones parciales. En opinión de SÁNCHEZ (1998: 458) solamente en el primer caso sería factible trasladar el dere-

⁴⁷ Si se dilata la interpretación a fin de colegir que la nueva sociedad actúa como adquirente, el problema no finalizaría aquí, la nueva al recibir de una de las empresas escindidas la participación en otra que también se ha escindido, dada la no concreción de cuál de todas las posibles sociedades interrelacionadas que se escinden (pensemos en siete, diez... empresas) se debería considerar como la que primero realiza su aportación a la nueva sociedad para de ahí interpretar la relación adquirente y transmitente.

⁴⁸ Este criterio es similar al previsto en el supuesto de amortización de acciones propias, tampoco se generan rentas contables ni fiscales. Reiteramos aquí nuestras apreciaciones para el caso de creación de una nueva entidad.

⁴⁹ Para un análisis profundo de este precepto se puede consultar el trabajo de USANDIZAGA (1997).

⁵⁰ En las consultas de la DGT de 25 de mayo de 1999 y 30 de septiembre de 1999, este organismo consideró que a efectos de la citada limitación, se deben computar todas las aportaciones realizadas por los socios, incluidos los que tuvieron anteriormente la participación. Dichas aportaciones son tanto los desembolsos de capital como las aportaciones para compensar pérdidas y las cantidades entregadas como prima de emisión.

cho de compensación ⁵¹. Pero aun admitiendo esta interpretación, cabría reflexionar sobre la admisibilidad por parte de la Hacienda Pública de una transmisión fragmentada de este derecho a varias sociedades beneficiarias o si únicamente ha de imputarse a una de ellas ⁵².

De interés contable resulta igualmente el artículo 105 LIS, que establece que las rentas de las sociedades extinguidas a causa de la escisión, se imputarán de acuerdo con lo previsto en las normas mercantiles ⁵³. Este precepto supone el reconocimiento a efectos fiscales de la retroactividad contable de las operaciones realizadas a partir de la fecha señalada en el proyecto de escisión. En cualquier caso, el período impositivo, de acuerdo con el artículo 24 LIS concluirá cuando la sociedad se extinga, pero si la escisión se acoge al régimen de neutralidad fiscal sólo se imputarán al último período impositivo las rentas generadas hasta la fecha marcada en los proyectos de escisión, de modo que los posteriores resultados hasta la extinción serán imputados contable y fiscalmente a las sociedades post-escisión ⁵⁴.

Respecto al posible devengo de otros impuestos con motivo de la escisión, BLESÁ *et al.* (1996: 244-6) detallan cómo estas operaciones, tanto si se acogen al régimen de neutralidad o renuncian al mismo, están exentas del ITP y AJD (art. 45-i.b10, del Texto Refundido del ITP y AJD), no están sujetas al IVA (art. 7.1.b) de la Ley del IVA), ni tampoco se devengará el Impuesto sobre el Incremento del Valor de los Terrenos de Naturaleza Urbana (disp. adic. 8.ª 3 LIS).

3.2.2. Régimen fiscal general.

La elección del régimen especial que venimos de comentar, es potestativa para las sociedades intervinientes en la escisión, pudiendo decantarse por el sometimiento a gravamen conforme a lo dispuesto en el artículo 15.d) LIS: «los elementos patrimoniales transmitidos en virtud de fusión, absorción ⁵⁵ y escisión ... se valorarán por su valor normal de mercado». Por valor normal de mercado se entiende aquel que hubiera sido acordado entre partes independientes, en condiciones normales de mercado.

⁵¹ De acuerdo con el artículo 104.2, LIS, cuando la sucesión no sea a título universal, se transmitirán únicamente los derechos y las obligaciones tributarias que se refieran a los bienes y derechos transmitidos. Es por ello que, en nuestra opinión, para el caso de una escisión parcial si se demuestra la vinculación entre las bases imponibles negativas y el patrimonio escindido, sí cabría dicha transmisión.

⁵² A pesar de que la LIS no contempla explícitamente la situación inversa, dos Resoluciones de la DGT, de 8 de noviembre de 1993 y de 15 de noviembre de 1995, ya se pronunciaron sobre la incompatibilidad del derecho a compensar pérdidas de la absorbente y la provisión por depreciación de cartera dotada por la absorbida con motivo de las mismas pérdidas.

⁵³ Sobre la retroactividad contable, se puede consultar DOMÍNGUEZ (1999).

⁵⁴ Respecto a la validez fiscal de la retroactividad contable de las fusiones que renuncian total o parcialmente al régimen especial del capítulo VIII LIS, no queda claro si su período impositivo concluiría conforme el artículo 24 o de acuerdo con el artículo 105, esto es, ¿ será asumida fiscalmente la retroactividad contable cuando no se aplique el régimen especial? La respuesta, *prima facie*, parece afirmativa, toda vez que la norma tributaria descansa sobre el principio de reconocer el resultado contable (art. 10.3) como soporte para la determinación de la base imponible.

⁵⁵ Aquí el legislador ha diferenciado entre la fusión y la absorción, como si de dos operaciones distintas se tratase, en cambio en el artículo 97 LIS no efectúa tal distinción.

Bajo el régimen general, la entidad transmitente debe incorporar a su base imponible la diferencia entre el valor normal de mercado de los elementos transmitidos y su valor contable, de esta manera se somete a gravamen la variación de valor habida en los elementos patrimoniales desde la fecha de su adquisición hasta el momento de la escisión, con independencia de que se hayan reflejado o no contablemente tales plusvalías.

Las rentas generadas, en opinión de DÍAZ YANES *et al.* (1996: 317), se han de manifestar al tiempo de la extinción de la sociedad o bien cuando tome eficacia la operación de escisión o de fusión.

Respecto a la sociedad adquirente, se han de distinguir dos posibles situaciones, a saber:

- Si la sociedad adquirente no es socio de la transmitente no se genera ninguna renta fiscal.
- Pero si la adquirente participaba en el capital de la transmitente afloran unas rentas fiscales por la diferencia entre el valor contable de la participación poseída y el valor real del patrimonio recibido que corresponde a su grado de participación.

Cuando la escisión no sigue el régimen especial, el valor fiscal previo de los elementos transmitidos se modifica, el nuevo valor fiscal coincidirá con el valor normal de mercado, el acordado entre las partes. En el supuesto de que este nuevo valor fiscal, el normal de mercado, difiera del valor de adquisición de dichos elementos patrimoniales, entonces, según el artículo 18 LIS se generarán unas rentas fiscales en la entidad adquirente por la diferencia entre ambos importes ⁵⁶.

3.2.3. Régimen fiscal de los socios de las empresas escindidas.

El régimen tributario elegido por la sociedad determina el que posteriormente será aplicado a los socios.

Si la transmitente aplica el régimen general, entonces sus socios también deben integrar en su base imponible la diferencia entre el valor de mercado de la participación recibida y el valor de la participación anulada (art. 15.7 LIS). Sin embargo, si la escisión se somete a la neutralidad fiscal, entonces la plusvalía anterior no se integra en su base imponible, es decir, también para los socios resulta una operación fiscalmente neutra, las nuevas participaciones conservan el valor fiscal de las participaciones precedentes. Cuando las nuevas participaciones sean enajenadas se deberá tributar

⁵⁶ La imputación de estas rentas es la siguiente: para los elementos del activo circulante, cuando éstos generen un ingreso. Para los elementos de inmovilizado amortizables, conforme son amortizados. Para los inmovilizados no amortizables, cuando se enajenen.

por la diferencia entre el coste originario (el de las acciones de la escindida) y el importe obtenido con la venta. La LIS establece estos requisitos para disfrutar de este diferimiento tributario (la probable plusvalía contable que no tributará de momento):

- No cabe la posibilidad de renuncia parcial ni total, el diferimiento es obligatorio, a diferencia de lo que sucede en las sociedades transmitentes.
- Los socios han de cumplir las condiciones de residencia previstas en el artículo 102.1 LIS, básicamente, que la Hacienda Pública conserve la capacidad de gravar en el futuro la renta que ahora dejó de tributar.

Este diferimiento implica además, que los títulos recibidos conservan el valor y la antigüedad fiscal de los anulados. En caso de compensación monetaria complementaria recibida o entregada, de acuerdo con el artículo 102.2 LIS, tal importe se ha de restar o sumar, respectivamente, a la valoración fiscal anterior⁵⁷. También en este supuesto, la valoración fiscal resultante será independiente del importe contabilizado.

4. CONTABILIZACIÓN DEL EFECTO IMPOSITIVO

4.1. Implicaciones contables derivadas del régimen fiscal.

Primeramente queremos matizar las manifestaciones de una parte de los autores consultados, los cuales inmediatamente después de referirse a la neutralidad fiscal de las escisiones mencionan como consecuencia inexorable el nacimiento de un diferimiento impositivo. Sobradamente es conocida la autonomía de las normas contables respecto a los preceptos fiscales, así como la importante aproximación que experimentó la normativa tributaria hacia planteamientos contables, a raíz de la aprobación de la nueva LIS en 1995. La idea que subyace en esta regulación es que el resultado fiscal, salvo escasas excepciones, se determinará de acuerdo con las normas mercantiles. Por consiguiente, únicamente aparecerán diferencias temporales o permanentes cuando el enfoque tributario de una misma operación diverja del contemplado en las normas contables.

Lo anterior es significativo en el caso de las escisiones, dado que la mera aplicación del régimen especial de neutralidad fiscal no implica forzosamente el nacimiento de discrepancias entre la

⁵⁷ Advertir que el legislador no ha especificado cómo se ha de distribuir la compensación monetaria entre los títulos recibidos si hay distintas clases y series, ni tampoco ha previsto el supuesto de que el importe monetario recibido supere al valor fiscal previo.

contabilidad y la fiscalidad ⁵⁸. Comoquiera que la opción seguida fiscalmente no implica la obligatoriedad de un determinado criterio de contabilización de la escisión, podemos encontrarnos con alguna de estas cuatro situaciones, a saber:

- a) La empresa no contabiliza ninguna de las plusvalías ni minusvalías afluadas en las negociaciones y se somete al régimen especial de neutralidad fiscal.
- b) La empresa no contabiliza ninguna de las plusvalías ni minusvalías afluadas en las negociaciones y se somete al régimen general, esto es, renuncia a la neutralidad fiscal ⁵⁹.
- c) La empresa contabiliza las plusvalías y las minusvalías afluadas en las negociaciones y se somete al régimen especial de neutralidad fiscal.
- d) La empresa contabiliza las plusvalías y las minusvalías afluadas en las negociaciones y se somete al régimen general, esto es, renuncia a la neutralidad fiscal.

En el caso *a*), la operación de escisión no genera nuevas divergencias entre la contabilidad y la fiscalidad, por cuanto que los valores contables se mantienen y los valores fiscales también.

En el caso *b*), la empresa modifica los valores fiscales y tributa por las plusvalías, mas el valor contable no varía, mostrando un importe inferior al nuevo valor fiscal. En tales supuestos asistimos a una diferencia que implica un anticipo de impuestos, los posteriores beneficios fiscales de una enajenación futura serán menores a los contables.

En el caso *c*), se revaloriza contablemente pero sin modificar los valores fiscales, lo que se traduce en un impuesto postergado, habida cuenta que ante una futura enajenación el beneficio contable será inferior al beneficio fiscal.

En el caso *d*), los valores contables experimentan una revalorización similar a la que experimentan los valores fiscales, en consecuencia la contabilidad y la fiscalidad siguen caminos paralelos, no se origina ni una anticipación ni un postergamiento de impuestos.

Se observa cómo sólo en uno de los cuatro casos detallados se genera un diferimiento impositivo, dos casos más resultan neutrales y el otro origina lo contrario al diferimiento, una anticipación de tributos. En consecuencia, al tratar los efectos contables derivados de la normativa tributaria únicamente surgirán impuestos anticipados o diferidos cuando el valor contable no siga la misma trayectoria que la tomada por el valor fiscal.

⁵⁸ El artículo 4.1 de la Ley 29/1991, expresaba la neutralidad fiscal indicando que «no se integran en la base imponible los incrementos o decrementos de patrimonio, aunque se hagan lucir en contabilidad..».

⁵⁹ En el supuesto de que la renuncia fuese sólo parcial, estaríamos ante una situación mixta, por lo que se aplicarían, también parcialmente, los comentarios de los otros casos que sí detallamos.

4.2. Naturaleza de las diferencias temporales y/o permanentes nacidas en la escisión.

La contabilización del efecto impositivo, hogaño recogida en las normas contables nacionales, constituyó uno de los temas a los que, durante la década pasada, un número importante de autores contables españoles le dedicaron su atención, preocupándose por conocer e implantar las prácticas comunes en los países de nuestro entorno. Tan extraña contabilización, antaño desconocida para una mayoría, actualmente ya forma parte del conocimiento contable elemental de cualquier estudiante universitario. Sin embargo, para el supuesto que nos ocupa conviene regresar a aquellos trabajos pioneros a fin de aquilatar el auténtico significado de las diferencias que surgen en los procesos de escisión.

Desde los primeros trabajos publicados ⁶⁰, hemos aprendido que el efecto impositivo surge por la diferencia entre los ingresos y los gastos computados para determinar el resultado contable, y los empleados para calcular el resultado fiscal, es decir, se trata de reflejar las no coincidencias entre los criterios contables y las reglas fiscales que pretenden medir el resultado empresarial.

Si mantenemos este razonamiento para el caso de la escisión, veremos que no se sostiene más allá de la primera línea. Habitualmente se interpreta que la revalorización contable de los elementos patrimoniales acogida a la neutralidad del régimen especial para las fusiones, supone un impuesto diferido, ya que contablemente las amortizaciones contables futuras serán superiores a las fiscales, y el beneficio contable de una hipotética enajenación resultaría inferior al resultado fiscal. Ciertamente que en ambos instantes se manifiesta una divergencia entre los criterios fiscales y los contables, mas conviene analizar el origen de la misma.

Obviamente, la génesis de tal diferencia arranca de la distinta valoración contable y fiscal derivada de la escisión, pero tal diferencia valorativa no afecta a la determinación del resultado contable ni al resultado fiscal del ejercicio de la escisión. No se trata de un ingreso contable que se imputará fiscalmente con posterioridad, ni de un gasto fiscal que más tarde será gasto contable. La realización de la escisión *per se* no supone ni un ingreso ni un gasto para el ejercicio en que tiene lugar ésta, por tanto no encaja en el concepto habitual generador de una diferencia impositiva temporal ⁶¹.

En consecuencia, la diferencia entre el resultado contable y fiscal que surge durante los períodos de amortización, de provisionamiento, de enajenación... no tiene origen en otra diferencia de signo opuesto entre ambos resultados, **sino en una distinta valoración de elementos patrimoniales**. Como prueba de lo argumentado hasta ahora, está que la posible diferencia temporal que se quisiera reflejar no tendría por contrapartida la cuenta (630) Impuestos sobre beneficios, debido a que la divergencia valorativa no afecta a los resultados del período en el que se celebra la escisión, por lo que se aparta del criterio general previsto en el Plan General de Contabilidad.

⁶⁰ Consúltense por ejemplo algunas obras de la bibliografía citada en DOMÍNGUEZ (1992): «Nuevo PGC: El impuesto sobre beneficios». *Rev Actualidad Financiera*, N.º 11. Madrid.

⁶¹ En palabras de GONZALO ANGULO (1987: 310). «Son diferencias temporales aquellas que remiten en el tiempo, por representar una diferente distribución de los gastos e ingresos en el tiempo, a nivel contable y fiscal».

4.3. Reflejo contable de las diferencias.

El nacimiento de la diferencia que se pone de manifiesto en el ejercicio en el que se vende, se amortiza, se provisiona o se transfiera al extranjero un activo cuyo valor contable resultó, con motivo de la escisión, superior al valor fiscal, es susceptible de reflejarse contablemente mediante alguno de los siguientes procedimientos: como una diferencia permanente o como una diferencia temporal.

a) Consideración de la diferencia como de tipo permanente.

Bajo este enfoque la asignación de un valor contable distinto del fiscal no supondría el registro en el balance, de ningún activo o pasivo fiscal, dado que el resultado contable y la base imponible de este período no se ven alterados. En los ejercicios posteriores en los que tenga lugar la manifestación de tales diferencias (por la venta, la amortización...), éstas recibirían el tratamiento de una diferencia permanente.

A favor de esta alternativa se podría argumentar la sencillez operativa y que los usuarios dispondrían de indicaciones suficientes consultando las informaciones proporcionadas en la Memoria anual ⁶²: diferencias de valoración, impacto en las amortizaciones, provisiones, etc. (art. 107 LIS). Esta interpretación se ajusta a aquellas escisiones en las que los activos adquiridos se valoran contablemente por el importe revalorizado, pero neto de impuestos ⁶³. Veamos un **ejemplo**:

Ejemplo:

Si se recibe un terreno de coste 200 u.m., valorado a efectos de escisión con una plusvalía de 100 u.m., menos el impuesto correspondiente (35%). El valor contable por el que se incorporaría tal activo en la sociedad post-escisión sería de 265 u.m., que tendrían por contrapartida acciones de la entidad adquirente por un importe de 265 u.m. Ante una hipotética venta del mismo por 400 u.m., dado que el valor fiscal es de 200 u.m., el beneficio fiscal sería de 200 u.m. y el beneficio contable de 135 u.m.. Las 65 u.m. constituirían una diferencia permanente en el ejercicio en que se enajena.

⁶² Cuando la NIC. N.º 12 (versión original 1979) abordaba el efecto impositivo derivado de la revaluación de activos, en el párrafo 30 indicaba que: «otra forma de reflejar las diferencias es presentar en las notas explicativas de los estados financieros las cantidades correspondientes al efecto impositivo inducido por la revaluación, en la fecha de ésta».

⁶³ En diversos informes analizados hemos comprobado cómo los expertos independientes o los administradores han empleado valores netos de impuestos para determinar el valor real del patrimonio a efectos de establecer la relación de canje. Incluso en el punto 17 de la Introducción del Anteproyecto del ICAC se puede leer: «la existencia de valores contables antes de la fusión inferiores o superiores a los reales requerirá que para determinar la relación de canje se consideren tales valores netos del efecto impositivo, o lo que es lo mismo, deberán considerarse los correspondientes pasivos y activos fiscales».

Si sólo existiese esta diferencia, el impuesto devengado contablemente coincidiría con el impuesto a pagar.

COSTE TERRENO = = 200	VALOR MERCADO = = 300	PLUSVALÍA BRUTA = 100	IMPUESTOS APLAZADOS = = 35	VALOR NETO DE TRASPASO = = 265
-----------------------------	-----------------------------	--------------------------	----------------------------------	---

La sociedad receptora del elemento patrimonial contabilizaría:

DEBE		HABER	
265	Terreno	Acciones emitidas	265

Pero contra esta alternativa se puede argüir que se oculta al lector del balance la existencia de un pasivo de naturaleza tributaria, lo cual no sucede según el criterio que seguidamente se desarrolla.

b) Reflejo de una diferencia temporal: impuesto diferido.

Comoquiera que el efecto de la revalorización contable practicada es que en el futuro los impuestos a pagar, *ceteris paribus*, resultarán superiores a los que corresponderían según el resultado contable, este mayor pago de tributos se interpreta como la reversión de un impuesto diferido. De ello se deriva que en el balance de la sociedad post-escisión debería figurar un pasivo fiscal cuyo reembolso tendría lugar conforme se amortiza, provisiona, enajena ... el activo revalorizado⁶⁴. Hasta aquí no resulta difícil adherirse a esta interpretación, mas la fuente de discrepancias afloraría cuando se pretende establecer la contrapartida al lucimiento en balance de este impuesto sobre beneficios diferido. Veamos distintas posibilidades:

⁶⁴ Este esbozo tributario se complicará todavía más en aquellos supuestos en los que la entidad adquirente disfrute de un tipo de gravamen o de un régimen tributario especial, distinto del de la transmitente. Véase el artículo 98.1 d LIS (párrafo introducido con la Ley 55/1999).

b.1) El impuesto diferido se puede considerar como un pasivo más recibido de la sociedad que traspasó los activos revalorizados ⁶⁵. Retomando el ejemplo anterior, si el único elemento aportado a la escisión fuese el terreno anteriormente descrito ⁶⁶, éste se incorporaría al balance de la sociedad post-escisión por un importe de 300 u.m., juntamente con un pasivo exigible, impuesto diferido, de 35 u.m. En este supuesto la contrapartida de esta aportación serían acciones por un importe de 265 u.m. Si igualmente en el futuro se enajena el terreno por 400 u.m., ahora el resultado contable sería de sólo 100 u.m. mientras que fiscalmente resultaría de 200 u.m. La diferencia de 100 u.m. entre el resultado fiscal y el contable encajaría con la reversión del impuesto diferido de 35 u.m.

COSTE TERRENO = 200	VALOR MERCADO = 300	PLUSVALÍA BRUTA = 100	IMPUESTOS APLAZADOS = 35	VALOR NETO DE TRASPASO = 265
------------------------	------------------------	--------------------------	-----------------------------	---------------------------------

La sociedad receptora del elemento patrimonial contabilizaría:

DEBE		HABER	
300	Terreno	Acciones emitidas	265
		Impuesto diferido	35

El reflejo de este pasivo en el balance no está exento de polémica: de una parte su afloramiento tiene por contrapartida no la cuenta (630) sino un inmovilizado material, por lo que cabría catalogarlo como cuenta compensadora del antedicho activo; asimismo la consideración como un pasivo exigible puede cuestionarse, sobre todo por la dilatada o indefinida reversión de la diferencia temporal que pretende mostrar. Piénsese en el impuesto diferido vinculado a la revalorización del solar de la fábrica, su reversión no tendrá lugar hasta que se enajene este activo. Ello ha motivado que diferentes autores norteamericanos (POINTER, 1969), (SCHWARTZ, 1981), (GRAUL, 1976), etc. ⁶⁷, allí donde el efecto impositivo cuenta con más tradición, hayan verificado un elevado porcentaje de impuestos diferidos no reversibles, de modo que el pasivo del balance de las empresas va engro-

⁶⁵ Una solución similar a la planteada se encuentra en la contestación de la DGT a la consulta vinculante de 9 de junio de 1999: «las cuentas de impuestos anticipados y diferidos que correspondan a diferencias entre el resultado contable y la base imponible (consecuencia de la aplicación de libertad de amortización, provisión de insolvencias, saneamientos, excesos de amortizaciones, entre otros supuestos) y que correspondan a bienes y derechos transmitidos, deberán igualmente aportarse a la entidad adquirente.»

⁶⁶ Se ha tomado como base del ejemplo un activo no amortizable para ilustrar más claramente la reversión del impuesto diferido de una sola vez. De haber elegido un activo amortizable, la reversión sería gradual, a medida que las amortizaciones contables exceden a las fiscalmente deducibles.

⁶⁷ Para una relación más exhaustiva consultar LABATUT (1992: 206 y ss.).

sando paulatinamente con pasivos fiscales que no llegan a satisfacerse, llegando incluso a plantear problemas de solvencia (ratio de endeudamiento). La propuesta de estos autores es que, o bien no se reflejen en el balance y en base a su reversión excesivamente tardía sean tratados como diferencias permanentes, o dado que son obligaciones de pago que no llegan a liquidarse, sean reconocidas como componentes del neto patrimonial.

b.2) También se puede interpretar que el impuesto diferido no forma parte del patrimonio recibido, sino que se manifiesta por el hecho de revalorizar contablemente los activos. Es decir, prosiguiendo con el ejemplo, la empresa que aporta el terreno valorado a efectos de escisión en 300 u.m. recibe en contrapartida títulos por el mismo importe. Seguidamente la sociedad post-escisión contabiliza el impuesto diferido de 35 u.m. con contrapartida de, bien una cuenta de neto patrimonial, o bien la cuenta de fondo de comercio. El primer procedimiento se contemplaba en el párrafo 29 de la NIC. N.º 12 (versión original): «se calcula el efecto fiscal que tendrá la plusvalía y se lleva esa cantidad desde la cuenta que refleja la plusvalía a la de impuestos diferidos», en definitiva, se cargaría sobre una cuenta de neto patrimonial. Pero si se acudía al SFAS 96 la propuesta era que el impuesto diferido se cargase en la cuenta del fondo de comercio ⁶⁸, interpretando que el beneficio fiscal derivado del no sometimiento a gravamen de las plusvalías se traducía en un más valor para el patrimonio recibido ⁶⁹.

COSTE TERRENO = 200	VALOR MERCADO = 300	PLUSVALÍA BRUTA = 100	IMPUESTOS APLAZADOS = 35	VALOR NETO DE TRASPASO = 265
------------------------	------------------------	--------------------------	-----------------------------	---------------------------------

La sociedad receptora del elemento patrimonial contabilizaría:

DEBE		HABER	
300	Terreno	Acciones emitidas	300
35	Fdo. Comercio/Reservas	Impuesto diferido	35

La posterior enajenación del mencionado terreno por importe de 400 u.m. provocaría una diferencia de 100 u.m. entre el resultado contable (100) y el resultado fiscal (200), lo que supondría la reversión del impuesto diferido, 35 u.m.

⁶⁸ *Financial Accounting Standard Board: SFAS 96 «Accounting for income taxes» (1987)*, párrafo 66. El SFAS 96 fue derogado por el SFAS 109, emitido en febrero de 1992.

⁶⁹ Según LABATUT (1992: 439) la filosofía del FAS 96 era que «distintos motivos pueden dar lugar al surgimiento de diferencias temporales, pero las consecuencias fiscales de las mismas son iguales, en consecuencia, las diferencias temporales no deben ser captadas de forma diferente en función del motivo o de las causa que las han originado, sino en función de los efectos que provocan sobre la empresa.»

b.3) Otra alternativa para el impuesto diferido que venimos comentando es la de considerarlo no como un pasivo sino como una cuenta compensadora del activo revalorizado, lo que supondría adherirse al método del valor neto de impuestos ⁷⁰. En este supuesto, el impuesto diferido (35 u.m.) que luciría en el pasivo del balance no representaría una deuda con la Hacienda Pública, sino que actuaría como cuenta correctora del activo revalorizado (300 u.m.), de manera que ante la venta del terreno que venimos comentando por 400 u.m., se daría de baja en el mismo asiento tanto el terreno como el impuesto diferido, de modo que resultaría un beneficio contable de 135 u.m. y un resultado fiscal de 200 u.m. La diferencia de 65 u.m. tendría la consideración de una diferencia permanente positiva, de modo que el impuesto devengado coincidiría con el impuesto a pagar.

COSTE TERRENO = 200	VALOR MERCADO = 300	PLUSVALÍA BRUTA = 100	IMPUESTOS APLAZADOS = 35	VALOR NETO DE TRASPASO = 265
------------------------	------------------------	--------------------------	-----------------------------	---------------------------------

La sociedad receptora del elemento patrimonial contabilizaría:

DEBE		HABER	
300	Terreno		
<35>	Cuenta compensadora	Acciones emitidas	265

c) *Reflejo de una diferencia temporal: impuesto anticipado.*

Hasta aquí nos hemos referido a la diferencia temporal como un impuesto diferido, sin embargo, nos podemos encontrar con que la sociedad haya renunciado a la neutralidad fiscal pero no contabiliza las plusvalías ⁷¹. En estos supuestos el valor fiscal de los elementos patrimoniales dejará de ser el coste histórico y pasará al valor convenido entre las partes, con el límite del valor de mercado (art. 99.2 LIS). El valor fiscal resultará superior al valor contable (precio histórico), esta diferencia provocará que en los ejercicios venideros el gasto contable por amortizaciones o provisiones será inferior al importe deducible, e igualmente, el beneficio fiscal ante una hipotética enajenación también será inferior al resultado contable. De todo ello se desprende que la diferencia valorativa nacida con la escisión origina una anticipación de impuestos, la cual también se puede interpretar conforme las tres variantes que venimos de exponer.

⁷⁰ Véase por ejemplo GONZALO ANGULO (1987: 308).

⁷¹ Por ejemplo, la sociedad puede haber revalorizado fiscalmente para de este modo compensar unas bases imponibles negativas, resultando nula la tributación de este ejercicio.

4.4. Las bases imponibles negativas pendientes de compensación.

De acuerdo con las normas contables que regulan el registro del Impuesto sobre beneficios, el derecho que otorgan las normativas fiscales para compensar resultados positivos con bases imponibles negativas de un ejercicio anterior, se ha de reflejar este derecho como un activo más del balance de la sociedad, siempre que existan expectativas razonables de que se podrá ejercer tal compensación ⁷². La importancia de este beneficio fiscal es resaltada por algunos autores, hasta el punto que justifican una parte de las combinaciones empresariales por el deseo de minimizar los impuestos a pagar ⁷³. Para el caso de las escisiones, hemos de detenernos y analizar las implicaciones de la existencia de una base imponible negativa, ya sea en la transmitente, ya sea en la adquirente, tanto si está reflejado su efecto impositivo en el balance, como si no lo está ⁷⁴.

- Caso 1. Si la sociedad adquirente dispone de un crédito por pérdidas a compensar, en general éste se mantendrá invariable en su balance, salvo que a consecuencia de la operación de escisión la entidad entre en un sendero de resultados adversos de tal manera que al vencimiento del derecho de compensación no se hayan generado beneficios suficientes para absorber las bases imponibles negativas ⁷⁵. En este supuesto, si al efectuar la escisión se prevé la imposibilidad de disfrutar de este beneficio fiscal, se debería proceder a la eliminación del crédito impositivo que lucía en el balance, con contrapartida de una cuenta de gastos de naturaleza tributaria.
- Caso 2. Si la sociedad adquirente a pesar de tener bases imponibles negativas, por prudencia, no había registrado el crédito impositivo, pudiera acontecer que con la escisión se disipasen las dudas existentes y el aprovechamiento de este beneficio fiscal quedase razonablemente asegurado por el elevado importe de los beneficios que generará la sociedad post-escisión. Ante tales circunstancias se debiera aflorar tal crédito impositivo, teniendo por contrapartida una cuenta de ingresos de naturaleza tributaria.

⁷² Evitamos reiterar los condicionantes exigidos para aceptar la contabilización de este activo y remitimos al lector interesado en este particular a la pág. 339 de LABATUT (1992).

⁷³ Recuerda el que ahora escribe las voces críticas que surgieron con motivo de la adquisición de Galerías Preciados por El Corte Inglés, en la prensa económica nacional se cuestionaba que, además del reducido coste de la operación, el adquirente se podría beneficiar del crédito fiscal por las abultadas pérdidas fiscales de Galerías Preciados.

⁷⁴ Aun cuando los comentarios siguientes están referidos a pérdidas fiscales, consideramos que son extrapolables a otros beneficios fiscales latentes y no contabilizados, por prudencia, en las sociedades que participan en la fusión, como sería el caso de deducciones fiscales todavía no aplicadas por insuficiencia de cuota.

⁷⁵ Podría suceder por los elevados gastos esperados tras la fusión, debido a una importante reconversión que se ha de realizar, o también podría derivarse de que la entidad transmitente arrastra un volumen grandioso de pérdidas todavía sin compensar y continuará con resultados adversos en los próximos ejercicios.

- Caso 3. Si es la sociedad transmitente la que tiene reflejado un crédito por pérdidas a compensar, y no existe vínculo accionarial alguno con la sociedad adquirente, este activo generalmente se traspasará a la entidad post-escisión ⁷⁶, salvo que en ésta se dieran circunstancias que por prudencia aconsejasen el no reconocimiento del mismo ante la imposibilidad de disfrutar de este beneficio tributario ⁷⁷. Sin embargo, en el supuesto de que la transmitente estuviera participada por la adquirente, entonces se debe tener presente la limitación contenida en el artículo 104.3 LIS, según la que se minoraría el importe de las bases imponibles negativas transferidas en el monto de las provisiones que resultaron deducibles por depreciación de dicha inversión financiera. Por lo tanto, únicamente subsistiría una parte del crédito impositivo registrado en la transmitente, debiendo cancelarse el saldo no recuperable.
- Caso 4. Si la sociedad transmitente a pesar de contar con bases imponibles negativas pendientes de compensación, por prudencia no tenía contabilizado el efecto impositivo, pudiera acontecer que el volumen de beneficios en la sociedad post-escisión alcanzasen importes tales que garantizarían razonablemente la posibilidad de disfrutar del beneficio fiscal. La sociedad post-escisión debería entonces registrar el crédito impositivo omitido en la sociedad transmitente como un activo más recibido en la masa patrimonial, evitando la confusión o la integración del mismo en la partida de fondo de comercio.

Advertir que los comentarios precedentes resultan igualmente válidos para analizar la transmisión de otros activos y pasivos fiscales, contabilizados o latentes, de las entidades que intervienen en la escisión ⁷⁸.

4.5. El efecto impositivo de las combinaciones de empresas según el IASC.

En la NIC N.º 12 (versión de 1979), de contabilización del efecto impositivo, no se contemplaba el supuesto de una combinación de negocios, en parte justificado toda vez que la NIC 22 entró en vigor en 1983. Sin embargo, en los párrafos 28 a 30 se abordaba el efecto impositivo de la reva-

⁷⁶ De acuerdo con el régimen fiscal vigente, artículo 103 LIS.

⁷⁷ Para CEA GARCÍA (1989: 146) «cuando el crédito impositivo de la transmitente no fue contabilizado por prudencia en la adquirente, mas en ejercicios posteriores se va materializando en forma de una minoración de la cuota a pagar, la contrapartida de abono a esta minoración debería de ser la cuenta de fondo de comercio positiva o negativa,..., al haber intervenido el crédito latente en el valor asignado en su momento a la sociedad que lo posee y aporta al conjunto.»

⁷⁸ Por ejemplo, en la consulta formulada a la DGT (5 de julio de 1999), ésta manifiesta que la deducción por inversiones pendiente de practicar e imputable a los elementos integrantes de una rama de actividad que se transmite, la aplicación de la deducción recaerá sobre la sociedad adquirente de dicha rama de actividad.

lorización de activos, lo que pudiera aplicarse por analogía a las plusvalías contables originadas en las combinaciones de empresas. Dos eran los tratamientos entonces previstos:

- Calcular el efecto impositivo de la revalorización y crear la cuenta de impuestos diferidos con contrapartida de la cuenta que refleja la plusvalía. En los ejercicios posteriores en los que se manifieste la reversión del impuesto diferido se pueden seguir dos alternativas: el efecto fiscal de la diferencia se puede contabilizar con cargo a la cuenta de impuestos diferidos, o se puede reflejar como un gasto y seguidamente transferir una cantidad equivalente desde el impuesto diferido a la cuenta que refleja la plusvalía.
- La otra propuesta consiste en no reflejar el impuesto diferido en el balance, dejando constancia de las diferencias existentes en las notas explicativas de los estados financieros. Es decir, la Memoria anual informaría de las diferencias existentes y de su reversión en cada período, pero contablemente se operaría como si de una diferencia permanente se tratase.

La NIC 12 (revisada en 1996) apuesta por la contabilización del efecto impositivo según el método del pasivo basado en el balance de situación, por lo que diverge del criterio vigente en el PGC español – el método del pasivo basado en la cuenta de resultados– de acuerdo con el cual únicamente se han de reflejar las diferencias temporales que emergen de la diferente imputación de los ingresos y los gastos a nivel contable y a nivel fiscal.

La aplicación del método del pasivo basado en el balance aflora la existencia de las diferencias «temporarias», las que existen entre el valor fiscal de un activo o pasivo, y su valor contable. Así, se introdujo un nuevo concepto, las «diferencias temporarias», que engloba a todas las tradicionalmente denominadas diferencias temporales, más otras nuevas derivadas básicamente de la existencia de un valor fiscal diferente del valor en balance. En el párrafo N.º 1 de la Introducción a la actual NIC 12, se cita como ejemplo de diferencia temporal que no da origen a una diferencia temporal, aquellas combinaciones de negocio calificadas como de adquisición donde se revalorizan contablemente los elementos patrimoniales pero sin hacer un ajuste equivalente a efectos fiscales.

La vigente NIC propugna la contabilización de un pasivo por impuesto diferido (párrafo 19) en situaciones similares a las actuales en España, esto es, nace una diferencia temporal imponible o gravable, cuando la empresa contabiliza el patrimonio adquirido por los valores razonables pero se mantienen los valores fiscales previos. El reflejo de este pasivo afecta a la plusvalía comprada (fondo de comercio positivo).

En otros supuestos puede aflorar una diferencia temporal deducible, así deberá reconocerse un activo por impuesto diferido si en la adquisición se reconoció un pasivo que no será deducible fiscalmente hasta un período posterior, o también si el valor contable de un activo adquirido está por debajo de su valor fiscal (párrafo 26 c).

La nueva NIC prohíbe de forma expresa el registro del activo por impuestos diferidos que surge como consecuencia de las diferencias temporarias deducibles asociadas a la contabilización como ingreso diferido de la minusvalía comprada (fondo de comercio negativo). Tampoco se permite la contabilización del pasivo por impuesto diferido que esté vinculado a la plusvalía comprada si ésta a la postre no es deducible fiscalmente (fondo de comercio positivo no deducible).

Respecto a las pérdidas fiscales, el párrafo 67 de la NIC 22 (1996) contempla el supuesto de que la entidad adquirente reconozca como activo el beneficio potencial de la compensación de pérdidas fiscales no utilizadas, que ésta no había contabilizado pero cuya recuperación está razonablemente garantizada con las ganancias esperadas del negocio adquirido. El registro de este activo afectará a la determinación del fondo de comercio (positivo o negativo). Nótese como la IASC siempre está pensando en el método de la compra (fondo de comercio) y estima que el beneficio tributario que se contabilice ha de estar incluido dentro del valor asignado al fondo de comercio.

Si en el momento de la adquisición no se registra un activo por impuestos diferidos, y tal activo es finalmente reconocido en ejercicios posteriores (podemos suponer que la realización o recuperación futura del activo ya está garantizada razonablemente), la NIC 22 propone que se contabilice un activo fiscal, se minore el valor contable de la plusvalía comprada y su amortización acumulada (fondo de comercio) y el saldo restante iría contra la cuenta de resultados del ejercicio.

La rigurosidad y el análisis realizado por el IASC contrasta con el parco detalle que ofrece la propuesta de norma del ICAC. El artículo 28 del Anteproyecto atañe al efecto impositivo en las sociedades escindidas/fusionadas, sin que haya ninguna otra disposición sobre esta materia. El citado precepto se limita a exponer que «los ajustes valorativos no computados como componentes de la base imponible, que son objeto de diferimiento de cómputo a efectos del gravamen y que efectivamente vayan a revertir contablemente en ejercicios posteriores, darán origen a la contabilización de un pasivo fiscal, impuesto diferido, o un activo fiscal, impuesto anticipado. Tal activo sólo se registrará cuando se espere que vaya a ser efectivo en el futuro».

Así pues, ni una sola referencia a las pérdidas fiscales, y de las diferencias sólo se mencionan las derivadas de una revalorización contable con mantenimiento de los valores fiscales, omitiendo la posibilidad contraria, o sea, la revalorización fiscal conservando a nivel contable el coste histórico. Además, para el caso que contempla, el registro contable que prevé es el de una diferencia temporal, de manera que se soslaya tanto la posibilidad de considerarlo como una diferencia permanente, como el criterio del valor neto de impuestos.

Se ignora igualmente la naturaleza del apunte contable que afloraría el activo o pasivo fiscal mencionado, ya que pudiera formar parte del patrimonio recibido de la transmitente, o tal vez se ha de contabilizar con contrapartida de la cuenta de fondo de comercio o de una partida del neto patrimonial. Resultaría de enorme utilidad contar con la opinión del ICAC sobre el tratamiento contable para estas situaciones a las que se enfrentan las empresas españolas.

5. TRATAMIENTO CONTABLE DE LAS ESCISIONES DE EMPRESAS: UNA VISIÓN INTERNACIONAL

5.1. Sobre las *Business Combinations*.

La última década ha estado acompañada de un importante número de reestructuraciones de empresas de distintos sectores económicos, tanto a nivel nacional como internacional, a través de operaciones de escisión y de fusión. El impacto de estas reorganizaciones empresariales sobre la economía de los países, debería conllevar el desarrollo de una normativa contable, reguladora de las operaciones de escisión y de fusión.

Los usuarios de las cuentas anuales han de conocer los criterios y los métodos aplicados para la contabilización de estas operaciones societarias, a fin de que la lectura e interpretación de la información contable suministrada les encauce hacia una acertada toma de decisiones. La ignorancia de los criterios contables válidos y el desconocimiento de las prácticas seguidas por las entidades, provocan análisis deformados y equívocos de los estados contables de las entidades participantes en la escisión.

A continuación se exponen y se analizan los criterios contables vigentes, a nivel internacional y nacional, para el registro de las operaciones de escisión, mostrando las diferencias existentes y las repercusiones posteriores para el análisis de las cuentas anuales.

A nivel contable, en los pronunciamientos emitidos por los diversos organismos normalizadores, el concepto de escisión juntamente con la fusión suele ubicarse en un marco de referencia más amplio, el de las Combinaciones de Negocios o Empresas *Business Combinations*, ello tal vez se deba a la imprecisión o falta de delimitación del propio término jurídico de escisión (legalmente varía de un país a otro), a la par que desde un enfoque económico son múltiples las operaciones asimiladas a la escisión. Si éstas se analizan bajo el prisma del principio de prioridad del fondo sobre la forma se puede argüir que si la realidad subyacente es similar o idéntica, esto es, si se trata de una auténtica combinación de negocios, no cabe formular soluciones contables diferentes en base a la desigual denominación jurídica utilizada.

Para el IASC (NIC 22: párrafo 8) una combinación de negocios se define como la unificación de empresas independientes en una entidad económica única, como resultado de que una de las empresas se une con la otra u obtiene el control sobre los activos netos y las operaciones de la misma.

La manera de estructurar una combinación admite diversidad de posibilidades, en base a condicionantes legales, fiscales u otros, por ejemplo: compra de los títulos que representan la propiedad de otra empresa, adquisición de los activos netos de otra compañía, pago realizado en efectivo, entre-

ga de acciones emitidas o de la autocartera de la compradora, dación en pago de otros activos de la adquirente... Cualquiera que sea la modalidad de estructura aplicada en la combinación empresarial, el tratamiento contable debería respetar el trasfondo económico, con independencia de la denominación jurídica empleada.

Otrosí, subrayar que si bien *prima facie* la escisión se presenta como la operación opuesta a la fusión, se debe matizar esta apreciación inicial, habida cuenta que en muchos casos el patrimonio escindido termina refundiéndose con otros, ya provengan de otras escisiones ya pertenezcan a otras sociedades preexistentes, de manera que en definitiva se alcanza una combinación empresarial similar a la que acontecería con una fusión, por lo que el trasfondo económico sería idéntico –caso de la escisión-fusión–.

Aun así, resulta imprescindible desde un inicio delimitar con precisión qué ha de entenderse por *business combinations*, ya que en ocasiones lo que se transmite es realmente un negocio en marcha, una sucursal, una unidad económica capaz de funcionar por sus propios medios, una rama de actividad autónoma,...., en definitiva, un ente económico con vida propia. Pero en otros supuestos, se trata de meras aportaciones de conjuntos patrimoniales (a veces constituidas por activos y pasivos sin vinculación entre sí) o la simple aportación de una cartera de control (art.97 c LIS), ..., en resumen, se trata de elementos carentes de autonomía o sin posibilidad de actuar por sí mismos como una unidad independiente. Fiscalmente, el Capítulo VIII del Título VIII de la LIS comprende conjuntamente las fusiones, las escisiones, las aportaciones no dinerarias y el canje de valores, pero a nivel contable no todas estas operaciones corresponden a uniones o combinaciones de negocios.

Al deslinde esbozado en el párrafo anterior, se debe añadir la posibilidad de descartar como combinaciones de negocios, aquellas operaciones donde no se produce una combinación pues sólo actúa un único ente, por lo que falta pluralidad para hablar de combinación (por ejemplo, sería el caso de una escisión para constituir una nueva sociedad con lo segregado, entendemos que no se produjo unión/combinación/mezcla de dos empresas). Del mismo modo se podrían rechazar como combinaciones de negocios, aquellas operaciones en las que se integran diversas empresas o unidades económicas autónomas, pero que todas las sociedades intervinientes pertenecen al mismo grupo de empresas. En este último supuesto, si bien se da una combinación de negocios diferentes, la imagen del grupo como tal no se vería alterada tras la escisión.

No obstante los inconvenientes precedentes, dentro de las escisiones legales, atendiendo a la naturaleza económica de la transacción, se viene distinguiendo, a efectos contables, dos tipos de operaciones:

1. Las adquisiciones: son combinaciones de empresas en las cuales una de las empresas, la adquirente, obtiene el control de los elementos patrimoniales y de las operaciones de otra u otras empresas, las adquiridas, a cambio, normalmente, de la emisión de acciones.

2. Las Uniones de Intereses: son combinaciones de empresas en las cuales los accionistas de las empresas que se combinan establecen un control sobre la totalidad, o prácticamente la totalidad, de sus patrimonios y operaciones para lograr una coparticipación mutua continuada en los riesgos y beneficios que correspondan a la entidad resultante, de tal forma que ninguna de las empresas pueda ser identificada como la adquirente.

5.2. Métodos contables de registro.

Desde el punto de vista contable, existen tres métodos para registrar las combinaciones de empresas, que son:

1. El **método de la Compra** *Purchase Method* o método de Adquisición *Acquisition Accounting*. Una o varias ramas de actividad o unidades económicas resultan adquiridas por otra unidad económica, de manera que la adquirente registrará los activos y los pasivos adquiridos, incluido el posible fondo de comercio, por sus valores razonables en la fecha de la adquisición. Los resultados de los negocios adquiridos se acumulan a los del adquirente únicamente a partir de la fecha en que se produjo la operación.
2. El método de la **Unión de Intereses** *Pooling Method* o *Pooling of Interests Method* o *Uniting of Interests Accounting* o método de fusión *Merger Accounting*. La combinación de negocios es considerada como una unión de intereses de propiedad, obtenida mediante el intercambio de acciones con derecho a voto entre las empresas implicadas. Contablemente, los activos y pasivos de las empresas intervinientes se registran en la entidad resultante por los valores previos a la operación, esto es, se mantienen los precios históricos. Sin embargo, el resultado de la entidad resultante acumula todos los resultados, los obtenidos por todas las unidades económicas intervinientes desde el inicio del ejercicio económico en el que la operación se llevó a cabo.
3. En un reciente documento emitido por el (G4+1) ⁷⁹, *Position Paper* «Recommendations for Achieving Convergence on the Methods of Accounting for Business Combinations» publicado por la IASC (1998) aparece citado un nuevo método, el método de **Nuevo Comienzo** *Fresh-Start Method* o método de Unión a Valores Razonables *Fair Value Pooling* o método de **Compra Mutua** *Mutual Purchase*. Este criterio, que según el G4+1 está poco analizado doctrinalmente y es de utilización escasa, podría ser utilizado en supuestos en los que el método de la Compra pudiera no ser el más apropiado, por entender que la nueva entidad resultante de la combinación difiere significativamente de sus predecesores: a nivel económico, una nueva dimensión empresarial, diferente área geográfica de operación, nuevos procedimientos, nueva producción, ..., de manera que pudiera afirmarse que ninguna de las compañías previas haya sobrevivido, que hay un nuevo comienzo. Con la combinación de negocios se crearía una nueva entidad económica cuya historia se inicia con la ope-

⁷⁹ Grupo integrado por organismos reguladores de países anglosajones (EE.UU., Canadá, Nueva Zelanda, Australia, Reino Unido) más la participación de la IASC.

ración. Consiguientemente, los activos y los pasivos de todas las entidades intervinientes, incluyendo el fondo o fondos de comercio aflorados, se han de valorar en la nueva entidad por los valores acordados en las negociaciones, esto es, por los valores razonables en la fecha de la operación. En cuanto a los resultados, la nueva sociedad no recogería ningún resultado previo de las predecesoras, comenzaría desde cero en la fecha de su creación.

5.3. Impacto de los métodos contables sobre el balance y la cuenta de resultados.

La utilización de uno u otro criterio incide en la información suministrada en los estados financieros, a saber:

1. Con respecto a la incidencia sobre el **Patrimonio post-combinación**:

Los importes reflejados en el balance por el método de la Compra, serán *ceteris paribus*, mayores que en el método de la Unión de Intereses como consecuencia de registrar el patrimonio adquirido por su valor razonable en la fecha de la operación y no por su valor histórico previo. El método del Nuevo Comienzo mostraría un balance todavía más actualizado, todos los activos y pasivos figurarían por su valor razonable.

2. Con respecto al impacto sobre los **Resultados** posteriores:

2.1. Resultado del ejercicio en que se llevo a cabo la combinación:

Según el método de Compra, el resultado de tal ejercicio incluiría todo el resultado de la adquirente más el resultado de la adquirida obtenido a partir del momento en el que se produjo la operación. Sin embargo, *ceteris paribus*, según el método de la Unión de Intereses se adicionarían los resultados de todas las entidades involucradas desde el comienzo del ejercicio económico. Finalmente, sería el método del Nuevo Comienzo el que mostraría inferiores resultados, habida cuenta que únicamente se adicionan los resultados de las entidades combinadas obtenidos a partir de la fecha de la operación.

2.2. Resultados en ejercicios posteriores:

Aplicando el método de la Compra, en igualdad de condiciones, el resultado será inferior al obtenido por el método de la Unión de Intereses, a causa de las mayores dotaciones a la amortización, el saneamiento de los posibles fondos de comercio, la mayor probabilidad de tener que provisionar pérdidas de valor, y las menores plusvalías en la enajenación de los activos que habían sido revalorizados. Por estas mismas razones, el método del Nuevo Comienzo sería el que presentase más reducidos resultados, al haberse revalorizado el patrimonio de todas las empresas intervinientes.

La tabla siguiente muestra las diferencias entre los métodos de registro:

	COMPRA	NUEVO COMIENZO	UNIÓN DE INTERESES
Naturaleza económica	Adquisición	Nueva entidad	Unificación
Valoraciones patrimoniales	Valor razonable en la adquirida y coste histórico en la adquirente	Valores razonables para todos los elementos patrimoniales	Mantenimiento del coste histórico
Fondo de comercio	Sólo en la adquirida	Sí, en todas	No se contabiliza
Resultados ejercicio de la operación	Se adiciona el resultado previo de la adquirente	No se incluyen resultados previos a la operación	Se adicionan todos los resultados desde el inicio
Resultados posteriores	Inferiores	Mínimos	Superiores

5.4. Impacto sobre el análisis de la información contable.

a) En lo que atañe a la imagen patrimonial:

- Los activos y pasivos pueden figurar contabilizados, bien todos por su valor en libros previo (unión), bien todos por su valor razonable (nuevo comienzo), o bien parte al coste histórico y parte al valor razonable (compra). Respecto al fondo de comercio, puede no figurar ninguno (unión), solamente figura el de las adquiridas (compra), o que luzcan en balance el de todas las entidades combinadas (nuevo comienzo).
- Esta infravaloración de los activos, sumada a la no contabilización del fondo de comercio, provocará una **infravaloración de los recursos propios** de la entidad resultante (unión).

b) En lo concerniente a la imagen financiera:

- Dado que el monto de las deudas casi permanece inalterado en la aplicación de cualquiera de los tres métodos, **el ratio de endeudamiento** será superior en aquellos casos en los que no hubo revalorizaciones (unión).

- El menor saldo de recursos propios (unión) puede **acarrear dificultades** a la empresa en la concesión de créditos bancarios, fijación del tipo de interés de la deuda, obtención de ayudas oficiales, clasificación realizada por las empresas de *ranking*, menores posibilidades de emitir obligaciones u otros valores que representen deuda, acceso a determinados sectores de actividad o licitaciones de contratos públicos, etc.
- Las menores cuotas de amortización y la infravaloración del coste, puede significar dificultades futuras para reponer los equipos o las mercancías, acompañado de un posible reparto excesivo de dividendos, con el evidente riesgo de descapitalizar la empresa (unión).

c) En lo relativo a la imagen económica:

- El resultado del primer ejercicio post-combinación será mayor con el método de la Unión de Intereses, lo que mejora la imagen de la gerencia frente a los accionistas y los analistas, se otorgará una valoración más positiva sobre el acierto de haber ejecutado la operación y de la habilidad de los directivos en la gestión del cambio. Los márgenes serán superiores y la retribución de los ejecutivos vinculada al beneficio aumentará.
- En ejercicios posteriores, con el método de la Unión, los resultados seguirán siendo superiores, lo que refuerza la buena imagen de los gestores. Los mayores resultados divididos entre los menores activos, proporcionará a los analistas un mayor *ratio* de rentabilidad económica sobre activos y una mayor rentabilidad financiera sobre los menguados recursos propios.
- Un porcentaje significativo del resultado puede deberse exclusivamente a los efectos de la inflación (método de la Unión), y su posterior reparto debilitaría a la sociedad.

5.5. Normativa reciente.

A pesar de la existencia de tres métodos alternativos para contabilizar las combinaciones de empresas, los métodos generalmente aceptados son dos, el de la Compra y el de la Unión de Intereses. Tales métodos no constituyen alternativas que puedan ser elegidas libremente por las empresas, sino que se ha de aplicar el método de registro correspondiente a la naturaleza económica de la operación.

Los distintos pronunciamientos contables internacionales presumen que la mayoría son meras adquisiciones, y en consecuencia, debe utilizarse el método de la Compra. Marginalmente, para aplicar el método de la Unión de Intereses, los organismos reguladores exigen que pueda demostrarse que tal unión económica se ha llevado a cabo y que no ha sido posible identificar a un adquirente.

Dado que gran parte de las operaciones de combinación son adquisiciones, y considerando los abusos habidos en la aplicación del método de la Unión de Intereses, ello ha motivado que paulatinamente los organismos reguladores hayan ido incrementando las exigencias en las condiciones que deben darse para la utilización del método de la Unión de Intereses, incluso en pronunciamientos recientes se ha prohibido su uso.

Según el G4+1 *Position Paper* se pueden distinguir tres orientaciones, en base al grado de permisividad en la utilización del método de la Unión, a saber:

a) Uso condicional

Por ejemplo, el *APB Opinion* n.º 16 «*Business Combinations*» (AICPA, 1970a), emitido por Estados Unidos, y en el *FRS* n.º 6 «*Acquisitions and Mergers*» (ASB, 1994) emitido por el Reino Unido. Se vindica el uso del método de la Unión de Intereses únicamente si puede demostrarse que la unión de igual a igual constituye la base de la operación, para lo que se exige el cumplimiento de una serie de condiciones, de modo que el incumplimiento de una sola condición obligaría a la utilización del método de la Compra.

b) Uso excepcional

Por ejemplo, en Canadá el *Handbook* n.º 1.580 «*Business Combinations*» (CICA, 1973); en Nueva Zelanda el *SSAP* n.º 8 «*Accounting for Business Combinations*» (NZSA, 1990), o la *NIC* n.º 22 «*Business Combinations*» (IASC, 1998). Únicamente cuando ninguna de las empresas que participa en la operación pueda ser identificada como adquirente, se podrá emplear el método de la Unión de Intereses.

c) Prohibida su utilización

Es el caso de Australia con la *AAS* n.º 21 «*Accounting for the Acquisition of Assets (including Business Entities)*» (AARF, 1985) y *AASB* n.º1050 «*Accounting for the Acquisition of Assets*» (AASB, 1988). En julio de 1998, Nueva Zelanda emitió un borrador, el *ED* n.º 83 «*Accounting for Acquisitions Resulting in Entity Combinations*» (NZSA, 1998), proponiendo el método de la Compra como único método. Toda combinación de empresas debe ser contabilizada por el método de la Compra.

Se puede advertir, como aflora la percepción de que la existencia de dos criterios posibles distorsiona la comparabilidad de la información contable, de modo que se endurecen las condiciones para aplicar el método de la Unión o bien se prohíbe, se apuesta por una mayor rigidez para favorecer la comparabilidad y para evitar abusos.

Así, el G4+1 en su mencionado documento, *Position Paper «Recommendations for Achieving Convergence on the Methods of Accounting for Business Combinations»* (IASB, 1998), se decanta por el uso del método de la Compra, y sugiere a los países miembros que modifiquen sus normativas contables, y sólo permitan la utilización del mismo.

Actualmente Estados Unidos y Canadá están revisando sus respectivas normas contables con el ánimo de favorecer la comparabilidad entre sus empresas. Con este objetivo, en EE.UU., el *Financial Accounting Standards Board* (FASB) emitió en septiembre de 1999 un borrador, el *ED «Business Combinations and Intangible Assets»* (FASB, 1999) para revisar el *APB Opinion* n.º 16 y el *APB Opinion* n.º 17 «*Intangible Assets»* (AICPA, 1970b), donde concluye que el método de la Compra debería ser el único utilizado para contabilizar las combinaciones de empresas. Por su parte, Canadá publicó otro borrador, el *ED «Business Combinations»* (CICA, 1999), con similares orientaciones.

La IASB, en noviembre de 1998, inicio un nuevo proyecto para revisar la NIC 22, se está planteando si un único método contable es preferible a dos, y cuál sería el más adecuado.

5.6. La propuesta española para la contabilización de la escisión.

En España, el Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas (ICAC) publicó en octubre de 1993, un borrador, denominado «Borrador de Normas de Contabilidad aplicables a las Fusiones y Escisiones de Sociedades», cuya finalidad es normalizar la incidencia en las cuentas anuales, tanto de las sociedades que intervengan en la fusión o escisión, como de las empresas que sean socios de aquéllas. No obstante a fecha de hoy, tal Anteproyecto permanece en el mismo punto de partida.

El citado Borrador, distingue tres categorías de escisiones o fusiones, que atienden a la naturaleza económica de la operación, a saber:

1. Escisiones de intereses: tienen por objeto la integración de sociedades de similares dimensiones y en las que no se podría establecer que ninguna de las sociedades intervinientes, ni los socios de las mismas, prevalece sobre las demás.
2. Escisiones de adquisición: son aquellas en la que una de las sociedades es notoriamente mayor que las demás, de forma que puede asegurarse que la misma es objeto de ampliación con la adición de esas otras sociedades, entendiéndose que la sociedad que prevalece «adquiere» a las restantes que intervienen en el proceso.
3. Escisiones impropias: se trata de las escisiones entre sociedades vinculadas, en las que la unidad económica preexiste a la unidad *de iure* que implica la escisión, como sería el caso en que la escindida posee el 100% del capital social de la beneficiaria, o viceversa.

Advertir cómo, contrariamente a lo establecido por determinados organismos reguladores de otros países, los cuales consideran que todas las escisiones serían, en principio, de adquisición, las normas generales del Borrador español se ocupan prioritariamente de las escisiones de intereses, considerando que todas las escisiones serían, en general, de interés.

En un segundo plano, el Borrador fija unas normas particulares para las escisiones de adquisición, optando por establecer una serie de presunciones, que permiten detectar la presencia de una «sociedad adquirida». Dichas presunciones están referidas al tamaño del patrimonio real de la denominada «sociedad adquirida» en relación con los patrimonios reales de las demás sociedades que también intervienen en la escisión. Finalmente, para las escisiones impropias recoge normas especiales que remiten a las relaciones de dominio previstas para la formulación de Cuentas Anuales Consolidadas.

En nuestra opinión, y vista la experiencia internacional, lo más lógico sería el razonamiento inverso, esto es, tener que demostrar la existencia de dicha unión para aplicar el método de la Unión, concluyéndose, en caso contrario, que se trata de una adquisición, por lo que se debería utilizar el método de la Compra. Por consiguiente, la propuesta del ICAC contrasta, no sólo con lo previsto por organismos reguladores de otros países, sino también con la propia realidad económica de estos procesos, donde se demuestra que la mayoría son adquisiciones, salvando las operaciones entre sociedades vinculadas.

Dado el vacío existente y la discrecionalidad actual para registrar las operaciones de escisión, la publicación del Borrador debiera facilitar la contabilización de estas operaciones a las empresas afectadas, pero contrariamente propone como criterio principal un método desprestigiado, en desuso y hasta prohibido en países de nuestro entorno económico.

Además, un análisis detallado del citado Borrador revelaría puntos conflictivos, entre otros:

- La utilización del tamaño empresarial como factor delimitador de la existencia de una empresa adquirida conlleva a interpretaciones desacertadas. Se soslaya la composición accionarial de las respectivas sociedades ⁸⁰, la posible entrega de acciones sin derecho de voto, la pactada separación posterior de los accionistas de una de las sociedades mediante la venta de las acciones a los otros accionistas, la intencionalidad de enajenar los activos de la otra empresa, entre otros. Estos factores evidenciarían una toma de control, independientemente del equilibrio patrimonial previo.

⁸⁰ Por ejemplo, pudiera tratarse de dos sociedades de igual dimensión (Unión de Intereses) pero una de ellas unipersonal y la otra con un accionariado atomizado.

- La utilización del método de Unión de Intereses plantea problemas de difícil acomodo, toda vez que la necesidad de mantener los valores contables históricos del patrimonio adquirido choca con el importe de las acciones emitidas por la sociedad adquirente (valores actuales negociados), lo que podría obligar a reconocer «primas de emisión negativas» cuando el nominal emitido exceda del coste histórico del patrimonio recibido. Una situación extrema podría darse en aquellos supuestos donde el patrimonio adquirido presenta valor histórico negativo, aunque el valor de mercado sea claramente positivo.
- Para determinar si una empresa resulta adquirida, el ICAC establece que su patrimonio real ha de resultar inferior al 50% del patrimonio real de la sociedad adquirente (art. 18.2). Por ejemplo, si la adquirente A posee un patrimonio de 100 u.m. y la adquirida B un patrimonio de 49 u.m., habría adquisición. Observar que en la sociedad resultante A tendría un dominio del 66,6%. Estimamos que tal grado de control resulta más que suficiente para mostrar la imposición de A sobre B. Si el patrimonio de B hubiera sido 55 en lugar de 49 u.m., según el ICAC ya no habría adquisición, a pesar de que A controlará el 64,5% de la empresa resultante.

6. A MODO DE COROLARIO

6.1. Consideraciones de tipo general.

1. Las concentraciones empresariales no siempre conducen a un incremento de la eficiencia, un mayor tamaño no ha de ser sinónimo de mayor competitividad ni mayor eficacia. Motivos de gestión, razones legales, estrategias empresariales... pueden aconsejar una desintegración empresarial. Desde un enfoque microeconómico, existen diversas alternativas para llevar a cabo la desagregación de una entidad.
2. La imprecisa y cambiante definición jurídica de la operación de escisión dificulta la investigación de esta figura, tanto a nivel nacional como internacional. En España, la norma mercantil, la regulación fiscal y los pronunciamientos contables emplean términos no siempre coincidentes y en ocasiones incluso equívocos: el concepto contable de escisión impropia difiere del mercantil, el concepto fiscal de sociedad adquirente no siempre coincide con la definición contable de sociedad adquirente, etc.
3. Desde una óptica tributaria, las escisiones celebradas en España durante la última década, han disfrutado generalmente de la neutralidad fiscal contemplada en el régimen especial de la LIS, no se gravan las posibles plusvalías contables afloradas pero a cambio se mantienen los valores fiscales previos a la escisión.

4. Con referencia a la contabilización del efecto impositivo de las escisiones en España, el aserto generalizado de que la escisión genera un impuesto diferido debe matizarse. De una parte, la posible existencia de una diferencia de carácter temporal admite fundamentados argumentos en contra, y además, no siempre habrá un postergamiento en el pago de los impuestos.
5. La contabilización de las escisiones se enmarca en los pronunciamientos contables internacionales dentro del concepto más amplio de *Business Combinations*, diferenciando, según la naturaleza económica de la operación, entre escisiones-adquisiciones y escisiones-uniones de intereses. Los dos métodos contables propuestos son, respectivamente, el método de la Compra y el método de la Unión de Intereses. Recientemente se habla de un tercer y novedoso método, el del Nuevo Comienzo, idóneo cuando la empresa resultante de la combinación empresarial corresponde a un nuevo inicio, pudiendo afirmarse que ninguna de las compañías previas ha sobrevivido, que se ha creado una nueva entidad.
6. La elección de un método contable u otro afectará sustancialmente, tanto al patrimonio como al resultado (inmediato y de futuro) que presentará la entidad resultante de la escisión.
7. En España, el ICAC publicó en 1993 un anteproyecto de norma para la contabilización de las fusiones y las escisiones, (BOICAC N.º 14), pero todavía permanece en fase de borrador. Subrayar que, a diferencia de otros países, se parte del criterio general de que las fusiones o las escisiones son de Unión de Intereses, por lo que se propone como criterio contable el método de la Unión, el cual internacionalmente está cayendo en desuso. De manera residual y condicionado por determinados requisitos, se propone el método de la Compra o Adquisición. Con este panorama y ante la inexistencia de una norma contable, ello conlleva que, en las prácticas contables, las empresas se decanten por el criterio que mejor responda a sus actuales intereses individuales, con independencia de la naturaleza económica de la operación.

6.2. Consideraciones de índole contable.

1. En primer lugar resaltar que el concepto de escisión no está suficientemente delimitado: la propia noción jurídica varía a nivel mercantil y a nivel fiscal. Además existen diversas operaciones empresariales similares que logran parecidos objetivos, por lo que, en base al principio contable de prioridad del fondo sobre la forma, a nivel contable deberá prevalecer la sustancia económica de la operación con independencia de la denominación jurídica empleada.

2. El concepto genérico de combinación de negocios agrupa diversas operaciones jurídicas en las que tiene lugar una unión de empresas o unidades económicas ⁸¹. El vocablo combinación (del latín *bini* = dos cada vez) refleja la unión de dos o más cosas diversas, de manera que juntas formen un compuesto o un agregado, con propiedades o características diferentes de las que inicialmente presentaban los componentes. Consideramos más apropiado emplear a nivel contable el término de combinación de empresas (*stricto sensu*) o de combinación de elementos patrimoniales (*lato sensu*), en detrimento de los distintos conceptos legales que distinguen las diversas modalidades de combinación existentes.
3. Desde la perspectiva empresarial, una combinación de negocios deberá significar la unión, la conjunción de dos o más unidades económicas siendo el producto resultante otra entidad, cualitativa y cuantitativamente, distinta a las originales. Ello se puede sintetizar en la existencia de diversidad y de pluralidad de sociedades intervinientes.
4. Apoyándonos en el anterior criterio, podemos apreciar que no toda escisión de empresas españolas implicaría una combinación de negocios, por ejemplo:
 - a) Escisiones de constitución, en las que se funda una nueva sociedad únicamente con el patrimonio recibido de otra sociedad escindida parcialmente. Falta la pluralidad de entes, no se combinan negocios distintos. Esta situación en ocasiones podría asimilarse a la de separación de socios.
 - b) Escisiones de constitución, en las que se crea una nueva sociedad con diferentes patrimonios pero provenientes exclusivamente de sociedades previamente vinculadas (podemos tomar la definición del artículo 42 del Cód. de Com. para los grupos de sociedades). Aun existiendo pluralidad de sociedades intervinientes, estimamos que no se da el requisito de diversidad, toda vez que jurídicamente se reagrupan elementos patrimoniales pero económicamente la imagen del grupo no ve alterada por un mero traspaso de elementos entre filiales o con la sociedad dominante.
 - c) Escisiones de absorción, cuando la empresa escindida y la absorbente estén integradas en el mismo grupo de sociedades.

⁸¹ La combinación de negocios debe reposar en la conjunción de ya sean unidades económicas autónomas preexistentes, o de elementos patrimoniales inicialmente desconexos pero que fruto de la combinación dan origen a una unidad económica con autonomía plena. Esto es, se puede aportar una rama de actividad, una sucursal ... que ya constituya una unidad económica, o bien un conjunto de activos y pasivos que sean susceptibles de llegar a constituir tal unidad económica. En consecuencia, tanto si la aportación de la rama de actividad se efectúa mediante una escisión parcial o por la vía de una aportación no dineraria, en sentido laxo, se podría catalogar como una combinación de negocios. Contrariamente, la clasificación como escisión (art. 97 LIS) de la segregación de una cartera de valores de control, constituida por la mayoría de las participaciones en el capital, no parece gozar de los atributos que serían propios de una rama de actividad. Sin embargo, la sociedad receptora de la cartera de control logra un dominio que le permite gobernar sobre los activos y pasivos (el negocio) de la empresa dominada, por lo que se puede interpretar que económicamente y contablemente sí ha habido combinación. La combinación no ha sido a nivel del balance individual de la empresa dominante, pero sí en el balance consolidado.

En consecuencia, no se debería regular conjuntamente la contabilización de las fusiones y las de todas las escisiones, sino únicamente aquellas escisiones que correspondan a auténticas combinaciones de negocios, como es el caso de las fusiones.

5. Por eliminación, y aplicando el anterior argumento, se podría afirmar que una escisión realizada en España, podría ser considerada como una combinación de negocios únicamente en los dos supuestos siguientes:

- a) Escisión-constitución, con integración de dos o más patrimonios escindidos no provenientes de empresas vinculadas.
- b) Escisión-absorción, siempre que la absorbente no esté vinculada con la escindida.

La contabilización de estas escisiones debería seguir alguno de los dos métodos expuestos (adquisición o unión de intereses), en base a la naturaleza económica de la escisión. Compartimos el criterio general de la NIC 22 cuando afirma que en la práctica totalidad de las combinaciones de negocios, una de las empresas participantes obtiene el control sobre la otra, por lo que es posible identificar a un adquirente.

6. Exclusivamente en los excepcionales supuestos en que no sea posible identificar a un adquirente, es decir, que se dé una situación de equilibrio tal que los accionistas de una cualquiera de las sociedades que se combinan no obtengan el control sobre la sociedad resultante, entonces podría catalogarse tal combinación de negocios como una unificación de intereses. No obstante, si tenemos presente:

- a) La reciente evolución internacional de los pronunciamientos contables, que restringen severamente o incluso prohíben la contabilización como una unificación, favoreciendo de este modo la comparabilidad.
- b) Que el método de la compra es el más respetuoso con el principio del precio de adquisición y que la existencia de un único método evita la selección de un criterio u otro en base a los intereses particulares.
- c) Que es mínimamente probable que dos o más negocios se combinen en relación de igualdad.
- d) Que el mantenimiento de los valores históricos puede provocar desajustes cuantitativos respecto de la cifra de capital social emitido, obligando a reconocer contablemente una partida de prima de emisión negativa, sin cobertura en la legislación mercantil vigente.

- e) Que el uso del método de la Unión de Intereses infradimensiona el patrimonio y sobrevalora los resultados, lo que puede dificultar la reposición de los elementos patrimoniales, al tiempo que favorece una posible descapitalización futura por reparto de dividendos.
- f) Que la estrategia de la Unión Europea en materia de información financiera, la propuesta de modificación de la IV y VII Directivas sobre las cuentas anuales, y también otros pronunciamientos contables recientes abogan por una mayor utilización del criterio del «valor razonable» a costa del valor histórico.

Se puede colegir que método de la Compra debiera ser de aplicación generalizada.

BIBLIOGRAFÍA

- ACCOUNTING STANDARDS BOARD (ASB) (1994): *Financial Reporting Standard* n.º 6 «Acquisitions and Mergers». ABS, London, September.
- AMERICAN INSTITUTE OF CERTIFIED PUBLIC ACCOUNTANTS (AICPA) (1970-a): *Accounting Principles Board Opinion* n.º 16 «Business Combinations». AICPA, New York, August.
- AMERICAN INSTITUTE OF CERTIFIED PUBLIC ACCOUNTANTS (AICPA) (1970-b): *Accounting Principles Board Opinion* n.º 17 «Intangible Assets». AICPA, New York, December.
- APELLANIZ GÓMEZ, T y P. (1999): «Normativa contable en los procesos de fusión». *Rev Partida Doble* N.º 102. Madrid.
- ARROYO, A. M. y PRAT, M. (1996): *Dirección financiera*. Ed Deusto. Bilbao.
- AUSTRALIAN ACCOUNTING RESEARCH FOUNDATION (AARF) (1985): *Australia Accounting Standard* n.º 21 «Accounting for the Acquisition of Assets». AARF, Cauldfield, December.
- AUSTRALIAN ACCOUNTING STANDARDS BOARD (AASB) (1988): *Accounting Standard* n.º 1.050 «Accounting for the Acquisition of Assets». AASB, Cauldfield, September.
- AYALA BLANCO, J.L. (1994): «Análisis crítico del tratamiento contable de las operaciones de fusión y escisión de sociedades propuesto en el borrador de normas contables del ICAC». *Revista de Contabilidad y Tributación (Comentarios y Casos Prácticos)* Ed. Estudios Financieros N.º 136, julio. Madrid.

- BESTEIRO VARELA, M.A. (1995): *La escisión de sociedades en España: aspectos problemáticos de su regulación que inciden en la contabilidad*. Ed. ICAC. Madrid.
- BESTEIRO VARELA, M.A. y SÁNCHEZ ARROYO, G. (1991): *Contabilidad financiera y de sociedades*. 2 tomos. Ed. Pirámide. Madrid.
- BLESA BAGUEÑA, A. *et al.* (1996): *Todo sobre la nueva Ley del impuesto sobre sociedades*. Ed. Praxis. Barcelona
- BUENO, J. y RAMOS, A. (1986): *La industria de equipos y de componentes para la automoción en España*. Ed. Servicio de estudios de la Bolsa de Madrid.
- CABANAS, R. y CALAVIA, J.M. (1995): *Ley de Sociedades de Responsabilidad Limitada*. Ed. Praxis. Barcelona.
- CANADIAN INSTITUTE OF CHARTERED ACCOUNTANTS (CICA) (1973): *Handbook* n.º 1.580 «Business Combinations». CICA, Toronto, September. (www.cica.ca)
- CANADIAN INSTITUTE OF CHARTERED ACCOUNTANTS (CICA) (1999): *Exposure Draft* «Business Combinations». CICA, Toronto, September.
- CEA GARCÍA, J.L.(1989): *Lecturas sobre principios contables*. MONOGRAFÍA N.º 13 de la AECA. Madrid.
- CERDÁ ALBERO (1995): «Segregación de la SA y de la SRL». *Rev. Derecho Mercantil*, N.º 214.
- DERHY, A. (1997): «Fusions-acquisitions: la logique sectorielle». *Revue Française de Gestion*, janvier fevrier. Paris.
- DÍAZ YANES, I. *et al.* (1996): *Guía del impuesto sobre Sociedades*. Ed. CISS. Valencia.
- DOMÍNGUEZ, J.L. (1994): «El impacto de la norma fiscal sobre fusiones en su reflejo contable». *Rev Actualidad Financiera* N.º 13. Madrid.
- DOMÍNGUEZ, J.L. (1999): «La retroactividad contable en las fusiones de empresas». *Rev Partida Doble* N.º 87. Madrid.
- DOUBLET, J M (2000) : «Fusions-acquisitions: Le tournant de l'an 2000». *Revue française de gestion*.N.º 131. Décembre, Paris.
- FEDERATION DES EXPERTS COMPTABLES EUROPEENS (1994): *Review on the mergers and divisions directive*, Ed. FEE, July. Bruxelles. (www.fee.be)
- FERNÁNDEZ, P. (1992): «El mercado para el control de las empresas». *Rev. Alta Dirección*.Barcelona.
- FINANCIAL ACCOUNTING STANDARDS BOARD (FASB) (1999): *Exposure Draft* «Business Combinations and Intangible Assets». FASB, Stamford, September.
- GABAS, F. APPELANIZ T. y P. (1999): «Factores determinantes de la elección del método contable en las fusiones de empresas». *Rev. Financiación y Contabilidad*.N.º100. Madrid.

- GARCÍA EGOECHEAGA, J.J. *et al.* (1988): «Fusiones y adquisiciones». *Boletín de Estudios Económicos*, N.º 134.
- GARRIDO PULIDO, T (1998): «Efectos impositivos de las fusiones de empresas». *Rev. Partida Doble* N.º 87. Madrid.
- GONZALO ANGULO, J.A. (1987): *Algunas cuestiones relativas a la contabilización del efecto impositivo*. Comunicación presentada al IV Congreso de AECA. Barcelona.
- GRIFFITHS, I. (1988): *Contabilidad creativa*. Ed Deusto. Bilbao.
- GUASCH MARTORELL, R. (1993): *La escisión de sociedades en el Derecho Español: la tutela de los intereses de socios y acreedores*. Ed. Civitas. Madrid.
- HACKETT, J. (1974): «Developments, trends & useful proposals for the attention of managers». *Harvard Business Review*, ene-feb. págs. 17-19.
- HARRISON, B.(1994): «El mito de las pequeñas empresas». *Rev. Harvard Deusto Business Review*, N.º 63.
- HUERTA, E. (1989): «Análisis de la integración vertical de empresas en España». *Rev. Papeles de economía española*, N.º 39. Madrid.
- INSTITUTO DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA DE CUENTAS (ICAC) (1993):*Borrador de Normas de contabilidad aplicables a las escisiones y escisiones de sociedades*. (BOICAC n.º 14, Octubre).
- INTERNATIONAL ACCOUNTING STANDARDS COMMITTEE (IASC) (1998-a): *International Accounting Standard* n.º 22 (revised) «Business Combinations». IASC, London, September.
- INTERNATIONAL ACCOUNTING STANDARDS COMMITTEE (IASC) (1998-b): Discussion Paper, G4+1 Position Paper «Recommendations for Achieving Convergence on the Methods of Accounting for Business Combinations». IASC, London, December. (www.iasc.org.uk).
- JONHSTON, R. y LAWRENCE, P. (1988): Beyond vertical integration, the rise of the value-adding partnership. *Harvard Business Review*.
- KUMPE, T. y BOLWING, P. (1988): Manufacturing: the new case for vertical integration. *Harvard Business Review*.
- LABATUT SERER, G. (1992): *Contabilidad y fiscalidad del resultado empresarial*. Ed. ICAC. Madrid.
- LORING MIRÓ, J. (1991): *Contabilidad de Sociedades*. Ed. Pirámide. Madrid.
- NEW ZEALAND SOCIETY OF ACCOUNTANTS (NZSA) (1990): *Statement of Standard Accounting Practice* n.º 8 «Accounting for Business Combinations». NZSA, Wellington, October.
- NEW ZEALAND SOCIETY OF ACCOUNTANTS (NZSA) (1998): *Exposure Draft* n.º 83 «Accounting for Acquisitions Resulting in Entity Combinations». NZSA, Wellington, July.

- OCAÑA PÉREZ DE TUDELA, C. y PEÑA SÁNCHEZ, J.I. (1992/93): «Fusiones, adquisiciones y separaciones: teorías y evidencias en España y en EE.UU.». *Cuadernos Económicos del ICE*. N.º 52.
- PÉREZ GOROSTEGUI, E. (1989): «Sobre la escisión de empresas». *Rev. Actualidad Financiera*, N.º 13. Madrid.
- SÁNCHEZ OLIVAN, J. (1998): *La fusión y la escisión de sociedades*. Ed EDERSA. Madrid.
- TILQUIN, T. (1993): *Traité des fusions et scissions*. Ed. Kluwer editions juridiques Belgique. Bruxelles.
- THE ECONOMIST (22/07/2000) : «How mergers go wrong».
- USANDIZAGA USANDIZAGA, P. (1996): «Limitaciones a la compensación de bases imponibles negativas anteriores correspondientes a la sociedad transmitente, en las operaciones acogidas al régimen fiscal especial de fusiones a partir de la Ley 43/1995». *Rev. Impuestos*, N.º 17, septiembre, Madrid.
- VÁZQUEZ ORDAS, C.J. (1992): «Creación de valor en las fusiones empresariales». *Rev Economía Industrial*, N.º 288. Madrid.